

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

На правах рукопису

ГАЛЬКО ЛЮДМИЛА РОМАНІВНА

УДК 658.1:687

**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ПІДТРИМКА ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Спеціальність 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами
(за видами економічної діяльності)

ДИСЕРТАЦІЯ

на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник:
доктор економічних наук, професор
Гринчуцький Валерій Іванович

Тернопіль – 2010

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. Теоретичні та методичні підходи до забезпечення та підтримки економічної стійкості промислового підприємства.....	11
1.1. Економічна стійкість підприємства як основна умова реалізації його економічних інтересів.....	11
1.2. Чинники формування економічної стійкості промислового підприємства.....	35
1.3. Методичні підходи до оцінки економічної стійкості підприємства....	45
Висновки до розділу 1.....	65
РОЗДІЛ 2. Комплексна оцінка економічної стійкості підприємств швейної галузі.....	68
2.1. Аналіз стану та перспектив розвитку підприємств швейної промисловості	68
2.2. Аналітична оцінка рівня економічної стійкості швейних підприємств.....	85
2.3. Порівняльна характеристика аналітичних моделей можливого банкрутства на основі діагностики економічного стану підприємств швейної промисловості	102
Висновки до розділу 2.....	114
РОЗДІЛ 3. Механізм забезпечення і підтримки економічної стійкості підприємства.....	117
3.1. Побудова аналітичної моделі оцінки економічної стійкості швейних підприємств.....	117
3.2. Розробка стратегії управління економічною стійкістю підприємств швейної промисловості.....	134
3.3. Комплексна реструктуризація як метод забезпечення економічної стійкості вітчизняних швейних підприємств.....	162
Висновки до розділу 3.....	176
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ	179
ДОДАТКИ	182
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	193

ВСТУП

Актуальність теми. Активізація інтеграційних процесів у світовий економічний простір значно посилюють вплив зовнішнього середовища на діяльність вітчизняних товаровиробників, що перетворює його на головний чинник, який обумовлює стратегію та ділову політику підприємства. Саме тому успішність роботи промислового підприємства залежить, насамперед, від рівня його економічної стійкості, що визначається здатністю суб'єкта господарювання так реагувати на зміни зовнішнього середовища, щоб не лише зберігати та генерувати чинники, які зумовлюють його врівноважений стан, але й сприяти подальшому розвитку. Лише економічно стійке підприємство з сильною внутрішньою структурою зможе пристосуватися до нових змін і вийти як повноправний учасник на міжнародні ринки з конкурентоспроможним продуктом.

Проблематика забезпечення економічної стійкості промислового підприємства актуалізується в умовах протікання світової фінансової кризи, яка торкнулася усіх секторів економіки, особливо, експортно-орієнтованих галузей, серед яких опинилася і вітчизняна швейна промисловість, оскільки її основні потужності традиційно спрямовані на виробництво продукції за толінговими схемами. Через зменшення активності експортних операцій та зростання збитковості іноземних контрактів підприємства швейної промисловості скоротили портфель замовлень та втратили ринки збуту. Неспроможність вітчизняних товаровиробників адаптуватися до швидко змінюваних умов зовнішнього середовища проявляється у системному порушенні рівноваги підприємства та деформації його структури. Неefективною виявилась і нині діюча практика ведення бізнесу, яка, як правило, носить ситуативний характер та характеризується повною відсутністю системи стратегічного планування та управління економічною стійкістю.

Дослідження проблем забезпечення економічної стійкості підприємства присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема:

С.А. Афоніної, О.В. Ареф'євої, М.М. Баканової, С.П. Бараненка, І.І. Белого, О.О. Бревнова, І.В. Брянцевої, Б.В. Буркинського, Б.М. Герасимова, І.В. Гончара, В.І. Гринчуцького, Ф.І. Євдокимова, О.О. Затовської, М.І. Зименко, В.С. Криворотова, О.Ю. Клементьєвої, Б.М. Корецького, О.В. Корчагіної, М.М. Крейніної, І.В. Литвененка, М.О. Макарової, Л.В. Мезіної, В.В. Назарова, В.А. Немкова, О.І. Романової, В.І. Татарова, Я.В. Хоменка, Л.М. Шаблистої, В.В. Шеметова. Однак проблема системності та повноти досліджень забезпечення стійкості промислового підприємства вирішена недостатньо. Основна увага науковців зосереджується на вивченні особливостей формування та методики оцінки фінансової або організаційно-економічної стійкості, часом ототожнюючи її із загальною стійкістю підприємства. Незавершеність наукових розробок в даній площині досліджень проявляється, насамперед, у відсутності загальноприйнятого визначення економічної стійкості підприємства, її понятійного апарату, методики кількісної оцінки та інструментарію забезпечення економічної стійкості підприємства з урахуванням його галузевої належності та динамічності зовнішнього середовища.

Саме зазначенні проблеми визначають актуальність обраної теми та обумовлюють основну мету і цільову спрямованість дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертація виконана відповідно до планів науково-дослідних робіт Тернопільського національного економічного університету за темами: “Дослідження науково-методологічних основ та розробка методичних рекомендацій щодо попередження банкрутства підприємства в сучасних умовах” (номер державної реєстрації 0106U00527) та “Розробка концептуальних основ системи управління державними підприємствами в умовах трансформації економіки” (номер державної реєстрації 0106U010275). Особисто автором проведена оцінка економічного потенціалу підприємств швейної промисловості за різними формами власності та розроблені

методичні рекомендації щодо застосування інтегрального підходу до оцінки ймовірності банкрутства промислового підприємства.

Мета та основні завдання дослідження. Метою дисертації є розробка теоретико-методичних положень забезпечення і підтримки економічної стійкості промислового підприємства та вироблення практичних рекомендацій щодо формування ефективного механізму його адаптації до умов нестабільного зовнішнього середовища.

Мета дослідження обумовила необхідність постановки і вирішення таких завдань:

- розкрити сутність та основний зміст категорії економічна стійкість підприємства, структурувати її складові елементи та встановити систему взаємозв'язків між ними;

- виявити та згрупувати чинники формування економічної стійкості підприємства, враховуючи динаміку їх зміни, спрямованість та вплив на реалізацію системи стратегічних і тактичних цілей підприємства;

- систематизувати підходи до оцінки економічної стійкості підприємства на основі проведення порівняльного аналізу репрезентативності та точності прогнозних моделей і методик визначення рівня стійкості підприємства в ринкових умовах;

- діагностувати стан та виявити базові чинники порушення економічної стійкості підприємств швейної промисловості України;

- узагальнити основні тенденції розвитку внутрішнього ринку швейних виробів з метою обґрунтування перспектив його розширення та оцінки потенційних можливостей подальшого зростання;

- побудувати аналітичну модель інтегральної оцінки рівня економічної стійкості, яка дозволить кількісно охарактеризувати якісні зміни розвитку підприємства;

- розробити стратегію управління економічною стійкістю підприємства в контексті формування інтеграційних структур на ринку швейних виробів та

запропонувати комплекс стабілізаційних заходів щодо відновлення порушеної рівноваги у функціонуванні підприємства;

- сформулювати модель комплексної реструктуризації та обґрунтувати передумови її застосування на підприємствах швейної промисловості.

Об'єктом дослідження є процеси забезпечення та підтримки економічної стійкості промислового підприємства.

Предметом дослідження виступають теоретичні та методичні основи удосконалення механізму забезпечення та підтримки економічної стійкості підприємств швейної промисловості в умовах невизначеності зовнішнього середовища.

Методи дослідження. Ступінь обґрунтованості наукових положень, висновків та рекомендацій, наведених у дисертації, зумовлений використанням комплексу загальнонаукових і спеціальних методів дослідження, зокрема: історико-логічний – для розкриття генезису поняття економічна стійкість; порівняння – для співставлення основних підходів щодо трактування сутності категорії економічна стійкість підприємства та уточнення понятійного апарату, а також, з метою ранжування підприємств швейної промисловості за рівнем фінансової стійкості; аналізу та синтезу – для формування ключових ознак стійкого розвитку підприємства та узагальнення їх у єдиному визначенні; факторний метод – з метою дослідження впливу системи чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на економічну стійкість; методи групування – розподіл чинників впливу на економічну стійкість підприємства за окремими групами залежно від класифікаційної ознаки; кореляційно-регресійний аналіз та методи елімінування – для встановлення функціональних залежностей між показниками, що досліджувалися; метод формалізації – для складання алгоритму проведення оцінки економічної стійкості підприємства; методи рангової кореляції – для визначення ступеня узгодженості думок експертів; методи експрес-діагностики фінансового стану підприємства, методи прогнозування можливого банкрутства; SWOT-аналіз – для оцінки конкурентоспроможності підприємств швейної промисловості.

Наукова новизна одержаних результатів дисертації полягає у розвитку теоретичних положень забезпечення економічної стійкості промислового підприємства та розробці рекомендацій щодо удосконалення механізму її підтримки з метою посилення конкурентних позицій вітчизняних підприємств швейної промисловості. Зокрема, в дисертації:

вперше:

- розроблено нові методичні підходи до оцінки рівня економічної стійкості підприємств швейної промисловості, які передбачають врахування функціональних залежностей від сукупності чинників окремо за кожною функціональною складовою (виробничою, інноваційною, управлінською, маркетинговою, фінансовою та діловою), узагальнення одержаних оцінок в інтегральному показнику та визначення послідовності етапів процесу управління економічною стійкістю підприємства;

удосконалено:

- структуру економічної стійкості підприємства в розрізі її складових елементів з наступним виокремленням фінансової та ділової стійкості в якості результуючих оцінок ефективності діяльності підприємства;

- класифікаційний підхід до визначення чинників, які впливають на формування економічної стійкості підприємства та обумовлюють основні напрямки його стратегічного розвитку;

- механізм забезпечення економічної стійкості підприємства, який передбачає доповнення запропонованої інтеграційної стратегії розвитку системою управління економічними ризиками з метою підвищення рівня адаптації вітчизняних товаровиробників до існуючого інституційного середовища;

- концептуально-логічну схему проведення комплексної реструктуризації підприємства, яка передбачає переоцінку існуючих орієнтирів його діяльності та формування якісно нової моделі стійкого розвитку;

- методичні підходи до проведення експрес-діагностики підприємства з наступним доповненням її інструментами фундаментального аналізу, що підвищує об'єктивність і достовірність аналітичних оцінок економічної стійкості;

набули подальшого розвитку:

- теоретичні підходи до трактування сутності та основного змісту категорії “економічна стійкість підприємства”, в основу якої закладається його здатність створювати, розвивати та зберігати конкурентні переваги на ринку та підтримувати показники діяльності на нормативно заданому рівні в умовах впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, а також формування понятійного-категорійного апарату означеного напрямку наукового дослідження;

- ідентифікація основних етапів та форм протікання процесів порушення економічної стійкості підприємств швейної промисловості, що дало змогу розробити комплекс ефективних стабілізаційних заходів для попередження небезпеки втрати загальної рівноваги.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає в тому, що розроблені у ньому теоретичні та методичні положення доведені до рівня конкретних пропозицій і практичних рекомендацій щодо удосконалення механізму забезпечення економічної стійкості підприємства, які впроваджені у діяльність вітчизняних підприємств швейної промисловості. Зокрема, при побудові комплексу заходів антикризового характеру шляхом використання основних принципів проведення та оцінки ефективності реструктуризаційного процесу на ЗАТ “Юність” (довідка № 138 від 10.03.2009 р.) та при формування системи управління економічною стійкістю на ВАТ “Галія” в контексті розробки стратегії фокусування, реалізація основних принципів якої дозволить максимально використати потенційні можливості обраного сегменту ринку та отримати додатковий дохід в розмірі 1,8 млн. грн. (довідка № 267 від 19.11.2008 р.).

Основні результати теоретичного та методичного характеру використовуються у навчальному процесі Тернопільського національного економічного університету при викладанні дисципліни “Стратегічна стійкість підприємства” (довідка № 126-38/864 від 22.05.2009 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійно виконаною науковою працею, в якій викладено авторський підхід до вирішення проблем забезпечення економічної стійкості підприємств швейної промисловості України та формування ефективного механізму її реалізації в умовах мінливості зовнішнього середовища. Усі наукові результати, викладені у дослідженні, отримані автором особисто. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, в роботі використано лише ті ідеї та положення, які є результатом особистої роботи здобувача. Внесок автора в колективні праці конкретизовано в списку публікацій за темою дисертації.

Апробація результатів дисертації. Основні результати та висновки дисертації доповідалися та одержали схвалення на науково-практичних конференціях, зокрема: VII Міжнародній науковій конференції студентів та молодих учених “Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання” (м. Донецьк, ДонНУ, 2006 р.); VI Міжнародній науково-практичній конференції молодих вчених “Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації” (м. Тернопіль, ТНЕУ, 2007 р.); II Міжнародній науково-практичній конференції студентів та молодих вчених “Інтеграція України у світовий економічний простір” (м. Тернопіль, ТНЕУ, 2008 р.); V Ювілейній міжнародній науково-практичній конференції молодих вчених “Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації” (м. Тернопіль, ТНЕУ, 2008 р.); Міжнародній науково-практичній конференції “Інноваційно-інвестиційна модель розвитку національної економіки” (м. Донецьк, ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2008 р.); IV (X) Міжнародній науково-практичній конференції аспірантів і студентів “Проблеми розвитку фінансової системи України в умовах глобалізації”

(м. Сімферополь, ТНУ ім. В.І. Вернадського, 2008 р.); Міжнародній конференції молодих учених і студентів “Інноваційні процеси економічного і соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід” (м. Тернопіль, ТНЕУ, 2008 р.); Всеукраїнській науково-практичній конференції “Актуальні проблеми теорії і практики менеджменту в умовах трансформації економіки” (м. Рівне, НУВГП, 2008 р.); Міжнародній науково-практичній конференції “Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку України в умовах глобалізації” (м. Тернопіль, ПВНЗ ТКІ, 2009 р.); VI Міжнародній науково-практичній конференції “Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України” (м. Дніпропетровськ, ПДАБА, 2009 р.); Міжнародній науково-практичній конференції “Проблеми економічного і соціального розвитку в умовах світової кризи” (м. Донецьк, ДонНТУ, 2009 р.).

Публікації. За результатами дисертаційної роботи опубліковано 15 наукових праць, з яких 1 стаття у науковому журналі, 3 статті у збірниках наукових праць, 11 – у матеріалах наукових конференцій. Загальний обсяг публікацій – 4,5 д.а., з яких особисто автору належить 4,3 д.а.

Структура та обсяг роботи. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, додатків, списку використаної літератури і викладена на 220 сторінках. Основний текст становить 181 сторінку, наведений список використаних літературних джерел з 273 найменувань займає 28 сторінки та 4 додатки розміщено на 11 сторінках. Дисертація містить 26 таблиці та 23 рисунків (з них 9 займають окремі сторінки).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ПІДТРИМКИ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна стійкість підприємства як основна умова реалізації його економічних інтересів

Євроінтеграційні процеси та вступ України до СОТ значно посилюють вплив зовнішнього середовища на діяльність вітчизняних товаровиробників, що перетворює його на головний чинник, який обумовлює стратегію та ділову політику підприємства. Це вимагає адаптації кожного окремого суб'єкта підприємницької діяльності до нового середовища і одночасно зміни існуючої логіки дій. Зміна підходу до діяльності підприємства полягає у відмові від принципу „виробляти те, що можемо, і продавати те, що виробляємо” і переходу до „виробляти те, що потрібно ринку, те, що знаходить платоспроможний попит”. Отже, підприємство можна назвати успішним не тоді, коли воно виробляє багато продукції, а тоді, коли воно виготовляє таку продукцію, що знаходить попит на ринку, тобто таку, яка продається, і продається з прибутком.

Не приведення принципів функціонування підприємства до вимог ринку, призводить до наростання кризових явищ – скорочуються обсяги реалізації продукції, зменшується частка ринку; знижується рівень рентабельності, зростає собівартість продукції; згортається виробництво тощо. Ігнорування цих ознак поглиблює кризову ситуацію, внаслідок чого підприємство стає фінансово неплатоспроможним і, таким чином, опиняється на межі банкрутства. Тому актуальною є проблема забезпечення в ринкових умовах господарювання економічної стійкості підприємств.

Для аналізу економічної стійкості підприємства перш за все необхідно розкрити зміст та внутрішню сутність поняття “стійкість” як певну властивість досліджуваного об’єкта.

Під стійкістю певного об’єкта розуміють його здатність тривалий час зберігати свої властивості, якості, не піддаватись руйнуванню та протидіяти зовнішнім впливам, виконуючи при цьому покладені на нього функції, зберігаючи основні параметри своєї роботи в межах нормальних значень.

Стійкість характеризує стан об’єкта стосовно зовнішнього середовища. Ступінь економічної стійкості підприємств визначається меншими втратами та змінами в його розвитку за умов впливу рівнозначних по силі і спрямованості дії зовнішніх чинників та структурних зрушеннях всередині самого суб’єкта. Основною умовою забезпечення стійкості до зовнішніх впливів є внутрішні властивості самого об’єкту. Отже, стійкість – це зовнішній прояв внутрішньої структури об’єкта, тобто, основа стійкості закладена всередині самого об’єкта. Тому основною умовою забезпечення та підтримки економічної стійкості промислового підприємства в умовах мінливості бізнес-середовища є реалізація заходів щодо удосконалення структури об’єкта.

Більшість досліджень щодо з’ясування сутності економічної стійкості як окремої категорії проводилися, в основному, для виявлення особливостей механізмів роботи великих технічних систем. Питання щодо стійкості соціально-економічних систем, якими і є підприємства, майже не розглядалися. Лише в 1983 році видатним вченим Л.Л. Тереховим було опубліковано визначення стійкості виробничої системи як спроможності підприємства функціонувати у стані, близькому до рівноважного, в умовах постійних зовнішніх та внутрішніх впливів [220]. Проте, це було механічне перенесення ознак стійкості технічних систем на суб’єкт господарювання внаслідок чого економічна стійкість підприємства трактувалася поверхнево і не відображала специфіки його діяльності.

Перші дослідження проблем стійкого розвитку суб'єктів господарювання проводилися з позиції екології. Сам термін “економічна стійкість” було застосовано при розгляді проблем обмеженості природних ресурсів, які спровокували виникнення глобальних енергетичних криз у 1973 та 1979 роках, що викликали негативні тенденції в економіці більшості країн. Концепція економічної стійкості мала на меті забезпечити стабільний розвиток світового господарства на основі більш економного та раціонального використання природних ресурсів [164, с. 60]. Згодом вона знайшла своє відображення в теорії економічної безпеки держави – “ecosestate” (economic security of state), предметом дослідження якої стали проблеми стійкого економічного розвитку в основному на рівні країни або регіонів.

Проте, стає очевидним, що економічна безпека країни може бути досягнута лише при забезпеченні економічної стійкості таких її структурних елементів як галузі, промислових комплексів, підприємства та організації. Економічна стійкість кожного окремого підприємства дозволяє усій господарській системі країни не тільки зберігати свій потенціал, але й забезпечити економічне зростання і вихід на міжнародні ринки.

Саме тому в умовах трансформації економіки та формування ринкових відносин економічна стійкість стає необхідною умовою забезпечення конкурентоздатності та безпеки підприємства.

Проблема забезпечення та підтримки економічної стійкості особливої актуальності набуває в малому та середньому бізнесі. Великі промислові компанії, корпорації, фінансово-промислові групи для підтримки сталого розвитку ефективно використовують такі способи адаптації до впливів зовнішнього середовища як диференціація продукції, робіт, послуг, розширення ринкового співробітництва, диверсифікація видів діяльності та вихід на нові ринки, оптимізація структури основних виробничих фондів, зміна організаційно-правових форм підприємства тощо. Суб'єкти ж малого підприємництва не володіють таким широким спектром адаптивних

можливостей і будь-яка зміна одного з параметрів зовнішнього середовища може бути для них критичним. Особливо актуальна ця проблема постає для підприємств швейної промисловості, адже більшість з них є потужними за можливостями випуску продукції, проте ця ознака більше потенційна, оскільки адаптивність виробників є досить низькою в нових ринкових умовах.

Науковий напрям, який вивчає економічну стійкість промислових об'єктів, є досить молодим. Дослідження питань щодо сутності стійкості складних систем, в тому числі економічної стійкості підприємства, показують відсутність на даний момент єдиного загальноприйнятого визначення даної категорії. Це зумовлено застосуванням терміну в багатьох прикладних науках – від стійкості абстрактних систем в кібернетиці до стійкості держави як основної складової економічної безпеки країни.

Разом з тим, економічна стійкість – поняття комплексне, як і сама господарська діяльність. Дана категорія характеризує усі аспекти діяльності підприємства в динаміці, тому є важливим інтегральним показником, який об'єднує в собі одиничні показники економічного стану суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень щодо забезпечення економічної стійкості вітчизняних підприємств показав, що в Україні ця проблема практично не вивчалася. Основна увага більшості науковців зосереджувалася на дослідженні економічної безпеки на рівні держави та антикризового управління на рівні підприємства. Проблема забезпечення та підтримки економічної стійкості суб'єктів господарювання вирішується уривчасто, таким дослідженням не вистачає комплексності, практично відсутній понятійний (категорійний) апарат.

З огляду на це в науковій літературі наводяться різні тлумачення економічної стійкості промислового підприємства. Зокрема, економічна енциклопедія визначає, що стійкою є така економічна система, перехід якої до заданого стану відбувається у такий спосіб, що жоден із множини її чинників не виходить за допустимі межі на заданій траєкторії зміни стану цієї системи [82,

с.478]. Стан економічної стійкості є керованим та прогнозованим, саме тому досягнення стійкості є визначальним чинником безперервного функціонування та подальшого розвитку системи.

Значна увага питанням стійкого розвитку виробництва приділяється у працях російських вчених. Зокрема, згідно тверджень Макарової М.А. [164, с. 73] під економічною стійкістю слід розуміти рівноважний, збалансований стан економічних ресурсів, який забезпечує стабільну прибутковість підприємства, нормальні умови для розширеного відтворення і стабільного економічного зростання у віддаленій перспективі, враховуючи вплив найважливіших внутрішніх та зовнішніх чинників середовища його функціонування. Важливу роль у забезпеченні стійкого розвитку підприємства, на думку автора, відіграють фінансова, а особливо управлінська стійкість. Дане визначення вказує на комплексність проблеми забезпечення економічної стійкості, її залежності від множини чинників, які відносяться як до внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Основним елементом економічної стійкості науковець називає прибутковість діяльності компанії. Звісно, прибуток виступає основним джерелом забезпечення стійкості, але не завжди максимізація доходу від здійснених операцій є стратегічною метою діяльності підприємства.

Дещо інше трактування економічної стійкості промислового підприємства наведено у працях Немков В.А. [180], який визначає її як комплексну характеристику суб'єкта господарювання за певний період часу, яка відображає його здатність підтримувати ключові фінансові, маркетингові, виробничі та кадрові показники на нормативно заданому з високим ступенем імовірності рівні під впливом загроз зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства. Ґрунтуючись на даному визначенні, науковець виділяє наступні складові економічної стійкості: фінансову, маркетингову, виробничу та кадрову. Однак в умовах ринкової конкуренції економічна

стійкість має бути основою для досягнення підприємством конкурентних переваг та зміцнення власної позиції на ринку.

Романова А.І. [220] розглядає економічну стійкість підприємства як визначальну характеристику виробничої системи та визначає її як спроможність забезпечувати власний поступальний розвиток, не відхиляючись від заданого напрямку руху при будь-яких внутрішніх або зовнішніх впливах. При цьому в структурі економічної стійкості основний акцент робиться на цінovій, управлінській, фінансовій та діловій стійкості. Дане визначення відображає основні сутнісні ознаки економічної стійкості як економічної категорії, проте не визначає чим виражається ця спроможність і як кількісно можна її оцінити.

Узагальнення вище описаних визначень даної економічної категорії знаходить своє відображення у працях Брянцевої І.В. [39, с.80], присвячених проблемам оцінки та управління економічною стійкістю підприємств. Так, економічна стійкість трактується як певний стан підприємства, при якому основні соціально-економічні параметри, які характеризують його виробничо-господарську діяльність, зберігають рівновагу і знаходяться в заданих межах в умовах постійного впливу внутрішнього та зовнішнього середовища. Слід зазначити, що для забезпечення стійкості виробничої системи вона повинна безперервно розвиватися. Якщо даний процес відсутній, то підприємство стає інноваційно застарілим, спостерігається виснаження економічного потенціалу, скорочується притік інвестиційних ресурсів і, як наслідок, воно втрачає широкий арсенал адаптивних інструментів до ринкових умов господарювання.

Найбільш ґрунтовніше поняття економічної стійкості промислового підприємства на наш погляд дають такі автори як Бараненко С.П. та Шеметов В.В., які розглядають її як стратегічну ціль підприємницької діяльності і визначають як результат здатності підприємства створювати, розвивати та зберігати тривалий час конкурентні переваги на ринку в умовах прискореного розвитку НТП і наростання проблем раціонального використання природних

ресурсів, а також антропогенного впливу на екологію [19, с.9]. В працях цих вчених значна увага приділяється проблемам забезпечення стратегічної стійкості промислового підприємства, яка обумовлюється досягненням фінансової, технологічної та управлінської стійкості.

Результати досліджень у сфері означення категорії “економічна стійкість” відображені у табл. 1.1, в якій наведена порівняльна характеристика визначень економічної стійкості підприємства різними авторами в розрізі окремих блоків, сформованих за властивими їй ознаками.

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика визначень економічної стійкості промислового підприємства різними авторами¹

Автори та джерело публікації	Економічна стійкість – це такий стан підприємства, при якому						
	досягається стабільне економічне зростання шляхом			за рахунок ефективного використання власних економічних ресурсів (потенціалу)	в умовах постійного впливу чинників середовища функціонування	відображається у здатності підприємства	
	підтримки рентабельності діяльності	збереження загальної рівноваги усіх підсистем	забезпечення поступального розвитку в майбутньому			підтримувати ключові показники діяльності на нормативно заданому рівні	досягати поставлених стратегічних цілей
1. Афоніна С.А. [13]	+	-	-	+	-	-	-
2. Бараненко С.П., Шеметов В.В. [19]	-	-	+	-	+ -	-	-
3. Бєлий І.І. [20]	+	-	+	-	+	-	-
4. Брянцева І.В. [39]	-	+	-	-	+	+	-
5. Герасимов Б.Н., Рубцова М.Н. [59]	-	+	+	-	-	-	-
6. Корецький Б.М. [126]	-	+	-	-	+	+	-
7. Корчагіна Е.В. [129]	-	-	-	-	+	+	+
8. Криворотов В.С. [140]	-	+	+	-	+ -	-	+
9. Литвиненко І.В. [156]	-	+	+	+	+ -	-	+
10. Макарова М.А. [164]	+	+	+	+	+	-	-
11. Немков В.О. [180]	-	-	+	-	+	+	-
12. Романова А.І. [220]	-	-	+	-	+	-	+

¹Примітка. Складено самостійно.

Різні підходи щодо трактування сутті збігаються в одному: на стійкість підприємства здійснюють вплив чинники внутрішнього та зовнішнього середовища його функціонування і досягнення економічної стійкості є результатом реалізації комплексу управлінських дій, які спрямовані на зменшення або припинення негативного впливу дестабілізуючих чинників, внаслідок чого підприємство повертається у стан рівноваги за рахунок власних або залучених ресурсів, чим забезпечує собі подальший поступальний розвиток шляхом підтримки рентабельності власної діяльності.

В цілому, стійкий розвиток підприємства досягається в процесі стратегічного та оперативного управління такими складовими економічної стійкості як: інноваційна активність, фінансова стійкість, організаційна гнучкість, конкурентоспроможність продукції, здатність до диверсифікації, новітні технології.

Економічна стійкість як специфічна категорія характеризується здатністю:

- збалансовувати сукупність наявних економічних ресурсів підприємства для досягнення поставлених цілей;
- зберігати та підтримувати основні параметри своєї діяльності в заданих, чітко визначених межах;
- забезпечувати подальший поступальний розвиток підприємства, використовуючи власний потенціал;
- реалізовувати економічні інтереси підприємства, його місію та стратегічні завдання;
- адаптації системи до тенденцій, що розвиваються у зовнішньому середовищі;
- функціонувати на засадах самофінансування і автономності у формуванні власного оборотного капіталу;
- організувати виробництво, результат якого відповідає очікуванням цільової групи споживачів по відношенню до ціни та якості;

- забезпечувати прибутковість діяльності, що є джерелом ресурсів для ефективної – рівень економічної стійкості залежить від того, чи володіє підприємство величиною прибутку, достатньою для підтримки його сталого розвитку;

- утворювати тісні зв'язки між усіма функціональними сферами діяльності підприємства – порушення між ними існуючих пропорцій, структурних зв'язків веде до дестабілізації роботи компанії, що є сигналом переходу системи до кризового стану.

Проведений нами аналіз літературних джерел [13, 19, 20, 39, 59, 126, 129, 140, 156, 164, 178, 180, 220], дозволяє виокремити специфічні ознаки даної категорії та узагальнити їх у наступному визначенні: економічна стійкість промислового підприємства визначається як результат його здатності створювати, розвивати та зберігати тривалий час конкурентні переваги на ринку та підтримувати в майбутньому ключові показники його виробничо-господарської діяльності на нормативно заданому рівні в умовах постійного впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища.

Загальна стійкість підприємства передбачає забезпечення такого рівня відтворення, при якому спостерігається постійне і рівномірне перевищення суми одержаних доходів над витратами. Тобто, основною умовою забезпечення стійкого розвитку є одержання прибутку. Залежно від напрямків розподілу та ефективності використання чистого прибутку нами виділено три основні форми економічної стійкості підприємства:

1. Рівноважна (початкова форма) – підприємство знаходиться у стані рівноваги за рахунок власних або залучених ресурсів. Для такого підприємства є характерним наступні ознаки – отриманий прибуток направляється лише на підтримку поточної діяльності, форма відтворення проста, підприємство не є інноваційно активним за браком коштів. Із зростанням обсягів продажу підприємство переходить в наступну фазу свого розвитку. Залежно від

обраного вектору управлінських дій розрізняють наступні форми економічної стійкості – зростання без розвитку або ефективна економічна стійкість;

2. Зростання без розвитку – відбувається на базі старих технологій і передбачає виробництво стандартизованого продукту. Для такого підприємства є характерним наростання обсягів збуту продукції за рахунок наявних економічних ресурсів. Разом з тим, воно є закритим до нововведень, що з часом призводить до технологічної відсталості. Отриманий прибуток направляється на розширення виробництва екстенсивним методом, при чому якісні характеристики системи не змінюються. Внаслідок чого підприємство, володіючи значним обсягом власного капіталу, стає неконкурентоспроможним, руйнується її потенціал і воно опиняється на межі банкрутства. Така ситуація виникає тому, що вирішальне значення у попередженні нестійкого стану має чинник часу. Зовнішнє середовище та технології можуть змінюватися так швидко, що здійснення традиційних управлінських дій може призвести лише до негативного результату, особливо, в тих галузях, які динамічно розвиваються. Слід зазначити, що досягнення економічної стійкості підприємства є явищем тимчасовим та, як правило, залежить від ступеня мінливості, агресивності впливів чинників зовнішнього середовища;

3. Ефективна (вища форма стійкості) – спрямована на поступальний розвиток. Вона виражається у здатності підтримувати прибуткову діяльність шляхом досягнення рівноваги усіх підсистем підприємства, вчасно реагувати на подразники зовнішнього середовища та забезпечувати власне економічне зростання. Для підприємства важливо не просто зберігати стійкість, а досягати ефективної стійкості. Поняття „економічна ефективність” і „економічна стійкість” тісно корелюють один з одним. Якщо економічна ефективність відображає кількісну змінну системи (її результативність), то економічна стійкість – якісну. Для того, щоб перейти на якісно новий рівень стійкості, слід не тільки підвищити економічну ефективність, але й забезпечити можливість збереження цих змін на довгострокову перспективу.

Основними рисами, які виражають поняття ефективна економічна стійкість, є досягнення оптимальної величини прибутку, достатнього для подальшого розвитку підприємства на основі самофінансування і формування власного оборотного капіталу в розмірах, які дозволяють забезпечити високі темпи росту обсягів продажу продукції (виконання робіт, надання послуг) на рівні не нижчому, ніж у конкурентів [240]. Економічна стійкість виражається у здатності вести неперервну у часі та економічно успішну по відношенню до досягнення поставлених стратегічних цілей діяльність. В цьому випадку прибуток є не кінцевою метою, на яку має бути зорієнтована управлінська діяльність. Він є однією з економічних цілей і виконує важливу функцію – виступає засобом досягнення всієї системи цілей (економічних, соціальних, технологічних, екологічних).

На сьогодні досягнення та підтримка економічної стійкості підприємства є проблемою, яка лежить в площині забезпечення його функціонування в майбутньому та гарантування економічної безпеки. Підприємство як цілісна виробнича система об'єднує в собі значну кількість структурних елементів (виробництво, фінанси, маркетинг, система управління тощо). Тому економічна стійкість підприємства передбачає такий стан, за якого досягається максимально узгоджена взаємодія усіх його елементів. Виокремлення складових елементів економічної стійкості має базуватися на принципах збалансованості та забезпечення майбутнього зростання самої виробничої системи. Виходячи з того, що економічна стійкість підприємства формується в процесі виробництва, а забезпечується та відтворюється на етапах реалізації і розподілу готової продукції, то доцільним, на нашу думку, буде виділення таких функціональних складових як виробнича, управлінська, інноваційна, маркетингова, фінансова та ділова (ринкова).

Зміст функціональних складових економічної стійкості промислового підприємства представлено на рис.1.1.

Кожен із цих елементів відіграє важливу роль у забезпеченні прибутковості діяльності підприємства, оскільки рівень розвитку кожного з них впливає на загальну економічну стійкість.

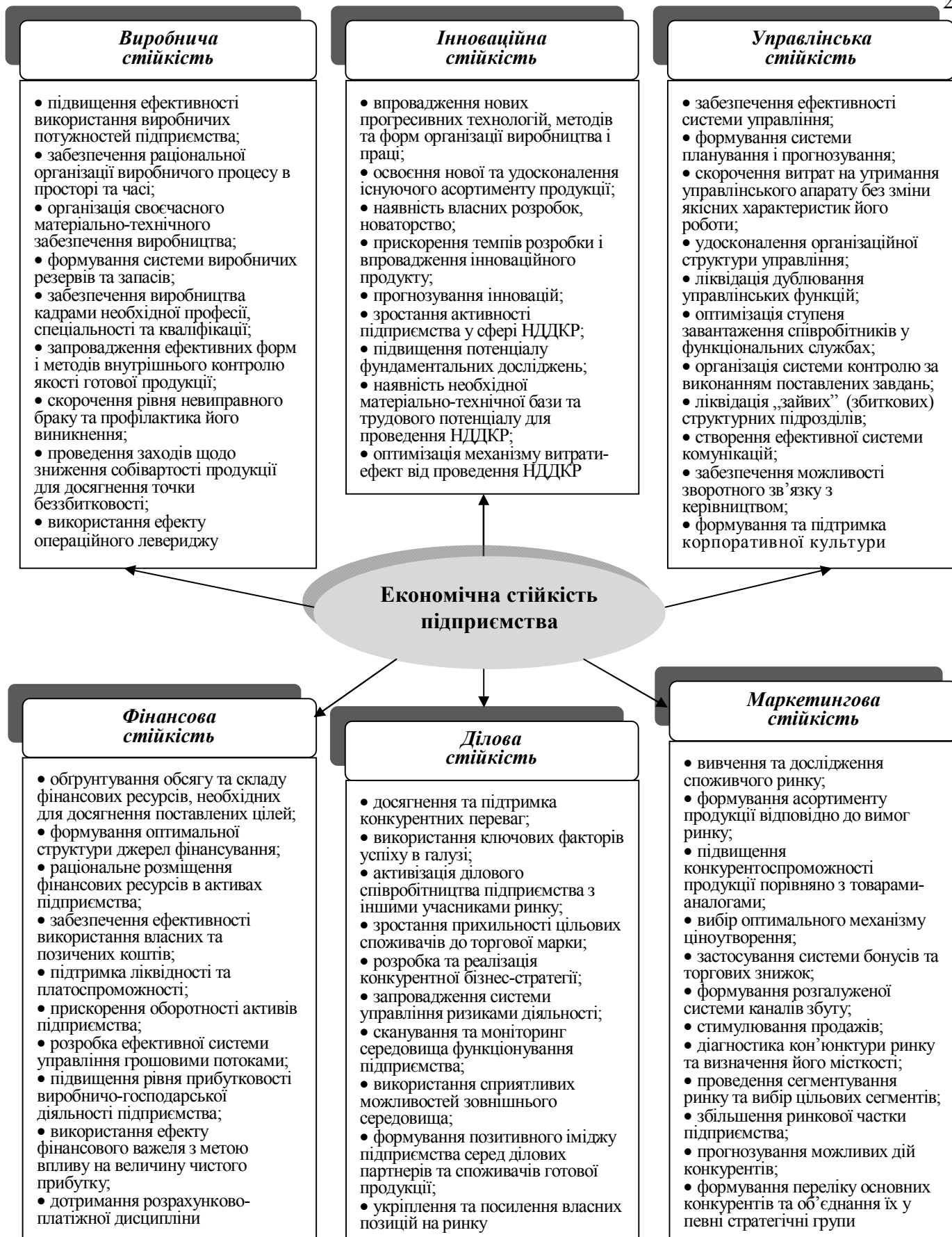


Рис. 1.1. Склад та зміст основних складових економічної стійкості підприємства¹

¹Примітка. Складено автором.

Разом з тим, між ними існують тісні взаємозв'язки, тобто вони взаємообумовлюють один одного. Досягнення рівноважного стану однієї функціональної складової економічної стійкості є вихідною базою для розвитку іншої. Взаємозв'язки між основними складовими економічної стійкості промислового підприємства показано на рис. 1.2.

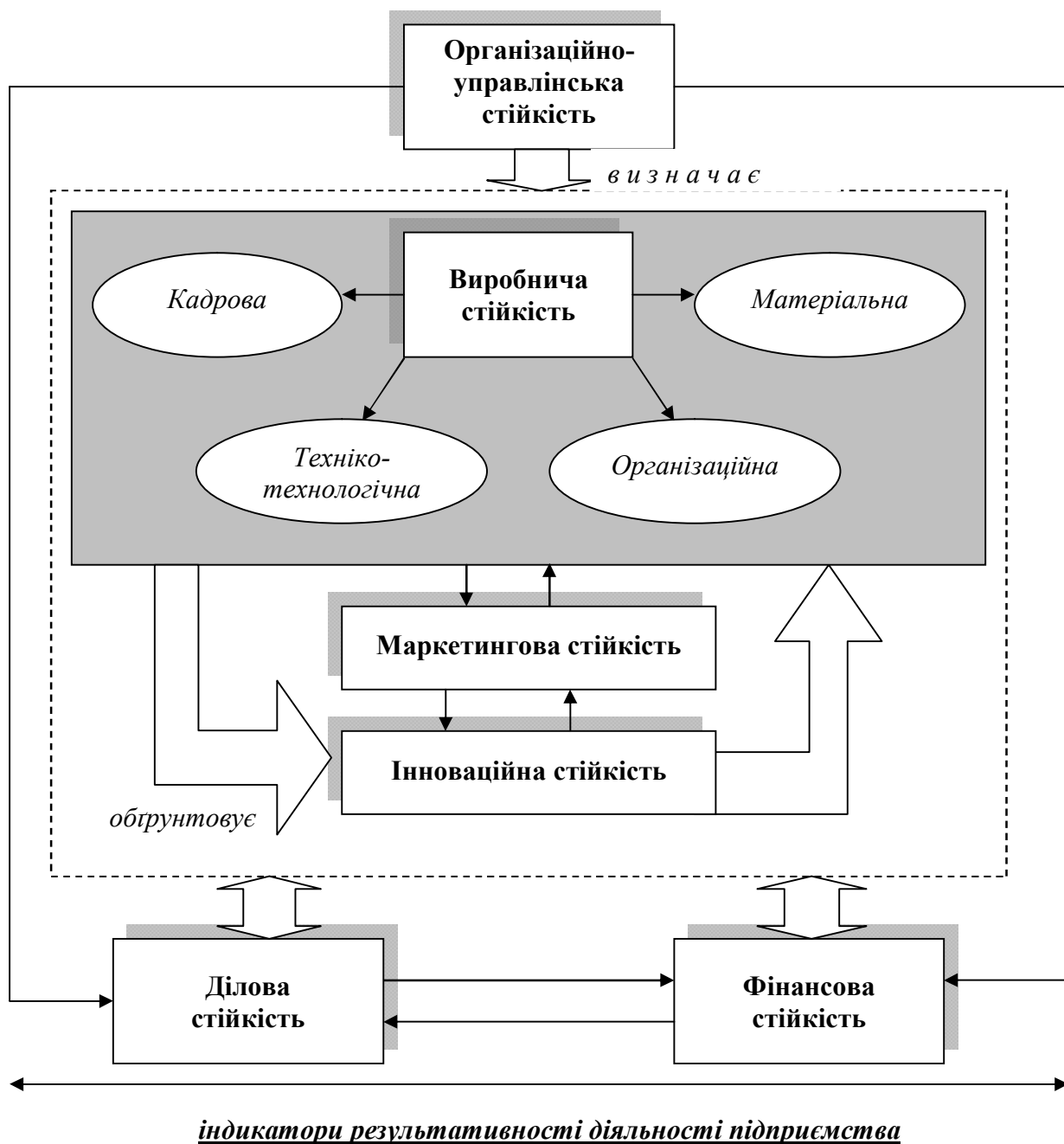


Рис. 1.2. Схема взаємодії функціональних складових економічної стійкості промислового підприємства¹

¹Примітка. Складено автором.

Так, фінансова стійкість доповнює виробничу і може розглядатись як її похідна і навпаки: лише фінансово стійке підприємство має реальну можливість за рахунок власних обігових коштів нарощувати обсяги виробництва, оновлювати виробничі потужності та проводити гнучку асортиментну політику. Нестача фінансових ресурсів сповільнює процес розширення та оновлення виробництва. Крім того, фінансова стабільність є визначальним чинником при формуванні конкурентних переваг підприємства, які досягаються шляхом зростання ділової активності суб'єкта господарювання на ринку та проведенням інноваційної політики, спрямованої на оновлення асортиментно-номенклатурних груп продукції, що пропонується на ринку. В свою чергу, зміцнення конкурентної позиції, в свою чергу, сприяє покращенню фінансового стану, оскільки ринкове визнання продукції забезпечує підприємству довгострокове виживання при успішній реалізації бізнес-стратегії. Чітка та злагоджена система управління забезпечує ефективне та безперервне протікання процесу виробництва продукції і тим самим покращує власні фінансові та інвестиційні можливості, і таким чином, досягати поставлених цілей та завдань, які визначені у корпоративній стратегії розвитку бізнесу. Маркетингова стійкість є наслідком досягнення рівноважного стану усіх вищевказаних складових економічної стійкості і сприяє зростанню прибутковості діяльності підприємства через оптимізацію структури витрат і посилює конкурентоспроможність виробництва, а також визначає необхідність та доцільність розробки нових видів продукції. Досягнення інноваційної стійкості сприяє підвищенню ділової активності підприємства та укріплення конкурентних переваг на даному ринку.

Серед сукупності складових економічної стійкості підприємства слід окремо виділити ділову та фінансову стійкість як основні індикатори результативності його діяльності. Ділова стійкість є зовнішнім проявом внутрішньої стійкості усієї виробничо-господарської діяльності системи. Досягнення стану ділової стійкості вказує на ринкове визнання підприємства.

Вона безпосередньо проявляється у формуванні його позитивного іміджу, прихильністю споживачів до даної торговельної марки, визначається активністю та тривалістю ділових зв'язків з постачальниками, кредиторами та іншими учасниками ринку.

Фінансова стійкість є контрольною ланкою в системі управління економічною стійкістю підприємства, адже усі процеси господарювання відображаються у фінансових показниках і за результатами діяльності можна зробити висновок про реальний стан суб'єкта господарювання. Тому фінансова стійкість є основним компонентом загальної стійкості підприємства. Важливим моментом у забезпеченні стійкості фінансового стану є оптимізація фінансових ресурсів відповідно до потреб ринку та потреб підприємства, оскільки недостатня фінансова стійкість може привести до неплатоспроможності підприємства і відсутності у нього засобів для розширення виробництва, а надлишкова – збільшувати витрати підприємства шляхом зайвого нагромадження коштів у запасах та резервах. Тобто, необхідною та достатньою передумовою стійкого розвитку підприємства є одержання прибутку. Як видно, проблема забезпечення економічної стійкості підприємства лежить у площині ефективного циркулювання фінансових потоків, яке виражається постійним перевищенням одержаних доходів над витратами і вільним маневруванням грошових коштів шляхом їх раціонального використання.

Для формування комплексу дій, які слід здійснити для підтримки або відновлення економічної стійкості, необхідно перш за все ідентифікувати стан, в якому знаходиться підприємство на даний момент, визначити рівень досяжності оціночних показників нормативних значень, оцінити рівень ризику втрати стійкості підприємством та можливість її відновлення, а також спрогнозувати подальший розвиток подій. Задля полегшення цієї задачі доцільно здійснити класифікацію видів економічної стійкості за певними критеріями, які якнайширше відображають сутність цієї категорії (рис. 1.3).

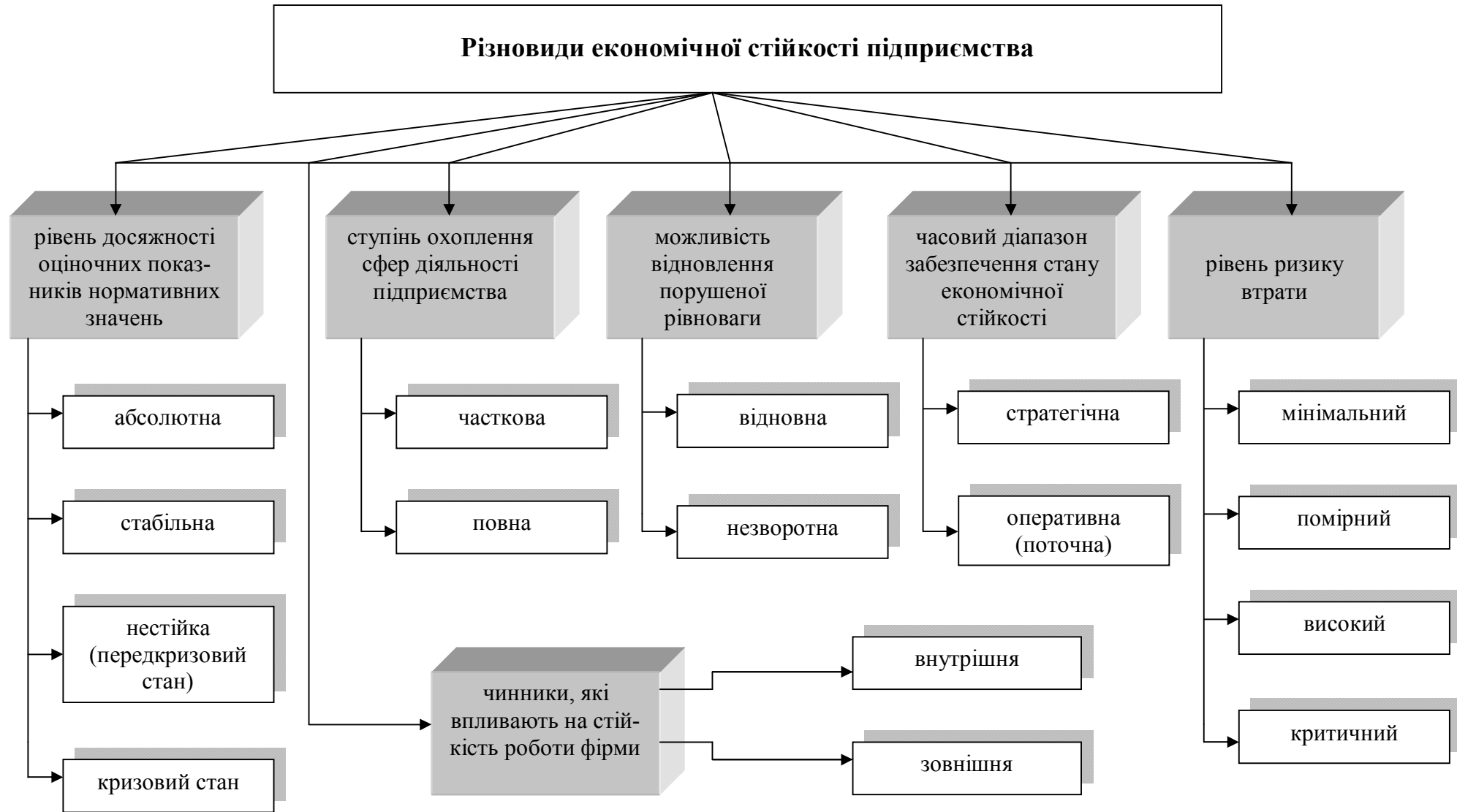


Рис. 1.3. Різновиди економічної стійкості підприємства¹

¹Примітка. Розроблено самостійно.

В результатах оцінки економічної стійкості підприємства зацікавлено широке коло осіб, інтереси яких певним чином пов'язані з діяльністю підприємства. Дані, одержані за підсумками діагностики стану підприємства, виступають для них основним інформаційним джерелом під час прийняття важливих економічних рішень. В табл. 1.2 нами упорядковано інформаційні потоки результатів оцінки економічної стійкості за окремими групами осіб, володіння якими виступає ключовою передумовою успішної реалізації економічних інтересів.

В системі управління економічною стійкістю промислового підприємства важливе місце належить процедурам діагностики та аналізу сучасного стану підприємства та виявлення динаміки зміни основних показників його діяльності. Одне і теж підприємство може бути більш стійким порівняно з іншим і менш стійким по відношенню до третього. Тобто, економічна стійкість – категорія відносна, оцінити її можна лише в порівнянні з іншими підприємствами. Доцільність проведення кількісного оцінювання рівня збалансованості та стійкості виробничої системи зумовлене необхідністю пошуку об'єктивної основи для визначення місця підприємства на галузевому ринку та формування стратегічних напрямків подальшого розвитку.

Оцінка економічної стійкості підприємства проводиться за окремими функціональними напрямками з використанням системи показників, які визначають як кількісні, так і якісні параметри об'єкта дослідження.

Оскільки основна діяльність підприємства пов'язана з виробництвом і реалізацією продукцією, що є головною метою його діяльності та забезпечує значну частину доходу, то оцінка економічної стійкості, передусім, передбачає аналіз складу, структури та ефективності використання виробничих ресурсів. Тому доцільно здійснювати оцінку виробничої стійкості підприємства в розрізі окремих груп економічних ресурсів, які формують основи організації та управління виробничими процесами:

Таблиця 1.2

Інформаційні потреби осіб, зацікавлених в результатах оцінки економічної стійкості підприємства¹

№ п/п	Група зацікавлених осіб	Інформаційні потреби
А	1	2
1	Акціонери та засновники	<ul style="list-style-type: none"> - визначення розміру дивідендів на інвестований капітал, який безпосередньо залежить від результатів фінансово-господарської діяльності підприємства; - оцінка якості та ефективності системи менеджменту; - обґрунтування доцільності подальшої участі у капіталі підприємства (володіння акціями)
2	Керівники і спеціалісти підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - одержання об'єктивної, достовірної інформації про реальний фінансовий стан підприємства; - підвищення обґрунтованості управлінських рішень та практичної реалізації прийнятої стратегії і тактики ведення бізнесу; - розробка та коректування планів, програм, прогнозів розвитку підприємства відповідно до існуючих умов внутрішнього та зовнішнього середовища; - формування комплексу антикризових заходів для відновлення стану економічної стійкості та фінансової безпеки підприємства
3	Потенційні інвестори та кредитори	<ul style="list-style-type: none"> - виявлення доцільності вкладання коштів з метою мінімізації фінансових та інвестиційних ризиків за наданими позиками і внесками до статутного фонду; - оцінка можливості отримання очікуваної норми дохідності та скорочення періоду окупності здійснених інвестицій; - вибір конкретних форм вкладення коштів (акції, облігації, паї тощо); - аналіз кредито- та платоспроможності підприємства для визначення умов кредитування, гарантій повернення позик, диференціації відсоткових ставок
4	Працівники підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - оцінка здатності підприємства своєчасно та в повному обсязі виконувати свої зобов'язання перед персоналом з оплати праці; - прогнозування ймовірності майбутніх змін у складі персоналу підприємства (скорочення штату або залучення нових працівників) та в структурі додаткових заохочувальних виплат (премій, доплат, відшкодувань); - виявлення перспектив кар'єрного росту та службових переміщень

А	1	2
5	Постачальники	<ul style="list-style-type: none"> - здатність підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання за здійсненими поставками товарно-матеріальних цінностей; - оцінка надійності підприємства як можливого ділового партнера
6	Замовники (споживачі) продукції	<ul style="list-style-type: none"> - оцінка здатності підприємства виконувати свої зобов'язання за підписаними контрактами щодо обсягу та встановлених термінів поставки (виконання, надання) товарів (робіт, послуг); - дотримання вимог щодо якості продукції відповідно до встановлених норм та існуючих стандартів якості
7	Держава в особі центральних і місцевих органів влади	<ul style="list-style-type: none"> - формування макроекономічних показників, необхідних для складання комплексних програм розвитку економіки країни в цілому та окремих галузей народного господарства; - проведення гнучкої податкової політики (застосування податкових пільг, надання податкового кредиту); - оцінка можливості підприємства виконати у звітному періоді зобов'язання щодо сплати податків та обов'язкових платежів до бюджетів різних рівнів; - обґрунтування можливості проведення процедури санації підприємства-боржника, яке хоч і опинилося на межі банкрутства, проте має реальні можливості для оздоровлення бізнесу і виведення його на якісно новий рівень розвитку - застосування ліквідаційної процедури до підприємства в разі виявлення його неспроможності вести власний бізнес та забезпечення справедливого розподілу коштів, отриманих від продажу майна банкрута, між його кредиторам

¹Примітка. Складено самостійно.

- технологічні – через розрахунок економічної ефективності від впровадження новітніх технологій;

- матеріально-технічні – шляхом оцінювання наявних запасів матеріалів, сировини, палива, характеристики якісного стану та ефективності використання виробничих потужностей;

- трудових – шляхом оцінювання кваліфікаційного рівня персоналу, відповідність професійних вмінь та навичок працівників посадам, які вони займають, аналізу чинників плинності кадрів на підприємстві;

- організаційні – шляхом впровадження організаційних інновацій, скорочення часу на переміщення предметів праці за технологічними операціями, зменшення непродуктивних витрат робочого часу, підвищення ефективності роботи допоміжних та обслуговуючих господарств для підтримки безперервного протікання виробничого процесу;

- просторові – раціональне розміщення структурних підрозділів (корпусів, цехів, дільниць) та робочих місць для скорочення простоїв партії виробів між окремими операціями технологічного процесу, ефективне використання наявних виробничих площ, вигідне розташування підприємства стосовно споживачів та близькість до джерел сировини та ринків збуту продукції.

Інноваційна діяльність займає важливе місце в виробничо-господарській діяльності підприємства. Підтримка та розвиток сучасного рівня технологій для підприємства не самоціль, а необхідна умова успішності його діяльності в даній галузі. Порушення цієї умови може привести до значного скорочення долі ринку компанії під впливом товарів-замінників, які характеризуються кращим співвідношенням корисність/ціна, що досягається або за рахунок більш високих споживчих властивостей товару, або за рахунок більш низької ціни та витрат на споживання товару при тому ж рівні якості. Відсутність реакції керівництва на досягнення науково-технічного прогресу викликає інноваційну відсталість підприємства порівняно з конкурентами, що може привести до різкого знецінення його активів та, навіть, спровокувати банкрутство.

Виділення необхідності забезпечення інноваційної стійкості в окрему проблему доцільно по багатьох причинах. По-перше, через специфіку цієї діяльності, оскільки в ній беруть участь не лише менеджери, а також вчені та інженери, причому, слід відмітити, що на певних етапах ці спеціалісти відіграють ведучу роль. По-друге, через значних лаг (проміжок часу) між початком розробок (фінансування) і отриманням реального економічного ефекту від них. По-третє, через значні фінансові затрати та високі ризики [19, с.226].

Інноваційна стійкість є важливою передумовою забезпечення конкурентоспроможності підприємства та укріплення його позицій на галузевому ринку. Так, згідно досліджень, проведених С.П. Бараненком та В.В. Шеметовим, основними причинами низького рівня інноваційної активності більшості промислових підприємств є фінансові проблеми, а саме (респондентам дозволялося вказувати декілька причин, ранжуючи їх за рівнем небезпеки):

- нестача власних коштів (70% опитаних керівників підприємств);
- короткі терміни і висока ціна кредитування (30%);
- нестача інвестицій (25%) [19, с.227].

Ефективна інноваційна політика є головним засобом досягнення стратегічної економічної стійкості підприємства галузевому на ринку через запровадження системи випуску інноваційної продукції та використання прогресивних технологій. Лише активна інноваційна діяльність дасть можливість подолати підприємствам технологічну відсталість та рівноправно конкурувати як на внутрішньому, так і на світових ринках.

Основною метою діяльності підприємства в умовах конкурентного ринку є одержання прибутку, необхідного для забезпечення ефективного відтворення капіталу, шляхом задоволення потреб цільової групи споживачів. Саме тому виробничі можливості підприємства повинні бути спрямовані на випуск якісної продукції, враховуючи місткість і потребу того ринкового сегменту, на який воно орієнтується. Саме від правильного позиціонування власної продукції порівняно з аналогами залежать фінансові результати діяльності підприємства, відновлюваність капіталу, його структура і економічна стійкість загалом.

Маркетингова стійкість підприємства включає комплекс економічних характеристик, що визначають його становище на даному галузевому ринку. Цей комплекс передбачає оцінку споживчих властивостей продукції, що пропонується на ринку, а також чинників, які формують загалом економічні та організаційні умови виробництва та реалізації товару. До них відносять:

- конкурентоспроможність продукції, яка являє собою відносну характеристику товару, що відображає його відмінність від аналогічного товару конкурентів за ступенем відповідності ознак потребам споживачів та за затратами на їх задоволення;
- оцінка розміру ринку та розрахунок власної ринкової частки, що показує, яка величина загального обсягу продажу продукції на даному ринку за певний період часу припадає на підприємство, що аналізується;
- аналіз цінової політики – проявляється у здатності підприємства підтримувати такий рівень витрат, щоб забезпечити отримання запланованої величини прибутку від реалізації готової продукції. Це можливе за умови організації ефективної системи управління витратами, яка спрямована на скорочення затратності виробництва для досягнення точки беззбитковості та застосування ефекту операційного левериджу. Вибір оптимального механізму ціноутворення дозволяє встановити ціни на такому рівні та змінювати їх (залежно від ситуації на ринку) так, щоб забезпечити досягнення поточних та довгострокових цілей підприємства;
- оцінка системи розповсюдження продукції – розгалуженість мережі каналів збуту, кількість торгових представників, ефективність засобів розповсюдження товарів;
- формування переліку найближчих конкурентів та об'єднання їх у певні стратегічні групи. В межах кожної з груп здійснюється оцінка цілей і намірів конкурентів, прийомів та методів реалізації ними товарної, цінової політики, а також системи збуту і просування товару до споживача.

Необхідність виокремлення управлінської стійкості як окремої складової пов'язана з тим, що керівники мають визначальний вплив формування політики підприємства і його подальший розвиток буде залежати саме від ефективності системи управління. Управлінська стійкість оцінюється за критерієм оптимальності організаційної структури управління і залежить від кількості підпорядкованих зв'язків в системі та оперативності виконання поставлених

завдань; стану комунікацій на підприємстві та наявності зворотного зв'язку; ефективності комплексу маркетингу.

Особливу увагу слід приділити системі організації інформаційних потоків на підприємстві. Дослідження довели, що лише 20-25% інформації, яка виходить з правління компанії, доходить до працівника і правильно ним розуміється. А ефективність зворотного зв'язку ще нижча – до керівників доходить не більше 10% даних, які спрямовується робітниками [182].

Для підвищення ефективності циркуляції інформації в межах підприємства необхідно ліквідувати комунікаційні бар'єри, які спотворюють інформаційні дані на етапах їх збору та передачі. До них відносять: рівень сприйняття інформації; перевантаженість інформаційних потоків; семантичні бар'єри (спосіб передачі даних); нерегульованість інформаційних потоків.

Ділову стійкість слід розглядати як комплексну характеристику потенційних можливостей, що забезпечують конкурентні переваги підприємства на даному галузевому ринку в доступній для огляду перспективі [220]. Тобто, вона визначається здатністю підприємства забезпечувати та підтримувати ефективну, прибуткову діяльність шляхом максимального задоволення потреб споживачів в умовах конкурентного ринку.

Діагностики ділової стійкості підприємства передбачає:

- визначення основних конкурентних сил в галузі, аналіз масштабу їхнього впливу на конкурентну позицію підприємства;
- оцінка ступеня інтенсивності конкуренції серед функціонуючих підприємств;
- виявлення потенційних загроз (ризиків) зовнішнього середовища для розвитку підприємства та сприятливих можливостей, що можуть бути ним використанні у конкурентній боротьбі;
- визначення та ранжування ключових чинників успіху в галузі;
- активізацію ділового співробітництва підприємства з іншими учасниками ринку;

- розробка та реалізація конкурентної бізнес-стратегії;
- управління ризиками;
- формування позитивного іміджу підприємства серед ділових партнерів та споживачів.

Результативність роботи підприємства у сфері досягнення стійких конкурентних переваг оцінюється за ступенем їх відповідності наступним чотирьом критеріям, а саме: рівень задоволення споживчих потреб, унікальність для даного підприємства, бути недосяжними для конкурентів та прибутковість для підприємства.

Основним індикатором стійкого розвитку підприємства є рівень його фінансової стійкості, оскільки усі аспекти діяльності підприємства як виробничо-господарської системи знаходять своє відображення у фінансових показниках. Тому особливу роль при оцінці економічної стійкості відводиться аналізу фінансового стану підприємства, головне завдання якого своєчасно виявити і усунути недоліки у фінансовій діяльності, знайти управлінські рішення для поліпшення фінансового стану підприємства та його платоспроможності.

Для оцінки рівня фінансової стійкості слід використовувати наступні показники [26, 134]:

1) ліквідності та платоспроможності – визначають спроможність підприємства виконати свої поточні зобов'язання за рахунок перетворення власних поточних активів на гроші;

2) фінансової стабільності – дають оцінку надійності підприємства як ділового партнера і характеризують ступінь його фінансової незалежності від зовнішніх інвесторів, здатності до маневрування власними коштами;

3) ділової активності – характеризують ефективність використання як власних, так і залучених ресурсів;

4) рентабельності діяльності – показують ступінь прибутковості підприємства, а також є важливою характеристикою чинників формування

прибутку і капіталу та використовується як інструмент інвестиційної політики та ціноутворення.

Отже, стійкий розвиток промислового підприємства є результатом його здатності створювати, розвивати та зберігати конкурентні переваги в середовищі, яке постійно змінюється під впливом політичних, економічних, екологічних, міжнародних, технологічних чинників. Передумовою досягнення стійкості є конкурентоспроможність підприємства, яка визначається як комплексний потенціал, що включає: 1) здатність об'єктивно оцінювати потреби споживачів і простежувати тенденції їхньої зміни в перспективі; 2) здатність організувати виробництво, спрямоване на задоволення потреб споживачів за якістю та ціною товару; 3) здатність проводити ефективну маркетингову політику; 4) здатність до зниження витрат виробництва; 5) здатність до створення та утримання технологічних переваг порівняно з конкурентами; 6) здатність планувати, організовувати та здійснювати ефективну стратегію в сферах управління активами, виробництва, маркетингу на основі інновацій; 7) розвиток кадрового потенціалу та забезпечення ефективного менеджменту.

Забезпечення економічної стійкості вимагає детального та глибокого аналізу усіх функціональних сфер діяльності, оскільки лише фінансово, конкурентно та виробничо стійке підприємство може успішно функціонувати на ринку. Досягнення стану економічної стійкості є стратегічною метою кожного суб'єкта господарювання.

1.2. Чинники формування економічної стійкості промислового підприємства

Забезпечення економічної стійкості роботи промислового підприємства є досить складним та багатограним процесом, адже вимагає не лише виявлення ознак його поточного стану, а й оцінки сили впливу чинників середовища її

функціонування та розробки стратегії адаптації до постійно змінюваних зовнішніх умов бізнесу.

Економічна розвиток підприємства являє собою постійний і безперервний рух у вигляді взаємодії чинників на різних рівнях господарських процесів. Отже, економічна стійкість носить дискретний характер і формується під впливом складного комплексу чинників середовища функціонування (зовнішнього та внутрішнього). Відповідно до цього виділяється внутрішня та зовнішня стійкість. Внутрішня стійкість підприємства залежить від матеріально-речової та вартісної структури виробництва, обсягів реалізації продукції, організації фінансових потоків, інноваційної діяльності. В основі забезпечення такої стійкості лежить принцип активного реагування на зміну різних внутрішніх чинників. Зовнішня стійкість визначається стабільністю економічного середовища, в якій підприємство здійснює свою діяльність, досягається існуючою системою управління в масштабах країни і залежить від так званої “успадкованої стійкості”, яка визначається запасом стійкості системи до дестабілізуючих чинників.

Будь-яке підприємство перебуває та здійснює свою діяльність у певному середовищі. Аналіз середовища функціонування є початковим етапом розробки та формування стратегії забезпечення економічної стійкості промислового підприємства. Даний процес передбачає вивчення та дослідження трьох складових [188, с.20]:

1) макросередовище складається з елементів, які безпосередньо не пов'язані з діяльністю підприємства, але визначають умови його функціонування;

2) мікросередовище (безпосереднє оточення) – учасники ринку, які тісно контактують з підприємством і впливають на нього. До них відносять: конкуренти, споживачі, постачальники, ділові партнери, кредитори;

3) внутрішнє середовище – сукупність чинників, які визначають процеси діяльності підприємства.

Вплив чинників макро-, мікро- та внутрішнього середовища на процес забезпечення і підтримки економічної стійкості промислового підприємства показано на рис. 1.4.

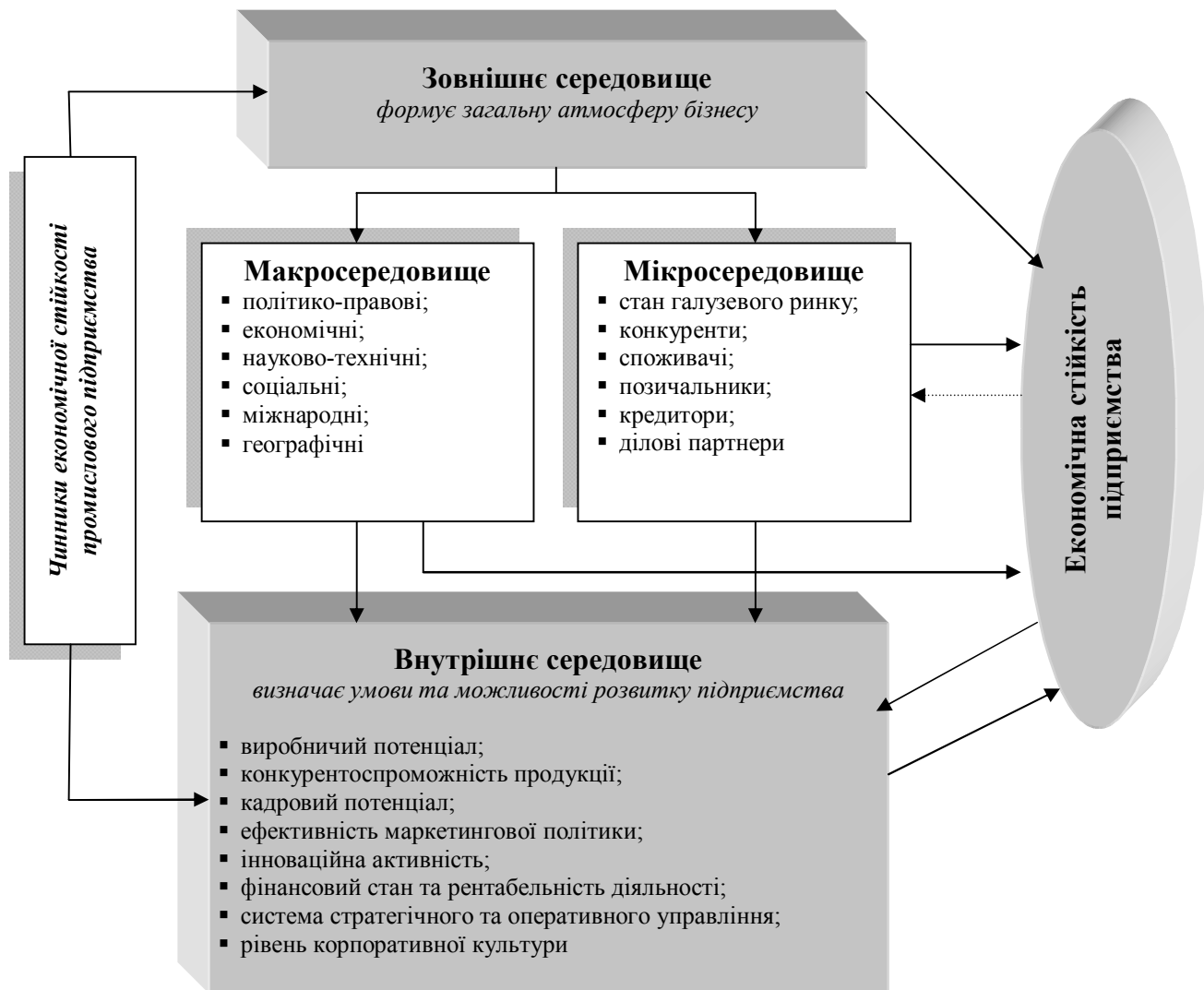


Рис. 1.4. Взаємозв'язок і спрямованість впливу чинників середовища функціонування на економічну стійкість підприємства¹

¹Примітка. Складено автором.

Якщо внутрішнє середовище підприємства містить в собі той потенціал, що дає йому можливість успішно функціонувати, то зовнішнє середовище виступає джерелом економічних ресурсів для підприємства, необхідних для підтримки його внутрішнього потенціалу на належному рівні [182].

Виходячи з цього, підприємство повинно володіти достовірною інформацією про розвиток і стан середовища свого функціонування, що досягається шляхом сканування, моніторингу та прогнозування можливих змін у ньому та вироблення стратегічної поведінки підприємства для забезпечення власних стійких позицій. Ідентифікація чинників середовища функціонування дає можливість діагностувати сучасний стан підприємства та вибрати найбільш ефективні заходи підтримки його стійкого розвитку.

Застосовуючи традиційну класифікацію, чинники макро- та мікро середовища можна віднести до зовнішніх чинників впливу на стан економічної стійкості суб'єкта господарювання.

Чинники зовнішнього середовища здійснюють вплив на всі процеси, які відбуваються в середині самого підприємства. Вони прямо не пов'язані з підприємством і не залежать від його діяльності, але впливають на формування загальної атмосфери бізнесу.

Вплив зовнішніх чинників, як правило, має стратегічний характер. Вони зумовлюють кризовий стан, якщо керівництво помилково або несвоєчасно реагує на них. Це виникає тоді, коли на підприємстві відсутня система раннього попередження виникнення можливих загроз зовнішнього середовища чи така система функціонує недосконало. Перелік чинників зовнішнього середовища наведено у таблиці 1.3.

Реакція підприємства на зовнішні впливи може бути різною: якщо до одних чинників підприємство повинно максимально пристосовуватися з метою уникнення негативних наслідків і наростання збитків від реалізації певної загрози, то на зміну інших воно реагує двояко – або пристосовується, або застосовує тактику активної протидії.

Саме тому доцільно розділити чинники зовнішнього середовища функціонування підприємства на чинники прямого і непрямого впливу, виходячи із направленості вектору їх дії [126, с.25; 164, с.73].

Таблиця 1.3

Чинники зовнішнього середовища, які визначають стійкий розвиток підприємства¹

Політико-правові	Ринкові
<ul style="list-style-type: none"> ▪ недосконалість та часта зміна податкового та господарського законодавства; ▪ суперечливість окремих положень різних нормативно-правових актів; ▪ лобювання інтересів окремих осіб, груп у законодавчих органах державної влади; ▪ програма дій уряду; ▪ зміна величини державних закупівель; ▪ визначення пріоритетних галузей розвитку національної економіки; ▪ рівень державного регулювання ринкових процесів; ▪ митна політика держави; ▪ політична ситуація у країні 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ загальна кон'юнктура ринку; ▪ тривалість та фази життєвого циклу товару; ▪ рівень та інтенсивність конкуренції; ▪ бар'єри входження на ринок; ▪ прибутковість та перспективи розвитку окремих ринкових сегментів; ▪ структура витрат галузевих товаровиробників; ▪ система розподілу товарних потоків; ▪ інфраструктура ринку; ▪ основні тенденції розвитку ринку; ▪ поява товарів-субститутів; ▪ доступ до джерел сировини
Економічні	Міжнародні
<ul style="list-style-type: none"> ▪ середньорічний темп інфляції; ▪ дефіцит державного бюджету; ▪ зміна структури державних видатків; ▪ рівень реальних доходів населення; ▪ рівень розвитку фінансової системи; ▪ структура та розподіл ВВП; ▪ величина національного доходу; ▪ рівень розвитку приватизаційних процесів в державі; ▪ рівень безробіття населення; ▪ диференціація податкових ставок 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ рівень інтеграції країни у світовий економічний простір; ▪ існування торговельних та інших бар'єрів щодо руху товарів, послуг, робочої сили, капіталу; ▪ зміни валютного курсу; ▪ зміна політичних рішень у країнах, що виступають у ролі інвесторів; ▪ доступ до сировини в інших країнах; ▪ зміна світових цін на стратегічно важливі товари (нафта, газ)
Науково-технічні	Соціальні
<ul style="list-style-type: none"> ▪ державні та недержавні витрати на науку; ▪ патентно-ліцензійний захист технологій; ▪ нові тенденції в трансферті технологій; ▪ рівень комп'ютеризації та автоматизації виробництва; ▪ зміни в технології збирання, обробки і передачі інформації; ▪ створення принципово нових технологій; ▪ рівень зношення основних виробничих фондів взаємопов'язаних галузей 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ зміна суспільних цінностей; ▪ якість життя населення; ▪ зміни в демографічній структурі населення; ▪ рівень освіти; ▪ мобільність населення; ▪ соціокультурні тенденції; ▪ загострення етнічних протиріч; ▪ частка працездатного населення в загальній його чисельності

¹Примітка. Складено самостійно.

Чинники прямого впливу безпосередньо впливають на діяльність підприємства і реагують відповідним чином на його дії в межах галузевого ринку. Підприємство може змінити спрямованість і силу впливу цих чинників або збільшити віддачу від їх реалізації шляхом встановлення ефективних комунікацій (застосування систем знижок для постійних покупців, налагодження ділового співробітництва з постачальниками, створення тимчасових об'єднань з конкурентами на взаємовигідних умовах з метою досягнення певних цілей і зменшення гостроти конкуренції на даному галузевому ринку тощо). Чинники непрямого впливу відіграють роль фонових чинників, які визначають загальний стан економічної системи країни. Вони не підвладні управлінським впливам, тому підприємство повинно вміти прогнозувати, діагностувати можливі зміни та адаптуватися до них, оскільки не в змозі самотійно змінити їх.

Взаємодія підприємства з оточуючим середовищем має певну специфіку – окремі компоненти середовища по-різному впливають на окремо взяте підприємство. Це пов'язане як з відмінностями у сферах діяльності, територіальному розміщенні, так і внутрішнім потенціалом самого господарюючого суб'єкта.

Слід відмітити, що хоча підприємство не в силі відмежуватися від дії чинників зовнішнього середовища, проте вони не є безпосередньою причиною втрати економічної стійкості, а виступають лише джерелом збільшення витрат підприємства. Вчасна реакція менеджерів може змінити спрямованість впливу або нейтралізувати негативні наслідки, мінімізувавши втрати.

Усі складові зовнішнього середовища взаємопов'язані та взаємозалежні один від одного. Їх співвідношення та характер взаємодії є важливими орієнтирами подальших дій не лише для окремого підприємства, але й промислових комплексів, галузей та економічної системи в цілому.

В умовах активізації інтеграційних процесів значно зростає роль у формуванні атмосфери бізнес-простору міжнародних чинників. Так, членство України у СОТ викликає відповідні зміни у політико-правовій (диференціація

ставок ввізного мита, спрощення митних процедур, комплексне реформування зовнішньоторговельного режиму, послідовне забезпечення гармонізації законодавства України з нормами і принципами СОТ), науково-технічній (вільний трансферт новітніх, ресурсозберігаючих технологій, оновлення застарілого обладнання), ринковій (створення засад для стабільного і передбачуваного ведення бізнесу та міжнародної торгівлі, широкий вибір товарів та послуг) та економічній (лібералізація ринку фінансових та банківських послуг, здешевлення кредитних ресурсів, створення сприятливого клімату для залучення іноземних інвестицій) сферах суспільного життя. Зокрема, для підприємств швейної промисловості поява такого чинника середовища функціонування сприяє посиленню ринкових позицій та підвищенню конкурентоздатності вітчизняних швейних виробів. Так, перспективними стають можливості:

- зростання обсягу прямих іноземних інвестицій у галузь, що дасть можливість оновити фізично зношене та морально застаріле технологічне устаткування, запровадити у виробництво новітні технології, покращити якість вітчизняних швейних виробів;
- вільний доступ українських товарів на ринки розвинутих країн, що сприятиме нарощенню експортного потенціалу швейних фабрик та збільшенню валютних надходжень в країну [93, с. 33].

Як видно, на економічну стійкість підприємства впливає множина чинників. При проведенні аналізу зовнішнього середовища завжди існує загроза надмірної описовості, що перетворює його в безкінечний процес, результатом якого стає зайво нагромаджений інформацією звіт. Яким би бізнесом не займалося підприємство число потенційно значимих чинників, які можуть бути розглянуті в процесі зовнішнього аналізу, прямує до безкінечності. З метою формування ефективної стратегії адаптації до умов середовища функціонування необхідно виділити з цієї сукупності лише ті елементи, які найбільш суттєво впливають на діяльність конкретного

підприємства, оскільки неможливо (та й недоцільно) намагатися проаналізувати усі без винятку чинники зовнішнього середовища через обмеженість часу та коштів. Саме це і відбиває складність діагностики зовнішнього середовища. Тому при побудові системи чинників для проведення зовнішнього аналізу слід враховувати такі властивості: взаємозв'язок чинників, що характеризується силою, з якою зміна одного з них впливає на інші; складність системи чинників; динамічність і рухомість, відносна швидкість і різні темпи зміни чинників; невизначеність інформації про середовище і невпевненість у її точності.

Для оцінки сили впливу окремих чинників зовнішнього середовища на процеси, які відбуваються на підприємстві, широко використовуються експертні методи оцінки відносної вагомості для підприємства певних чинників середовища, перелік яких визначається для кожного окремого випадку індивідуально, враховуючи особливості виду діяльності та галузеву приналежність суб'єкта господарювання.

Одним із таких прийомів дослідження є метод складання профілю середовища, який доцільно застосовувати при аналізі макро-, мікрооточення підприємства та його внутрішнього середовища. Інформація, необхідна для проведення аналізу, збирається в процесі сканування та моніторингу середовища, яке є об'єктом аналізу. На підставі такої оцінки керівництво може зробити висновок, які з чинників мають важливе значення для підприємства і заслуговують на пильну увагу, а які вимагають подальшого відстеження з метою своєчасного реагування та оперативного усунення при можливому рості їх впливу (посилення загрози).

Проведення такого аналізу є виправданим, оскільки підприємство діє в умовах ринкових відносин і постійно піддається впливу навколишнього середовища, тому спостереження за ним є передумовою забезпечення стійкого розвитку в майбутньому.

Здатність підприємства зберігати економічну стійкість, попереджувати виникнення криз і перемагати у конкурентній боротьбі багато в чому залежить від дії внутрішньої групи чинників, які визначають умови та можливості його розвитку. Досвід розвинутих країн показує, що ситуації порушення економічної стійкості підприємств, які у майбутньому призвели до банкрутства, на 1/3 були зумовлені зовнішніми та на 2/3 внутрішніми чинниками розвитку [174].

Особливою відмінністю цієї групи чинників є те, що вони піддаються впливу з боку підприємства та залежать від його діяльності. У зв'язку з цим, основна задача управління економічною стійкістю зводиться до вміння виокремити ключові чинники успіху підприємства та правильно впливати на них.

Можна виділити велику кількість ендогенних чинників, що зумовлюють порушення економічної стійкості підприємства. Як правило, їх вплив аналізується за окремими функціональними групами, а саме, маркетинг, виробництво, НДДКР, фінанси, кадри, менеджмент тощо. З метою систематизації та узагальнення сукупності внутрішніх чинників, їх можна згрупувати в окремі блоки:

- 1) низька якість менеджменту;
- 2) невідповідність організаційної структури підприємства цілям, які перед ним ставляться;
- 3) низький рівень кваліфікації персоналу;
- 4) недоліки у виробничій сфері;
- 5) відсутність надійних постачальників товарно-матеріальних цінностей;
- 6) низький рівень маркетингу та втрата ринків збуту продукції;
- 7) недоліки в інвестиційній політиці;
- 8) відсутність інноваційного потенціалу та раціоналізаторства;
- 9) дефіцит фінансових ресурсів, незадовільна структура активів;

Для детальнішого аналізу чинників внутрішнього середовища доцільно розглядати їх у розрізі видів діяльності підприємства для обґрунтування рівня

їх рентабельності та вкладу у кінцевий результат виробничо-господарської діяльності – чистий прибуток. При цьому доцільно виділити наступні [164]:

1. Операційні чинники:

- неефективний маркетинг; низький рівень використання виробничих потужностей; значні (понадлімітні) обсяги страхового та сезонного запасів матеріалів; неоптимальна структура поточних затрат (висока частка постійних витрат); недостатня диференціація асортименту продукції; зростання величини накладних витрат, що веде до збільшення собівартості продукції; висока плинність кадрів;

2. Інвестиційні чинники:

- неефективний фондовий портфель; збільшення тривалості виконання будівельно-монтажних робіт; зниження дохідності інвестиційних проектів; реалізація неочікуваних ризиків;

3. Фінансові чинники:

- неефективна фінансова стратегія; незадовільна структура активів (низький рівень їх ліквідності); значна частка позиченого капіталу; ріст дебіторської заборгованості; переважаюча частка короткострокових джерел залучення капіталу; висока вартість капіталу.

Враховуючи вищевикладені положення, можна стверджувати, що чинники середовища функціонування підприємства утворюють складний комплекс причинно-наслідкових зв'язків. Саме тому, визначити причини втрати економічної стійкості неможливо, використовуючи лише односторонній підхід. Проблема не може полягати лише в одній відокремленій області, найчастіше вона є комплексною і її вирішення має торкатися усіх функцій підприємства, усіх сфер та рівнів його діяльності.

1.3. Методичні підходи до оцінки економічної стійкості підприємства

Для прийняття обґрунтованих управлінських рішень дуже важливо володіти інформацією про фінансово-господарський стан підприємства на даний момент та перспективи його розвитку в майбутньому. Саме тому актуальним є питання створення системи кількісної оцінки економічної стійкості, що дасть можливість управляти її рівнем. Необхідність регулювання рівня економічної стійкості обумовлена як необхідністю стимулювання її підвищення, так і необхідністю нейтралізації негативних впливів ринкового середовища на діяльність суб'єкта.

Економічна стійкість підприємства формується в процесі всієї його діяльності, а визначається на певну конкретну дату, що дає змогу відповісти на такі запитання:

- наскільки ефективно підприємство здійснює управління грошовими потоками;
- яка віддача його виробничого потенціалу;
- наскільки підприємство є інноваційно активним;
- чи здатне підприємство протидіяти впливам зовнішнього і внутрішнього середовища.

Оцінка стійкості роботи підприємства здійснюється за допомогою сукупності методів та розроблених методик діагностування стану виробничої системи. Класифікація методичного забезпечення процесу діагностики економічної стійкості підприємства наведена у таблиці 1.4.

У процесі оцінки економічної стійкості підприємства широко застосовуються традиційні методи економічної статистики, математично-статистичні методи, прийоми експертного опитування, а також особливу цінність становлять методи моделювання економічних процесів та складання прогнозів стосовно подальшого розвитку підприємства, що слугують вихідною базою для забезпечення управлінських функцій достовірною інформацією.

Таблиця 1.4

Методичне забезпечення процесу оцінки рівня економічної стійкості¹

№ п/п	Класифікаційна ознака	Різновиди
1	Статус розробника методичного забезпечення процесу діагностики стійкості підприємства	<ul style="list-style-type: none"> • державні методики – обов’язкові для державних підприємств та установ, а також для визначеного у законодавчому порядку переліку організацій; • наукові методики – носять рекомендаційний характер
2	Характер показників та їх інформаційне забезпечення	<ul style="list-style-type: none"> • кількісні показники: <ul style="list-style-type: none"> ▪ бухгалтерська та статистична звітність; ▪ дані управлінського обліку; ▪ дані оперативного обліку; ▪ податкова звітність; ▪ комбіновані джерела • якісні показники: <ul style="list-style-type: none"> ▪ респондентні; ▪ експертні • змішані показники
3	Напрямок (сфера) дослідження	<ul style="list-style-type: none"> • виробничий потенціал; • ресурсне забезпечення; • організація управління; • інноваційна активність; • фінансово-майновий стан; • результати виробничо-господарської діяльності; • комбінований підхід
4	Методика формування аналітичних показників	<ul style="list-style-type: none"> • коефіцієнтний підхід; • агрегатний підхід; • індексний підхід
5	Методика дослідження аналітичних показників	<ul style="list-style-type: none"> • динамічний аналіз; • порівняльний аналіз; • еталонний (нормативний) аналіз
6	Методика формування узагальнюючого висновку	<ul style="list-style-type: none"> • суб’єктивні методи; • об’єктивні методи

¹Примітка. Складено автором на основі [123]

Важливим моментом для застосування системи оцінки та діагностики економічної стійкості є правильний вибір критичних значень параметрів

діяльності підприємства та обґрунтування рівня стійкості, який необхідно підтримувати, а також до якої величини допустиме короткострокове зниження даного показника.

Вся сукупність методів оцінки економічної стійкості підприємства поділяється на дві групи: експрес-діагностика та фундаментальна діагностика стійкості роботи господарюючого суб'єкта.

Експрес-діагностика проводиться на основі даних фінансової звітності та містить попередній аналіз економічної стійкості підприємства. Система експрес-діагностики забезпечує раннє виявлення ознак кризи розвитку підприємства та дозволяє здійснити оперативні заходи для її нейтралізації. До таких методів віднесемо: аналіз системи фінансових коефіцієнтів; горизонтальний (часовий) аналіз; вертикальний (структурний) аналіз; трендовий аналіз; порівняльний аналіз; аналіз платоспроможності підприємства; оцінка діяльності підприємства за системою показників Бівера.

В системі забезпечення економічної стійкості важливе значення відіграє фінансова стійкість підприємства як інтегруючий параметр, який акумулює результати його діяльності. Саме тому оцінці та аналізу рівня стійкості фінансового стану підприємства приділяється значна увага.

Під фінансову стійкість розуміють такий стан фінансових ресурсів, їх розподіл і використання, що забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику [134, с.35].

Метою даного аналізу є вивчення структури та динаміки зміни фінансових показників, виявлення причин, що зумовили ці зміни, а також оцінка можливих наслідків для збереження підприємством власних позицій.

Серед показників, які характеризують фінансову стійкість підприємства, найбільш часто застосовують такі: ліквідності та платоспроможності; фінансової стабільності; ділової активності; рентабельності діяльності підприємства.

Аналіз цих показників здійснюється через порівняння отриманих значень коефіцієнтів з базовими величинами з наступним формуванням трендів їх зміни за визначений період часу, необхідний для оцінки. Базовими величинами при цьому можуть виступати:

- середньогалузеві значення показників;
- значення показників діяльності підприємства за минулий рік;
- середні значення показників діяльності підприємства, що відносяться до минулих періодів, сприятливих з точки зору фінансового стану;
- значення показників, рівень яких саме підприємство вважає для себе достатнім;
- значення показників, розрахованими за даними звітності найбільш успішних конкурентів;
- теоретично обґрунтовані або отримані в результаті експертного опитування оптимальні (нормативні) значення показників.

Оптимальні значення показників фінансової стійкості підприємства можуть задаватися у вигляді як дискретних величин, так і певних інтервалів, в межах яких підприємство знаходиться у стані фінансової безпеки.

Для отримання повної інформації про рівень стійкості розвитку підприємства, доцільно здійснити аналіз як поточної (оперативної) фінансової стійкості, так і оцінити перспективи її збереження в майбутньому.

Серед параметрів, які характеризують оперативну фінансову стійкість виділяють показники ліквідності та платоспроможності, які визначають спроможність підприємства виконати у встановленні терміни свої поточні фінансові зобов'язання за рахунок перетворення власних поточних активів на гроші. Для цього найбільш термінові зобов'язання, які підлягають оплаті в поточному періоді, співставляють з найбільш ліквідними активами – грошовими коштами та їх еквівалентами, поточними фінансовими інвестиціями. Інша частина зобов'язань має забезпечуватись за рахунок наявної дебіторської заборгованості підприємств-партнерів, а також запасів ліквідних

товарно-матеріальних цінностей. Всі показники цієї групи пов'язані з оборотними засобами підприємства, оскільки короткострокові зобов'язання оплачуються саме з цієї структурної частини активів.

Ліквідність підприємства оцінюється за наступними показниками;

1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності покликаний визначити ступінь покриття поточних зобов'язань за рахунок найбільш ліквідних активів – грошових коштів та їх еквівалентів. Його значення вважається теоретично достатнім, якщо воно перевищує 0,2-0,25;
2. Коефіцієнт термінової ліквідності обчислюється для ширшого кола поточних активів, а саме дебіторської заборгованості та грошових коштів. Оптимальне значення цього показника знаходиться в межах 0,6-0,8;
3. Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) показує, яка частка поточних зобов'язань підприємства покривається за рахунок наявних оборотних активів. Значення цього показника має чітку галузеву прив'язку. У матеріаломістких виробництвах (як наприклад, швейна промисловість), де значна частина активів представлена у вигляді виробничих запасів, величина даного показника є досить значною. У обліково-аналітичній практиці розвинутих європейських країн коефіцієнт покриття для забезпечення ефективної діяльності підприємства повинен характеризувати такий стан поточних активів, за якого їх розмір вдвічі має перевищувати поточні зобов'язання. У вітчизняній літературі оптимальне значення коефіцієнта покриття рівне одиниці, при якому досягається рівність поточних активів та зобов'язань.

Враховуючи різні можливі комбінації значень коефіцієнтів ліквідності підприємства, можна виокремити три рейтингові групи [19, с.184]:

- 1) група високої ліквідності – три вказані коефіцієнта ліквідності мають оптимальний рівень(або вище середньогалузевого значення) у періоді, що аналізується, та утримують відповідні значення не менше трьох звітних періодів;

- 2) група помірної ліквідності - три вказані коефіцієнта ліквідності мають оптимальний рівень(або вище середньогалузевого значення) у періоді, що аналізується, але не простежується чіткої тенденції до збереження відповідних значень протягом трьох звітних періодів;
- 3) група ризику – коефіцієнт покриття є низький, але коефіцієнти абсолютної та проміжної ліквідності знаходяться в межах нормативних значень. В рамках категорії ризику доцільно додатково виділити дві підгрупи:

3.1. – категорія підвищеного ризику – коефіцієнти покриття та проміжної ліквідності низькі, а коефіцієнт абсолютної ліквідності достатній для забезпечення фінансової безпеки підприємства;

3.2. – категорія критичного стану – значення трьох вказаних коефіцієнтів ліквідності знаходяться на критичному рівні (підприємство знаходиться на межі банкрутства).

Наявність різних показників ліквідності пояснюється різними інтересами споживачів аналітичної інформації: коефіцієнт абсолютної ліквідності є важливим для постачальників сировини і матеріалів; коефіцієнт проміжної ліквідності – для фінансових установ; коефіцієнт покриття – для покупців і власників цінних паперів підприємства (акцій, облигацій) [83].

Щоб проаналізувати спроможність підприємства зберігати стан оперативної фінансової стійкості, окрім показників ліквідності, необхідно оцінити рівень його платоспроможності. Задовільний фінансовий стан з точки зору ліквідності може бути помилковий, якщо в поточних активах значну частину вагу будуть мати неліквідні активи. Ознаками платоспроможності є наявність грошей в касі, на поточних рахунках; відсутність простроченої дебіторської заборгованості. Загалом, проблема підтримки належного рівня платоспроможності полягає в тому, щоб сума готівкових активів не перевищувала мінімально необхідної для проведення поточних розрахунків величини, а за наявності їх надлишку – розміщена в інші ліквідні

високоприбуткові активи. Цього можна досягнути шляхом грамотного складання платіжних календарів на місяць, квартал., декаду.

Довгострокова фінансова стійкість є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства. В процесі її аналізу встановлюється рівень достатності власних фінансових ресурсів для формування майна підприємства, ступінь його автономності чи залежності від зовнішніх кредиторів та інвесторів, ефективність використання власного капіталу та активів.

У світовій та вітчизняній практиці розроблено систему показників, які характеризують тривалу фінансову стійкість. Ці показники поділяються на дві групи: до першої відносять показники, для яких можливо встановити нормативні значення (показники фінансової стабільності), до другої – ті з них, які характеризують ті аспекти діяльності підприємства, для яких встановлюються довільні інтервали значень (показники рентабельності, ефективності управління, ділової активності).

Для оцінки фінансової стабільності використовують наступні показники:

1) коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу) характеризує розмір частки власників підприємства в загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність. Високий рівень даного показника свідчить про стійким фінансових позицій підприємства і характеризує його як незалежного суб'єкта стосовно зовнішніх джерел фінансування. Існують різні думки щодо рівня концентрації власного капіталу. Найбільш поширеним є твердження, що частка власного капіталу має бути не меншою за 0,6 (60%). Ріст власного капіталу в цілому оцінюється як позитивна риса фінансового стану, оскільки говорить про можливість підприємства проводити незалежну фінансову політику, формувати та ефективно розподіляти прибуток, вміння підтримувати рівновагу за рахунок внутрішніх джерел. У підприємство з високою часткою власного капіталу кредитори та інвестори охочіше вкладають гроші, бо воно з більшою ймовірністю зможе погасити борги за рахунок власних коштів, оскільки активи,

сформовані за рахунок власного капіталу, служать джерелом забезпечення кредиту;

2) коефіцієнт маневреності характеризує ступінь мобільності власного капіталу, тобто, показує розподіл коштів, які направляються на поточну діяльність підприємства та на інвестування в оборотні фонди. З фінансової точки зору, підвищення цього показника позитивно характеризує діяльність підприємства. Значення даного коефіцієнта може змінюватися залежно від галузевої приналежності підприємства. У фондомістких виробництвах рівень даного показника значно нижчий, ніж у матеріаломістких, так як у перших значна частина власних коштів є джерелом покриття необоротних активів. Збільшити цей параметр можливо або за рахунок зменшення вкладання в необоротні активи (якщо це можливо і доцільно), або ж залучивши довгострокові кредити як джерело формування цих активів;

3) коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами активів підприємства характеризує наявність у підприємства оборотного капіталу, необхідного для фінансування поточної діяльності. Мінімальне значення цього показника – 0,1. Коли показник опускається за це значення, то структура власного капіталу визнається незадовільною, а підприємство – неплатоспроможним;

4) коефіцієнт заборгованості (співвідношення власного і позиченого капіталу) характеризує величину позиченого капіталу, яку підприємство залучає на одну гривню власного. Зростання показника в динаміці свідчить про посилення залежності від зовнішніх інвесторів. Допустимий рівень залежності капіталу, сформованого з різних джерел, визначається конкретними умовами діяльності кожного підприємства і, в першу чергу, швидкістю обороту капіталу. Значення цього коефіцієнта може бути достатньо високим, якщо дебіторська заборгованість обертається швидше, ніж матеріальні оборотні активи, що говорить про високу інтенсивність надходження грошей на рахунки підприємства;

5) коефіцієнт структури залученого капіталу вказує на частку довгострокових позик, яка використовується для фінансування активів поряд з власними засобами. Його основний зміст полягає у відображенні ефективності використання залучених коштів, в тому числі за основними напрямками: оновлення та модернізація виробничих потужностей, розширення виробництва.

Коефіцієнти ділової активності відображають ефективність використання власних активів підприємства. До цієї групи відносять показники оборотності, які характеризують швидкість перетворення засобів у грошову форму, виробничо-технічний і маркетинговий потенціал підприємства. Сюди відносять показники оборотності активів, дебіторської та кредиторської заборгованості, власного капіталу. На основі показників оборотності поточних активів та пасивів розраховується тривалість фінансового циклу.

Коефіцієнти рентабельності характеризують прибутковість діяльності підприємства. Ці показники є індикаторами економічної ефективності підприємства та поточної конкурентоспроможності.

Для кількісної оцінки інноваційно-інвестиційної активності підприємства, спрямованої на підтримку та розвиток виробництва, використовують наступні показники: коефіцієнт інвестування власних коштів в основний капітал, коефіцієнт інвестування в оновлення основних фондів, коефіцієнт відтворення основного капіталу, коефіцієнт оновлення асортименту продукції [39, 195].

Коефіцієнт інвестування власних коштів в основний капітал дозволяє оцінити, як використовуються внутрішні джерела фінансування інвестицій – чистий прибуток та амортизаційні відрахування. Коефіцієнт інвестування в оновлення основних фондів відображає інтенсивність залучення інвестицій в основний капітал та характеризує частку введених у дію основних фондів до загальної їх вартості у звітному періоді. Таким чином, дані показники відбивають результати кінцевої стадії інвестиційного процесу, пов'язаної із введенням нових основних фондів в експлуатацію.

Для оцінки інвестиційної діяльності підприємства за допомогою коефіцієнта оновлення пропонуються наступна класифікація його значень:

- від 0 до 2 % - активність відсутня;
- від 2 до 10 % - низька інвестиційна активність;
- від 11 до 15 % - нормальна активність;
- понад 15 % - висока інвестиційна активність [39, с. 81].

Коефіцієнт відтворення основного капіталу дозволяє визначити тип відтворення фондів. Якщо він більший 1, то на підприємстві відбувається процес розширеного відтворення основних фондів; якщо рівний 1, то процес відтворення фондів набув ознак простого, що є запорукою стабільного функціонування. Якщо даний коефіцієнт менший 1, то об'єм інвестицій не покриває амортизовану частину основних фондів і відбувається процес скорочення обсягу виробництва.

Аналіз динаміки вище описаних показників і порівняння їх з запланованими темпами розвитку дозволяє оцінити реальні інвестиційні можливості підприємства і фактичну реалізацію цих можливостей.

Коефіцієнт оновлення асортименту продукції характеризує інтенсивність процесу заміни застарілих зразків продукції на сучасніші та технічно досконаліші або випуск принципово нових видів продукції. Оновлення асортименту вимагає значних зусиль з точки зору його обґрунтування, ускладнює процес виробництва, збільшує величину витрат. Проте, це випробуваний засіб зміцнення ринкових позицій підприємства, освоєння нових сегментів ринку і залучення нових споживачів.

Алгоритми розрахунку зазначених показників, їх інформаційне забезпечення та оптимальні інтервали коливання подані в додатку А.

При формуванні оціночної системи показників економічної стійкості необхідно дотримуватись певних вимог, які до них ставляться, з метою забезпечення ефективності рейтингової оцінки фінансового стану підприємства.

До основних методологічних принципів формування комплексу показників-індикаторів стану економічної стійкості підприємства відносять:

- 1) адекватність системи показників цілям та завданням діагностичного дослідження;
- 2) охоплення усіх найважливіших напрямків (сфер) оцінки виробничо-господарської діяльності підприємства;
- 3) оптимальна кількість коефіцієнтів з кожного напрямку дослідження;
- 4) можливість чіткого визначення алгоритмів розрахунку показників-індикаторів, що забезпечує тотожність їх економічного розуміння і тлумачення;
- 5) забезпечення порівняльності показників шляхом застосування єдиної методології з використанням однакових баз розрахунку, критеріїв та правил;
- 6) дотримання принципу однорідності інформаційної бази – розрахунок коефіцієнтів повинен базуватися на аналітичних даних, які містяться в обов'язкових формах бухгалтерського обліку та звітності;
- 7) зрозумілість та прийнятність для користувачів;
- 8) показники повинні бути максимально інформативними і найбільш повно та достовірно розкривати суть економічної стійкості;
- 9) можливість визначення оптимальних нормативних значень показників або діапазону допустимих коливань, в межах яких забезпечується стан фінансової безпеки підприємства;
- 10) досягнення умови співмірності показників як в часі, так і в просторі для будь-яких господарюючих суб'єктів, незалежно від форми власності, організаційно-правової форми та виду діяльності, що дасть можливість проводити рейтингову оцінку діяльності підприємства за ряд звітних періодів та в порівнянні з конкурентами.

Аналіз фінансових показників як основних індикаторів економічної стійкості дає можливість оцінити загальний стан виробничо-господарської та фінансово-економічної діяльності підприємства. В ході такого дослідження

виявляються проблемні зони функціонування підприємства, а також наявні резерви для подальшого розвитку.

Проте, для оцінки фінансового стану підприємства важливо не лише здійснити аналіз поточного стану, але й порівняти досягнуті результати з даними минулих періодів, визначити динаміку їх зміни та оцінити вплив окремих чинників на рентабельність діяльності підприємства. Традиційна практика аналізу фінансового стану виробила певні методи та прийоми його здійснення, серед яких можна виокремити наступні:

1. Горизонтальний (часовий) аналіз – суть його полягає у порівнянні кожної позиції звітності з відповідними показниками минулих періодів. Для підвищення репрезентативності даного аналізу порівняння слід проводити, використовуючи дані щонайменше за 3 роки.

При проведенні горизонтального аналізу використовують наступні прийоми: просте порівняння статей звітності та виявлення їх абсолютного і відносного відхилення у порівнянні з базовим (звітним) роком; дослідження статей, за якими у періоді, що аналізується, відбулися суттєві зміни та вивчення причин таких коливань; аналіз змін окремих статей звітності в порівнянні із змінами значень інших позицій.

При різких, досить суттєвих змінах комплексних статей фінансової звітності (запаси, дебіторська і кредиторська заборгованість, власний капітал, операційні витрати тощо) доцільно провести горизонтальний аналіз їх складових. Слід зазначити, що аналіз буде більш об'єктивнішим, якщо при його проведенні врахувати рівень інфляції за роками, які підлягають оцінці, використовуючи статистичні дані.

2. Вертикальний (структурний) аналіз – спрямований доповнити горизонтальний аналіз і проявляється у деталізації структури фінансових показників з наступною оцінкою різних складових на формування кінцевого результату. Даний аналіз здійснюється в цілях визначення питомої ваги окремих статей звітності в загальному підсумковому показнику з наступним

порівнянням одержаних результатів з даними минулих періодів, що дозволяє встановити структуру активів і капіталу організації та визначити динаміку її зміни за ряд минулих періодів.

3. Трендовий аналіз – передбачає порівняння кожної статті фінансової звітності з відповідним значенням попередніх періодів та побудова на основі отриманої інформації тренду, який відображає основну тенденцію зміни показників. Доповнення трендового аналізу прийомами елімінування дозволять виділити чинники, які впливають на формування значень показників;

4. Порівняльний аналіз – проводиться як на рівні самого підприємства шляхом зіставлення його основних показників за окремими складовими та результатів діяльності діючих представництв (філій), так і на рівні окремої галузі, порівнюючи власні досягнення з показниками конкурентів.

На основі проведеного горизонтального, вертикального, трендового та порівняльного аналізу звітності можна зробити висновок про рівень можливого ризику втрати платоспроможності та порушення фінансової стійкості підприємства.

Одним з важливих моментів, які характеризують успішність роботи підприємства, є його здатність вчасно і в повному обсязі розраховуватись по своїх зобов'язаннях перед кредиторами. Саме тому аналізу платоспроможності суб'єкта господарювання в системі фінансового аналізу приділяється значна увага. Платоспроможність характеризується наявністю у підприємства коштів, достатніх для розрахунку з кредиторською заборгованістю, яка потребує негайного погашення [83].

Джерелами інформації для проведення розрахунків економічних показників, які призначені для виявлення ознак неплатоспроможності, виступають форми фінансової та статистичної річної звітності підприємств.

Згідно методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, розроблених та

затверджених наказом Міністерства економіки України №10 від 17.01.2001 року, виділяється три рівні неплатоспроможності підприємства: поточна, критична, надкритична [173].

Економічним показником ознак поточної платоспроможності (P_n) при наявності простроченої кредиторської заборгованості є різниця між сумою наявних у підприємства грошових коштів, їх еквівалентів та величиною його поточних зобов'язань. Одержання за результатами обчислення від'ємного результату свідчить про наростання проблем у сфері розрахунків з кредиторами та сигналізують про поточну неплатоспроможність підприємства.

Поточна неплатоспроможність може виникати як явище тимчасове, що проявляється у відсутності необхідної суми високоліквідних коштів для розрахунків по пред'явлених вимогах позичальників, для оплати заробітної плати, для розрахунків з бюджетом та фондами соціального страхування.

Ознаки критичної неплатоспроможності характерні для тих підприємств, які опинилися на межі банкрутства, а значення коефіцієнтів покриття та забезпечення власними засобами у кінці звітного періоду менші нормативних значень – 1,5 і 0,1 відповідно.

Якщо за результатами кварталу значення показників перевищили базові нормативи або помітна чітка тенденція до їх зростання протягом контрольних замірів, то ефективним шляхом відновлення стійкості позицій підприємства є проведення фінансової санації. В разі успішного проведення процедури оздоровлення підприємства, що підтвержене зростанням показників рентабельності та забезпеченості власними обіговими коштами, то платоспроможність вважається відновленою.

Ознаки надкритичної неплатоспроможності виникають тоді, коли коефіцієнт покриття, розрахований за даними поточного року, не досягнув нормативного значення, а підприємство зазнало збитків за результатами фінансово-господарської діяльності за вказаний період.

За умов незадовільної структури балансу (коефіцієнт покриття та коефіцієнт забезпечення активів власними коштами нижчі нормативно визначених значень), але при наявності можливостей відновлення платоспроможності підприємства у встановленні терміни, може бути прийняте рішення про перенесення факту визнання такого суб'єкта неплатоспроможним строком на 6 місяців.

Якщо підприємство визнається неплатоспроможним та в результаті аналізу його виробничо-господарської діяльності не виявлено реальних можливостей відновлення його ліквідності та платоспроможності, то перед керівництвом постає питання про вибір одного з двох варіантів розвитку подальших подій:

- проведення комплексної реструктуризації підприємства;
- застосування ліквідаційної процедури та визнання підприємства банкрутом.

Згідно методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства Міністерства економіки України з метою своєчасного виявлення тенденцій формування незадовільної структури балансу у прибутково працюючого суб'єкта підприємницької діяльності і вжиття випереджувальних заходів, спрямованих на запобігання банкрутству, проводиться систематичний експрес-аналіз фінансового стану підприємств (фінансовий моніторинг) за допомогою коефіцієнта Бівера [173].

Про порушення структури балансу підприємства свідчить низьке значення коефіцієнту Бівера (не більше 2,0) протягом тривалого часу, що вказує на зменшення обсягу інвестування власних коштів у розвиток виробництва. Така тенденція в кінцевому випадку призводить до зростання залежності від зовнішніх позик для підтримки поточної діяльності, згортання програм модернізації потужностей і, як наслідок, наростання простроченої кредиторської заборгованості.

Проте, методика, запропонована У.Бівером, передбачає застосування п'ятифакторної системи оцінки фінансового стану підприємства з метою діагностики можливого банкрутства на базі наступних показників: рентабельність активів; коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом; питома вага позиченого капіталу в активах підприємства (коефіцієнт фінансового левериджу); коефіцієнт Бівера.

Дана модель характеризується тим, що вона не передбачає розрахунок інтегрального (узагальнюючого) показника. Бівер виділив 3 основні стани підприємства з точки зору рівня їх фінансової стійкості (успішна компанія; компанія за рік до банкрутства; компанія за п'ять років до банкрутства), які і стали об'єктом дослідження вченого.

При поглибленні кризових явищ на підприємстві, які призводять до порушення стану його економічної стійкості, експрес-діагностика повинна бути доповнена системою фундаментальної діагностики. В процесі проведення фундаментального аналізу діяльності підприємства використовують наступні методи:

I – Методи моделювання:

1 - прогнозування на основі ретроспективних даних:

1.1 - статистичні (дискримінантні) моделі;

1.2 – балансові моделі;

2 - оцінка сучасного стану на базі експертних оцінок;

II – SWOT – аналіз;

III – Методи елімінування;

IV – Кореляційно-регресійний аналіз.

Метод фінансових коефіцієнтів дає уривчасту картину рівня економічної стійкості підприємства, оскільки дані показники розглядаються окремо один від одного і не поєднуються в узагальнюючому показнику. Крім того, існує проблема незбіжності звітних даних, їх мало придатності для аналізу внаслідок тимчасового лагу, який існує між моментом складання звітності та її аналізом,

неадекватність облікових даних в зв'язку з використанням принципу собівартості, що є одним із принципів бухгалтерського обліку.

Тому виникає необхідність у комплексному підході до оцінки стійкого розвитку підприємства, який базується на використанні багатофакторних моделей, в основі яких лежить визначення динаміки зміни показників діяльності підприємства за минулі періоди та складання на основі одержаних результатів прогнозів його розвитку в найближчій перспективі. Як правило, ці моделі використовуються для діагностики можливого банкрутства суб'єктів господарювання. Однак, загроза банкрутства є граничним випадком порушення стану економічної стійкості, тому вважаю за необхідне використовувати ці методики для оцінки рівня стійкості промислових підприємств.

Найбільшу популярність в цій галузі отримала робота західного економіста Едварда Альтмана, що розробив за допомогою апарату мультиплікативного дискримінантного аналізу (Multiple-discriminant analysis, MDA) методику розрахунку індексу кредитоспроможності. Для цього Альтман обстежив 66 підприємств промисловості, половина з яких збанкрутувала в період між 1946 і 1965 р.р., а половина працювала успішно, і дослідив 22 аналітичні коефіцієнти, які могли бути корисні для прогнозування можливого банкрутства [83, с.305]. З сформованої сукупності було відібрано 5 найбільш вагомих показників, на основі чого побудовано багатофакторне регресійне рівняння. Таким чином, індекс Альтмана представляє собою функціональну залежність від сукупності чинників, що характеризують економічний потенціал підприємства і дають оцінку результативності його роботи за попередні періоди

У загальному вигляді п'ятифакторна модель Альтмана представлена наступним чином:

$$Z = 1,2 K_{об} + 1,4 K_{нп} + 3,3 K_p + 0,6 K_{пвк} + 1,0 K_{ва} , \quad (1.1)$$

де Z – інтегральний показник рівня загрози банкрутства;

$K_{об}$ – відношення чистого оборотного капіталу до загальної вартості усіх активів, якими володіє підприємство;

$K_{ин}$ – рентабельність активів, обчислена за нерозподіленим прибутком, тобто як відношення нерозподіленого (реінвестованого) прибутку звітного року до загальної суми активів підприємства;

K_p – рентабельність активів, обчислена за валовим прибутком від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

$K_{нек}$ – коефіцієнт покриття за ринковою вартістю власного капіталу, тобто відношення ринкової вартості акціонерного капіталу (вся ринкова вартість акцій підприємства) до короткострокових зобов'язань (для підприємств, що не емітують акцій, цей коефіцієнт розраховується, виходячи з величини статутного фонду і додаткового капіталу з урахуванням ставки дисконтування вартості акцій аналогічних підприємств);

$K_{ва}$ – віддача всіх активів, тобто відношення виручки від реалізації до загальної суми активів підприємства.

Коефіцієнти 1,2; 1,4; 3,3; 0,6; 1,0 вибрано емпірично в результаті аналізу діяльності підприємств.

Критичне значення індексу Z було розраховане за даними статистичної вибірки і становить 2,675. З цією величиною зіставляється розрахункове значення індексу кредитоспроможності для конкретного підприємства. Це дозволяє висловити думку про можливе в майбутньому (2-3 роки) банкрутство одних підприємств ($Z < 2,675$) і досить стійке фінансове положення інших ($Z > 2,675$). Безумовно, можливі відхилення від приведеного критеріального значення, тому Альтман виділив інтервал (1,81 – 2,99), який назвав „зоною невизначеності”. Попадання значень в цей інтервал вказує на ймовірнісний характер перспектив збереження платоспроможності підприємства.

Пізніше значення показника було розбито на ряд інтервалів, за якими на даний момент прогнозується можливість банкрутства підприємств: якщо значення інтегрального показника Z знаходиться в межах до 1,8, то ймовірність банкрутства дуже висока; від 1,81 до 2,71 – висока; від 2,71 до 2,99 – можлива; понад 3,0 – дуже низька.

Варто зазначити, що особливу увагу при використанні цієї моделі слід приділяти не стільки значенню показника у періоді, що аналізується, як динаміці його зміни протягом певного періоду.

Точність прогнозу в цій моделі протягом одного року досить висока і становить 95%. Проте, недоліком цієї моделі, що може дещо спотворити результат оцінки, є її спрямованість на підприємства, які вільно котирують свої акції на біржі. Враховуючи недосконалість механізму біржової торгівлі в Україні, застосування цієї методи є обмеженим.

У 1977 році британський економіст Р.Таффлер проаналізував дані господарської діяльності 80 компаній і, використовуючи підхід Альтмана, розробив чотирьохфакторну прогнозну модель, яка дає можливість оцінити фінансовий стан та рівень платоспроможності підприємства [81].

Дана модель застосовується для аналізу компаній, акції яких котируються на біржах, і має наступний вигляд:

$$Z = 0,53 X_1 + 0,13 X_2 + 0,18 X_3 + 0,16 X_4, \quad (1.2)$$

де X_1 – коефіцієнт співвідношення прибутку від реалізації і поточних зобов'язань;

X_2 – коефіцієнт співвідношення оборотних активів і суми зобов'язань;

X_3 – коефіцієнт співвідношення поточних зобов'язань та вартості активів;

X_4 - коефіцієнт співвідношення виручки та суми активів.

Якщо показник Z , розрахований за обліковими даними підприємства, більше 0,3, то загроза банкрутства відсутня. За умови, якщо його значення менше 0,2, то банкрутство більш, ніж вірогідно.

Досить часто в цілях оцінки загрози банкрутства підприємства використовують модель Гордона Спрінгейта. При створенні моделі вчений використав дані 40 підприємств та за допомогою покрокового дискримінантного аналізу виділив 19 показників, які всебічно відображали стан фінансової стійкості суб'єкта господарювання. Згодом перелік показників був зменшений до чотирьох і саме вони лягли в основу його моделі. Спрінгейту

вдалося досягнути 92,5% точності у передбаченні неплатоспроможності підприємства на рік вперед.

$$Z = 1,03 X_1 + 3,07 X_2 + 0,66 X_3 + 0,4 X_4 , \quad (1.3)$$

де X_1 – співвідношення власного обігового капіталу до загальної вартості активів підприємства;

X_2 – співвідношення величини прибутку до оподаткування та сплати відсотків до загальної вартості активів;

X_3 – співвідношення величини прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до суми поточних зобов'язань;

X_4 – співвідношення виручки від реалізації до загальної вартості активів.

За умови якщо $Z < 0,862$, то підприємство є потенційним банкрутом.

Широке застосування даних моделей у міжнародній практиці обумовлюється: невеликою кількістю показників, що забезпечує точність результатів за незначних затрат трудомісткості, можливістю поєднання різноманітних об'єктів, доступністю інформації, оскільки вона відображається в основних формах фінансової звітності, здатністю оцінити не лише фінансовий стан, але й спрогнозувати ймовірність порушення стійкості підприємства через визначення зони ризику, в якій воно перебуває. Проте, враховуючи те, що параметри побудови вибірки для таких моделей на момент розробки дещо різняться з сучасними умовами господарювання, то доцільним є провести певні зміни у їх структурному складі.

Саме тому для об'єктивної оцінки економічної стійкості промислового підприємства вважаємо за доцільне доповнити аналітичну оцінку ймовірності банкрутства прийомами інтегральної оцінки з використанням експертиз оцінок.

Таким чином, для аналізу рівня економічної стійкості можуть використовуватись найрізноманітніші прийоми, методи та моделі оцінки, місце та широта застосування яких залежить від конкретних цілей діагностики і визначається необхідним рівнем точності одержаних результатів.

Висновки до розділу 1

Дослідження теоретичних та методичних засад оцінки економічної стійкості дозволяють зробити наступні висновки:

1. Процес успішного функціонування і розвитку промислового підприємства в умовах ринкової економіки залежить від рівня його економічної стійкості, що визначається здатністю суб'єкта господарювання так реагувати на зміни зовнішнього середовища, щоб не лише зберігати та генерувати чинники, які зумовлюють його врівноважений стан, але й сприяти подальшому розвитку.

2. Проблемам забезпечення стійкого розвитку підприємства присвячено роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Однак більшість цих публікацій стосується теоретичного обґрунтування сутності окремих складових економічної стійкості та розробки методологічного механізму підтримки стійкості підприємства в межах досліджуваної функціональної сфери його діяльності. Нами дано власне визначення економічної стійкості як результату його здатності створювати, розвивати та зберігати тривалий час конкурентні переваги на ринку та підтримувати в майбутньому ключові показники його виробничо-господарської діяльності на нормативно заданому рівні в умовах постійного впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища.

3. На основі проведеної порівняльної характеристики визначень економічної стійкості були виявлені специфічні ознаки даної категорії, які можна узагальнити в наступному: на стійкість підприємства здійснюють вплив чинники внутрішнього та зовнішнього середовища його функціонування і досягнення економічної стійкості є результатом реалізації комплексу управлінських дій, які спрямовані на зменшення або припинення негативного впливу дестабілізуючих чинників, внаслідок чого підприємство повертається у стан рівноваги за рахунок власних або залучених ресурсів, чим забезпечує собі подальший поступальний розвиток шляхом підтримки рентабельності власної діяльності.

4. Основною умовою забезпечення стійкого розвитку є одержання прибутку. Залежно від напрямків розподілу та ефективності використання чистого прибутку можна виділити три форми економічної стійкості підприємства: рівноважна (початкова), зростання без розвитку та ефективна економічна стійкість.

5. В структурі економічної стійкості підприємства найбільш вважаємо доцільним виділити такі її функціональні складові як виробничу, інноваційну, маркетингову, фінансову, управлінську та ділову (ринкова) стійкість.

6. Особливу увагу у забезпеченні стійкого розвитку заслуговують фінансова і ділова стійкість як основні індикатори результативності, якості та перспектив розвитку підприємства. Вони виступають контрольними ланками у системі управління економічною стійкістю.

7. Економічна стійкість проявляється у реакції підприємства на зовнішні впливи і визначається його здатністю ефективно виконувати поставлену системну функцію в умовах мінливості бізнес-середовища. Тобто, економічна стійкість виступає зовнішнім проявом внутрішньої структури самого підприємства. Таким чином, на формування стійкості промислового підприємства впливають чинники зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування.

8. Проблема забезпечення економічної стійкості підприємства лежить у площині ефективного циркулювання фінансових потоків, яке виражається постійним перевищенням одержаних доходів над витратами і вільним маневруванням грошових коштів шляхом їх раціонального використання. Таким чином, суть економічної стійкості як економічної категорії виражається через ефективне формування, розподіл та використання наявних фінансових ресурсів, і платоспроможність виступає її зовнішнім проявом.

9. Забезпечення економічної стійкості потребує кількісного оцінювання. Необхідність регулювання рівня економічної стійкості обумовлена як необхідністю стимулювання її підвищення, так і необхідністю нейтралізації негативних впливів ринкового середовища на діяльність системи. З цією метою

поєднати експрес-діагностику із комплексом методів фундаментального аналізу.

10. Система експрес-діагностики забезпечує виявлення ранніх ознак виникнення кризи розвитку підприємства, на основі чого розробляється комплекс заходів оперативного характеру для усунення ймовірної загрози. Вона включає аналіз системи фінансових коефіцієнтів; горизонтальний (часовий), вертикальний (структурний) та порівняльний аналіз; оцінку діяльності підприємства за системою показників Бівера та критеріями платоспроможності підприємства. В процесі проведення фундаментального аналізу діяльності підприємства використовують наступні методи: методи моделювання, SWOT – аналіз, методи елімінування та кореляційно-регресійний аналіз.

Матеріали розділу опубліковані в [200; 202; 204].

РОЗДІЛ 2

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ШВЕЙНОЇ ГАЛУЗІ

2.1. Аналіз стану та перспектив розвитку підприємств швейної промисловості

Актуальність наукових пошуків щодо забезпечення та підтримки економічної стійкості швейної промисловості полягає в тому, що потенційно високорентабельна галузь із швидкою віддачею вкладеного капіталу, яка покликана забезпечувати першочергові потреби населення, знаходиться у стані затяжної стагнації. Особливої гостроти ця проблема набуває в умовах поглиблення кризових явищ, які супроводжують всі сфери суспільного життя, і формують несприятливе зовнішнє середовище для економічної діяльності промислових підприємств. За оцінками науковців-економістів [17, 93, 161, 177, 257], швейна індустрія України має значні можливості і перспективи для зростання. Зокрема, економічний потенціал галузі характеризується великою місткістю внутрішнього ринку товарів швейної промисловості (близько 40-50 млрд. гривень щороку); постійним зростаючим попитом на одяг; високим рівнем доданої вартості (до 50 відсотків), що створюється у процесі пошиття готового одягу; швидким обігом капіталу (за цим показником легка промисловість поступається лише виробництву продуктів харчування); наявністю місцевих сировинних ресурсів, а саме шкіри, вовни, льону, хімічних матеріалів, що є чинником зменшення залежності товаровиробників від іноземної сировини; низькою енергоємністю виробництва (1-3% валових витрат) та незначним впливом на довкілля; наявністю висококваліфікованих кадрів в усіх регіонах України [125].

Україна має один з найбільших у Європі комплекс підприємств швейної промисловості, яка значною мірою визначає соціально-економічне становище

суспільства та гарантує національну безпеку держави. Сьогодні ця галузь об'єднує 2,5 тис. підприємств, з яких виробництвом готового одягу та хутра зайнято більше 6 тис. Практично усі підприємства даної галузі приватизовані і мають статус різних форм власності (акціонерна, колективна, приватна тощо). Частка підприємств, що перебувають у державній власності, становить менше 1%.

Дослідження проблем забезпечення економічної стійкості підприємств швейної промисловості доцільно розпочати із стислої історичної довідки. Аналіз літературних джерел [103; 105; 148] дозволяє виокремити основні вектори та етапи функціонування галузі в умовах як становлення ринкових відносин в Україні, так і їхньої трансформації та розвитку. Швейна промисловість традиційно орієнтується на виробництво продукції для споживачів внутрішнього ринку. Проте, кризові явища 90-х років та значна експансія дешевих імпорتنих товарів змусили вітчизняні підприємства шукати ринок збуту в інших країнах. Швейні підприємства в результаті гіперінфляції втратили обігові кошти, через економічну недоцільність розірвали зв'язки з сировинними партнерами та суміжниками по галузі. Наслідком таких змін став різкий спад виробництва в середньому на 400-500%. Значна частика швейних підприємств стали збитковими, інші взагалі припинили свою діяльність. Частковим виходом з кризи став перехід на так звані давальницькі (толінгові) схеми, за якими вітчизняні підприємства працюють й досі. За різними оцінками [75; 93], нині від 70 до 95% швейної продукції в Україні виготовляється за контрактами з іноземними фірмами. Замовники, передусім, компанії з країн Європи та Північної Америки, надають українським підприємствам свій матеріал та власні моделі, оплачуючи за місцем виробництва лише трудові витрати. Широке застосування такої співпраці українськими підприємствами застосовуються як вимушений захід задля того, щоб підтримувати власне виробництво та продовжувати діяльність в умовах жорсткої конкуренції з боку масового напливу дешевого одягу з країн Південно-Східної Азії. Робота за

давальницькими схемами дозволила українським підприємствам отримувати, по-перше, стабільний (хоча і досить незначний, і, як правило, нерегулярний) дохід, по-друге, постійно завантажувати виробничі потужності та виплачувати заробітну плату, по-третє, підвищувати кваліфікацію працівників, оскільки вимоги до якості швейної продукції у закордонних замовників значно вищі, ніж у внутрішніх споживачів; по-четверте, підняти рівень організаційної та технологічної культури, здійснити технічне переозброєння та впровадити новітні технології, що відповідають вимогам споживачів та кон'юктурі ринку швейних виробів. Поряд з усіма перевагами, такі умови співпраці призвели до підвищеної уразливості національних товаровиробників в конкуренції з іноземними компаніями як на вітчизняному так і на світових ринках. Ключовим чинником стала відсутність досвіду роботи на міжнародних ринках, оскільки усі функції з реалізації та просування швейних товарів до споживачів брали на себе самі замовники. Незважаючи на те, що продукція вітчизняних швейних підприємств користувалася попитом закордоном і складала конкуренцію аналогічним товарам, проте, вона більш відома споживачам під торговою маркою великих іноземних компаній швейної індустрії. Саме тому, самостійно освоювати та розширювати ринкову нішу, здійснюючи поставки одягу на європейські ринки, але вже під власними торговими марками, українським підприємцям є проблематично.

Ретроспективний аналіз тенденцій розвитку швейної промисловості в Україні показує, що до початку 1991 року вона задовольняла до 50% загальних потреб у швейній продукції колишнього радянського Союзу, то на сучасному етапі розвитку вітчизняна індустрія з пошиття одягу практично зникає. За даними статистики, в 2008 році частка швейної промисловості в галузевій структурі становила лише 1,1%, що на 10,5% менше обсягу виробництва аналогічної продукції в 1985 році. Як свідчать дані рисунку 2.1, стрімке падіння обсягу реалізованої продукції в галузі спостерігався до 2003 року, після чого помітна хоч і незначна, проте тривала стабілізація діяльності швейних

підприємств. Можна відзначити, що після багаторічної кризи підприємства швейної галузі починають відновлюватися, хоча їхній потенціал використовується ще неповністю. Зокрема, обсяги виробництва швейної продукції на сьогодні становлять лише 45% від рівня 1990 року. У світовій промисловості прогресивною вважається така галузева структура, у якій частка таких підприємств складає близько 9%.

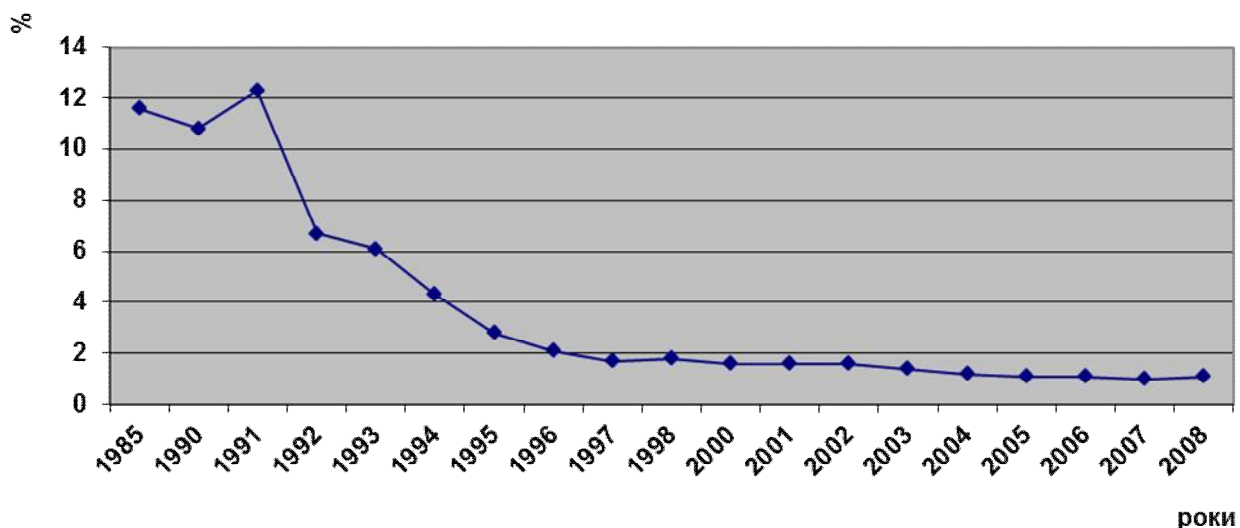


Рис.2.1. Динаміка зміни частки швейної промисловості у загальному обсягу промислового виробництва в Україні¹

¹Примітка. Розраховано самостійно за даними [234; 84].

Результати аналізу показують, що вітчизняна швейна промисловість практично повністю зорієнтована на використання толінгових схем. Так, частка давальницької сировини при виробництві готових швейних виробів становить 50%, а трикотажних – 70%. Динаміка замовлень іноземних фірм постійно змінюється, що, в свою чергу, послаблює економічну стійкість вітчизняних товаровиробників. Якщо в 1999–2001 роках іноземці активно підписували контракти на виготовлення одягу з вітчизняними підприємствами, то вже в наступних періодах кількість замовлень значно скоротилась. Серед основних причин згорання портфелю замовлень іноземними фірмами можна виділити наступні:

- зміну у сприйнятті європейськими країнами України як ринку наддешевої робочої сили, внаслідок зростання рівня середньої заробітної плати

та збільшення накладних витрат виробництва (комунальних платежів, оренди приміщень);

- в результаті введення євровалюти ціни на готові швейні вироби в Європі зросли вдвічі, а заробітна плата середнього європейця (основного споживача одягу українського виробництва) не змінилась. В таких умовах рівень платоспроможність громадян європейських країн значно знизився, відповідно скоротився попит на одяг, що, в свою чергу, відобразилося на кількості розміщених в Україні замовлень;

- намагання українських виробників збільшити свої доходи шляхом збільшення випуску продукції для внутрішнього ринку.

Все це стало поштовхом для європейських компаній відмовлятися від послуг українських швейних фабрик, переміщуючи свої замовлення в країни Південно-Східної Азії. Проте вже з 2003 року ситуація суттєво змінилася. Великі транснаціональні компанії почали повертатися в основному через значне зростання транспортних витрат на доставку сировини та вивезення готової продукції на європейський ринок. Такі схеми співпраці з азіатськими виробниками були збитковими навіть для тих підприємств, що використовували відносно дешевий морський транспорт, оскільки втрачалася оперативність.

В подальшому спостерігається новий етап розвитку підприємств швейної промисловості, який охарактеризувався, спочатку високими темпами зростання (протягом 2003-2004 років темпи виробництва одягу зросли в середньому на 134%), а згодом – падінням (в 2005р. -105%) [175]. Серед основних причин – невиважена державна політика щодо роботи вітчизняних швейних підприємств за давальницькими схемами. Зокрема, із змінами в чинному законодавстві [92; 209], запроваджувалось обов'язкове авалювання векселів при розмитненні давальницької сировини, що покладало на банки гарантування виконання замовлень. Послуги з авалювання векселів складали від 4 до 12% вартості сировини, що ввозилась [258]. Крім того, надання цієї послуги вимагало від швейних підприємств забезпечення у вигляді застави (майно, готова продукція,

майнові права за експортно-імпортними контрактами) або депонування коштів на рахунок в банку в розмірі 20% вартості сировини, що ввозилася.

Введення такої законодавчої норми мотивувалося необхідністю посилення контролю за сплатою податків і платежів, насамперед у харчовій промисловості при ввезенні цукрової сировини, але згодом вона була розповсюджена на всі види давальницьких операцій. Це змусило швейні підприємства вилучати власні кошти з обігу та сплачувати банках послуги з користування векселів. Крім того, з'явилися додаткові витрати, пов'язані з збільшенням тривалості розмитнення ввезеної давальницької сировини, що в свою чергу затягувало виконання іноземних контрактів.

Несприятливе середовище для діяльності вітчизняних підприємств було створено політикою укріплення національної валюти та зниження курсу іноземних валют. За оцінками експертів, падіння курсу валюти призвело до зниження доходу швейних підприємств при виконанні контрактів з переробки давальницької сировини на 10-11% [75; 258]. Як результат, швейна промисловість була єдиною з галузей національної економіки, яка в 2005 році спрацювала зі збитками. На вимогу вітчизняних виробників урядом України було уточнено перелік товарів, які підпадають під режим тимчасового ввезення на митну територію України і могли бути ввезені шляхом видачі простого векселя. Але це призвело лише до впровадження «ручного» управління операціями з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах. Разом з тим, це дозволило заощадити вітчизняним швейним підприємствам понад 12 млн. доларів США на рік. Проте, незважаючи на законодавче усунення цієї норми, аналогічна тенденція спостерігалася і в 2006 році.

Таким чином, проведені дослідження ретроспективи розвитку швейної галузі засвідчили про її циклічний характер, обумовлений впливом як зовнішніх так і внутрішніх чинників та її надмірну чутливість до форм і методів державного втручання у діяльність вітчизняних товаровиробників.

Зміна означених вище тенденцій відбулася лише в 2007–2008 роках. За підсумками діяльності швейних підприємств обсяг реалізованої продукції в цей період зріс на 15,18% у діючих цінах та на 21,30% у відпускних цінах виробників. Динаміка зміни обсягу реалізації швейної продукції відображена на рис. 2.2.

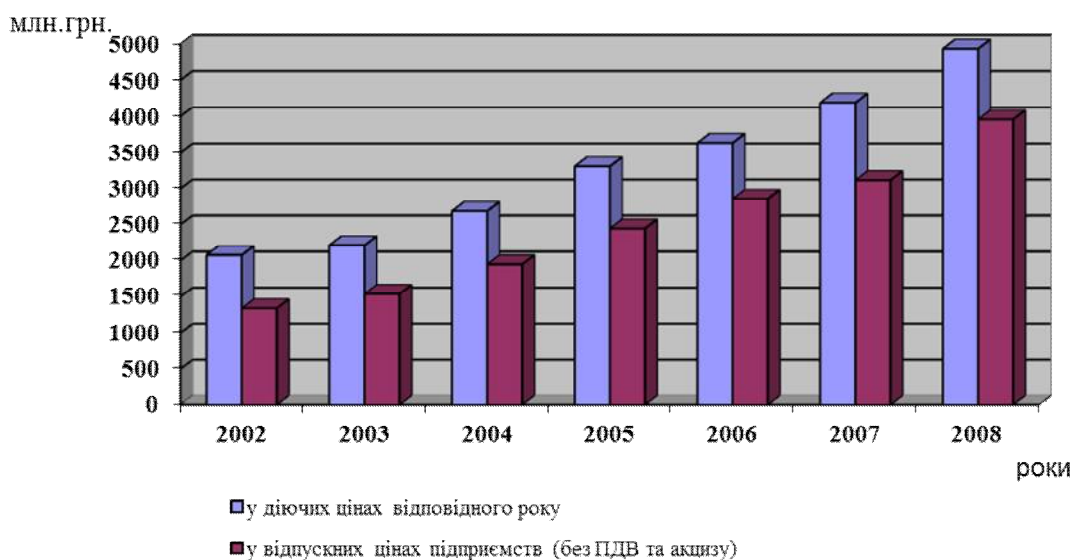


Рис.2.2. Обсяги реалізованої продукції підприємствами швейної промисловості в Україні¹

¹Примітка. Розраховано автором на основі опрацювання джерела [234; 84].

Наведені дані свідчать про стабільне зростання величини реалізації одягу вітчизняними товаровиробниками протягом 2002-2008 років у діючих цінах. Проте, дослідження основних тенденцій розвитку швейної галузі вказує на існування значних проблем, пов'язаних, насамперед, із реалізацією вітчизняних товарів та доступом до каналів збуту готової продукції.

Для виявлення причин такого зростання проведемо аналіз основних чинників, які лежать в основі даної тенденції, а саме, динаміки зміни обсягів промислового виробництва та впливу ціни на споживання готової продукції (див. рис. 2.3. та 2.4.).

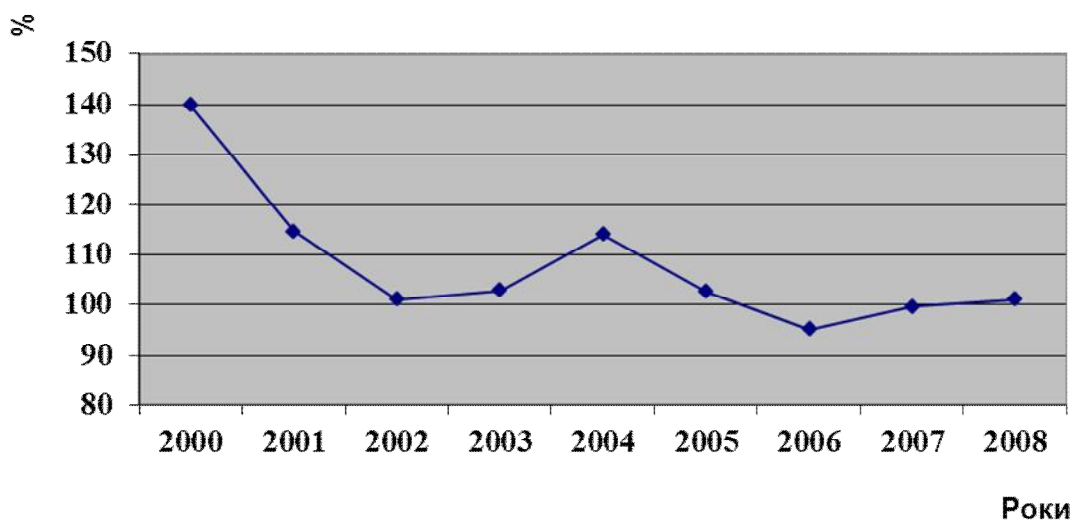


Рис. 2.3. Індекси обсягів промислового виробництва швейної продукції в Україні¹

¹Примітка. Розраховано самостійно на основі [234; 84].

Дані діаграми засвідчують спадаючий тренд обсягів промислового виробництва одягу в період з 2004 по 2006 роки. У 2008 році зростання даного показника склало 1,3% порівняно з минулим періодом. Це свідчить про поступове нарощення потенціалу швейних підприємств та збільшення ступеню використання їх виробничих потужностей.

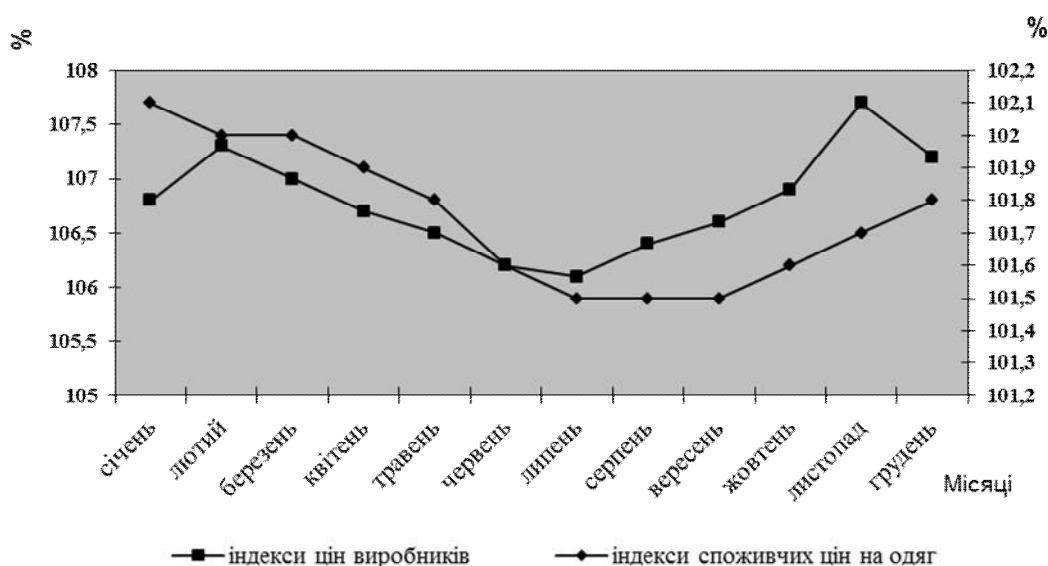


Рис.2.4. Співвідношення індексу цін виробників швейних виробів з індексами роздрібних цін на одяг в 2008р. в Україні¹

¹Примітка. Розраховано самостійно на основі [84].

Як видно з даних рис. 2.4, у 2008 році спостерігається зниження цін виробників на 0,5% та незначне підвищення рівня споживчих цін на кінцеву продукцію. Отже, враховуючи результати проведеного пофакторного аналізу, можна стверджувати, що зростання реалізації швейних виробів було зумовлене збільшенням фізичного обсягу промислового виробництва продукції, що за своєю величиною нейтралізувало дію цінових чинників.

Усі вищезазначені процеси відображаються у величині отриманого прибутку від операційної діяльності, який виступає основним джерелом подальшого розвитку підприємства та створює можливість оновлення його технологічної бази. Основні результати діяльності підприємств швейної промисловості відображено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Основні результати діяльності підприємств за видами промислової діяльності в Україні¹

млн.грн.

Види промислової діяльності	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збитки	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2006 рік					
Промисловість	34699,6	65,3	45903,0	34,7	11203,4
Легка промисловість	- 20,4	66,1	252,6	33,9	273,0
в тому числі текстильна промисловість та пошиття одягу	- 28,7	65,7	199,8	34,3	228,5
2007 рік					
Промисловість	43700,0	66,6	56956,0	33,4	13256,0
Легка промисловість	65,9	67,9	362,0	32,1	296,1
в тому числі текстильна промисловість та пошиття одягу	93,7	68,7	312,5	31,3	218,8
2008 рік					
Промисловість	21743,5	60,9	71176,3	39,1	49432,8
Легка промисловість	- 710,7	62,8	273,8	37,2	984,5
в тому числі текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	-574	63,2	207,9	36,8	781,9

Примітка. Розраховано на основі даних [234, 84].

Як видно з табл. 2.1, протягом 2006 – 2007 років у текстильному виробництві та пошитті готового одягу є помітним перехід від збитковості діяльності підприємств до отримання прибутку, розмір якого у 2007 р. на 93,7 млн.грн. перевищував сумарний збиток. Проте, у наступному періоді очевидним стало масове згорання виробництва за усіма видами промислової діяльності та загострення кризових явищ в національній економіці. Саме це зумовило різкий спад розмірів прибутків, отриманих підприємствами швейної промисловості України.

Основна тенденція розвитку ринку швейних виробів – зростання гострої невідповідності між потенційними можливостями учасників ринку та реальним станом справ у галузі. І це попри те, що швейна промисловість є однією з найбільш привабливих з точки зору інвестицій та прибутковості галузей економіки України. Зокрема, деякі спеціалісти [147; 154; 221] стверджують, що ринок одягу займає третє місце за дохідністю після алкогольного та тютюнового, а перспектива щорічного розвитку становить 20-25%. У багатьох країнах післявоєнного “економічного дива” саме швейна промисловість була основою відродження національної економіки. Це спостерігалось в Японії, Китаї, Південній Кореї, Італії.

Однак, відсутність системного підходу щодо регулювання на рівні галузі спричиняє її невиправдано повільний розвиток і серйозні диспропорції між якісними і ціновими показниками товарів на внутрішньому ринку. Усе це спричиняє ситуацію, коли більшість громадян змушена купувати дешевий одяг сумнівної якості. Звичайно, це гальмує розвиток як вітчизняних товаровиробників, так і галузі в цілому і, як наслідок, стає перешкодою для іноземних інвесторів. Саме тому серед галузей економіки України, які є найбільш привабливими для інвесторів в 2008 році, швейної промисловості не було. Традиційно, значні обсяги інвестицій були спрямовані на підприємств харчової промисловості та з переробки сільськогосподарських продуктів, металургії та обробки металу, хімічної і нафтохімічної промисловості, а також

машинобудування. Офіційні обсяги інвестицій в сектор пошиття одягу в країні дуже низькі. Найбільшого значення цей показник набув у 2004 р. та становив біля 15 млн. грн., що значно нижче суми, якою характеризують середньорічний обсяг інвестування такого сектора (40 млн. дол. США) [75]. Слід зазначити, що значна частина прямих іноземних інвестицій, які надходять у швейну промисловість, спрямовується на реалізацію давальницьких схем і передбачає, в основному, технологічне оновлення виробництва. Проте їхні розміри є незначними і не достатніми для забезпечення необхідного рівня відтворення основних виробничих фондів галузі.

Звідси, поступальний і сталий розвиток швейної промисловості можливий лише з приходом на ринок інвесторів. Сьогодні вітчизняні товаровиробники шукають різні варіанти щодо підвищення зацікавленості іноземних (і вітчизняних) інвесторів у вкладанні коштів у розвиток швейної галузі. Однією з форм є створення за ініціативою ЗАТ “Каштан” Міжнародного експертного центру інвестиційної привабливості швейної галузі України [189]. Діяльність такої структури дозволить поєднати інтереси західних інвесторів та зацікавлених у фінансових вливаннях вітчизняних підприємств та здійснювати координацію їх взаємодії. Завдяки такій співпраці чимало підприємств зможуть вирішити проблеми модернізації виробництва, вийти на нові ринки збуту, оновити асортимент і розширити присутність власної продукції на внутрішньому ринку, зокрема, шляхом створення дизайнерських центрів, виведення оригінальних торгових марок та розвитку фірмової торгівлі.

Особливо гостро проблема забезпечення та підтримки економічної стійкості підприємств швейної промисловості постає в умовах активізації інтеграційних процесів, оскільки лише економічно стійке підприємство з сильною внутрішньою структурою зможе пристосуватися до змін, ефективно використати сприятливі можливості, отримані в результаті роботи в межах світового економічного простору, і вийти як повноправний учасник на міжнародні ринки з конкурентоспроможним продуктом. Основна передумова

забезпечення стійкості підприємства є досягнення оптимальної величини прибутку, достатнього для його подальшого розвитку на основі самофінансування і формування власного оборотного капіталу в розмірах, які дозволяють забезпечити високі темпи зростання обсягів продажу продукції (виконання робіт, надання послуг) на рівні не нижчому, ніж у конкурентів. Саме тому, очевидним, що лібералізація зовнішньої торгівлі може становити реальну загрозу для вітчизняних підприємств швейної промисловості.

Аналіз проблем забезпечення стійкого розвитку підприємств дозволяє виокремити наступні чинники, які порушують збалансоване їхнє функціонування та призводять до зниження конкурентоспроможності вітчизняного виробництва:

- застаріла матеріально-технічна база підприємств, зношене від 50 до 90% та морально застаріле технологічне устаткування;
- відсутність виробництва спеціалізованого технологічного устаткування для виготовлення товарів легкої промисловості, а також комплектуючих матеріалів та запасних частин до нього. Зокрема, в Україні виготовляється близько 2% обладнання, призначеного для швейного виробництва [108, с. 398]. Разом з тим, підвищенню технічного рівня виробництва та збільшенню випуску конкурентоспроможної продукції перешкоджає необхідність сплати ПДВ при здійсненні операцій ввезення на митну територію України технологічного обладнання;
- відсутність належної сировинної бази. Відомо, найпотужнішим маркетинговим чинником у торгівлі одягом є мода. Зараз дизайнери одягу зіткнулися з тим, що все, що було можливим на базі „старих” тканин, вже придумано. Розвиток моди відбувається за рахунок новітніх технологій, зокрема в тканинах. З’являється нова фактура тканин, обробка швів, навіть техніка шиття. Проблемою швейних підприємств, яка стримує створення конкурентоспроможної продукції, є відсутність у номенклатурі вітчизняних текстильних виробників необхідного за фактурою та кольоровою гамою

асортименту тканин, їх невідповідність європейській якості, завищену ціну та неналежну дисципліну поставок, і, як наслідок, високу залежність від іноземних постачальників тканин;

- проблеми кадрового забезпечення, професійно-кваліфікаційний рівень персоналу – серед підприємств швейної промисловості спостерігається висока плинність кадрів, особливо молодих, в основному через низьку оплату праці;

- відсутність ефективного власника – суттєві зміни в середовищі функціонування (встановлення нової системи економічних відносин) вимагали проведення радикальної реструктуризації діючих виробничих потужностей та розробки механізмів адаптації структур до нових умов. Період фактичної некерованості економікою новоствореної держави дозволив викупити акції підприємств, які перебували на межі банкрутства, приватним інвесторам, зокрема, за допомогою приватизаційних майнових та компенсаційних сертифікатів. Оскільки ціллю таких вкладників не було введення виробничо-господарської діяльності, а лише одержання права власності на частку майна, то такі схеми привели до розпорошення власності та фактичної некерованості такими об'єктами. Згодом через застосування процедури банкрутства та проведення законодавчо регульованого продажу контрольних пакетів акцій, інвестори отримали можливість здійснювати управління підприємством;

- нерозвинута індустрія моди в Україні – головна особливість українського споживача полягає в тому, що не маючи достатньої кількості коштів на постійне оновлення свого гардеробу, він прагне купувати якомога більш функціональний одяг. Як наслідок, він обережно ставиться до змін у моді. Саме це й стає головною причиною того, що при створенні колекцій для масового тиражування, вітчизняні модельєри використовують щонайбільше 20-30% нових модних деталей, тоді як у всьому світі практична мода використовує 40-50% ідей “від кутюр”. Світові творці моди щорічно створюють 10-15 колекцій для широкого споживання [75];

• жорстка конкуренція з боку імпортованих товарів, що ввозяться за демпінговими цінами та контрабандно. Швейна промисловість як жодна з інших галузей промисловості, працює за надзвичайно несприятливих умов внутрішнього ринку, що обумовлено експансією імпортованих товарів, яка набула загрозливих розмірів. Так, за даними Асоціації легкої промисловості України їх частка сягає 80% українського ринку одягу [93, с.34]. Таким чином, вітчизняна швейна галузь змушена вести гостру боротьбу з країнами Південно-Східної Азії (Китай, Індія, Пакистан). Конкурентними перевагами азіатських виробників є низькі витрати на оплату праці (2-3% собівартості готового виробу), висока продуктивність праці, наявність власної сировинної бази. Якщо взяти до уваги ще й той факт, що готовий одяг ввозиться за зниженими інвойсними цінами, що, в свою чергу, зводить до нуля витрати на сплату мита та податків, то імпортований виріб є приблизно на 25-30% дешевшим за аналогічний товар вітчизняного виробника. Тоді як українські швейні фабрики змушені працювати за умов світових цін на сировину, матеріали та устаткування, які формують 65-80% собівартості продукції (рис.2.5.). За цих умов швейні підприємства практично не мають можливості реалізувати свою продукцію за рентабельною ціною;

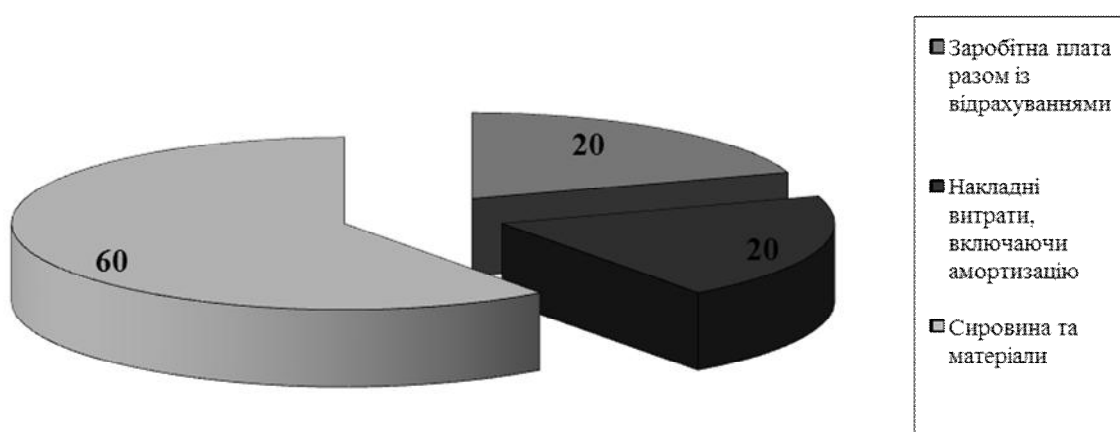


Рис.2.5. Структура собівартості готового швейного виробу вітчизняного виробника¹, %

¹Примітка. Розраховано самостійно на основі [75].

- слабо розвинута логістична інфраструктура сектора, що ускладнює реалізацію готової продукції.

Якщо раніше в системі планового господарства було налагоджено класичний ланцюжок „виробник – гуртовик – роздріб”, то зараз гуртова торгівля на внутрішньому ринку практично відсутня. Внаслідок утвердження давальницьких схем роботи швейних підприємств, роздрібна магазинна торгівля виявилася непотрібною і після приватизації практично зникла. Така ж участь спіткала й гуртові бази. Підприємства за браком практичного досвіду реалізації продукції в нових ринкових умовах потребували посередника, який би зміг заповнити фінансовий розрив, що утворився між виробниками та споживачами готового одягу. Цю функцію на себе взяли великі оператори ринку тканин, які володіли власною торгівельною мережею. Згодом у цей бізнес почав надходити капітал з інших галузей (навіть, часто зовсім не сумісних з сектором пошиття одягу), проте успішності роботи цих структур стало на заваді відсутність досвіду у сфері реалізації швейних виробів. Проте, незважаючи на значну привабливість даного сегменту ринку, кількість таких гуртовиків на ринку залишається незначною. Єдиним великим супермаркетом одягу вітчизняного виробника є TUSO, де скомплектовані партії швейних виробів за розмірами та призначенням.

Нині гуртова ланка представлена переважно імпортерами швейних виробів, з якими гостро конкурує вітчизняна швейна промисловість. Великі імпортери безпосередньо виконують роль гуртовиків, а дрібні – працюють з продавцями на речових ринках. Тому проблеми реалізації готової продукції покладені на вітчизняних товаровиробників. Адже, темпи їх розвитку, фінансове становище та саме існування швейних підприємств передусім залежить від спроможності укріпити власні позиції на внутрішньому ринку. Найбільш ефективним каналом збуту продукції з точки зору рентабельності є прямий продаж шляхом формування власної торгівельної мережі. Проте, активно розвивати фірмову торгівлю мають змогу лише великі учасники ринку,

оскільки такий спосіб просування товару до споживачів вимагає наявності розвинутого бренду, цільової аудиторії покупців та значних фінансових капіталовкладень в створення власних магазинів та розвиток торгової марки (рис.2.6.).

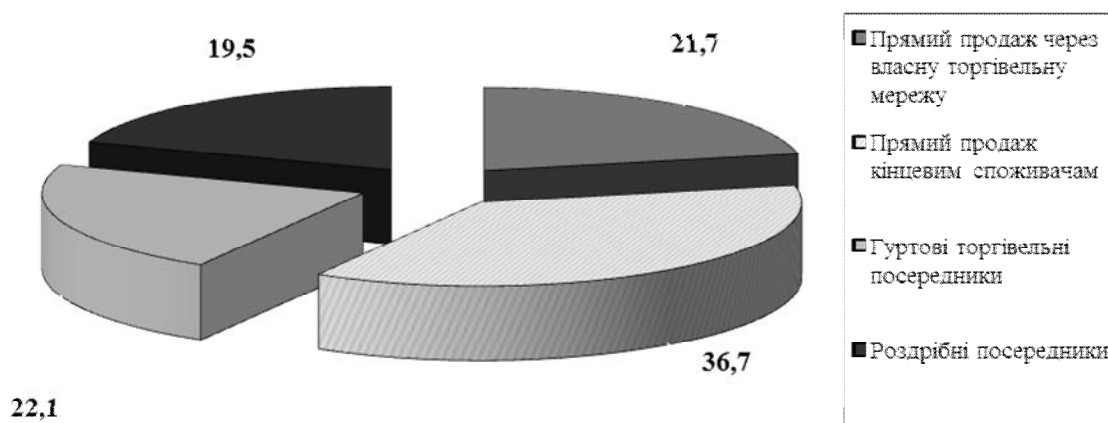


Рис. 2.6. Структура ринку збуту швейних виробів українського виробництва за способами реалізації, %¹

¹Примітка. Розраховано автором на основі [75].

Для підприємств, які орієнтуються на масового споживача і працюють на середньому та низькому цінових сегментах ринку одягу, найбільш доступними є роздрібні точки продажу, які можуть бути представлені як великими операторами ринку, так і приватними підприємцями, що займаються дрібною роздрібною торгівлею.

Роздрібні продавці здатні забезпечити зростаючі обсяги реалізації швейних виробів, оскільки вони працюють в наймасовіших точках продажу. Човниково-базарний канал здатний забезпечити мінімальну націнку (40-60%), через що товар є більш привабливим з точки зору цінового чинника для масового споживача. Проте, в структурі представленого на речових ринках асортименту одягу частка швейних виробів вітчизняного виробництва є низькою через домінування більш дешевих імпорتنих товарів сумнівної якості. Продаж через речові ринки не завжди є вигідною для товаровиробників, оскільки така схема

не передбачає закупівлю великих обсягів товарів і частота таких замовлень здійснюються нерегулярно. Найбільш поширеним є канал продажу одягу кінцевим споживачам. Він представлений трьома основними способами продажу товарів:

- пошиття та продаж ексклюзивного одягу на спеціальне замовлення;
- пошиття та продаж комплектів одягу під корпоративне замовлення (на зразок, ЗАТ „Грегори Арбер” для Федерації футболу України);
- продаж зі складу залишків продукції старих колекцій за зниженими цінами.

Якщо йдеться про пошив ексклюзивного одягу модельєрами України, то цей сегмент відрізняється високою прибутковістю, але основний ризик виробництва, орієнтованого на задоволення потреб в ексклюзивному одязі, полягає в обмеженості сектора. Індивідуальні замовлення не можуть забезпечити постійного рівня доходності й ефективного використання виробничих потужностей.

Пошиття та продаж одягу під корпоративне замовлення сьогодні є не поширеним явищем в Україні, але більшість товаровиробників визначають дану форму роботи як перспективну для розширення. Оскільки цей сегмент перебуває на стадії зародження, тому існує високий потенціал зростання попиту. Даний канал збуту має свої переваги (масове виробництво однотипної продукції, можливість отримання постійного крупного клієнта) та здатен забезпечити стабільний рівень доходу компанії за умов виконання великих партій (приміром, замовлення для Укрзалізниці, великих ритейлерів і т.ін.). Тут ризик ефективного виробництва незначний, а збуту – відсутній.

Продаж зі складу залишків продукції старих колекцій дає можливість підприємствам отримувати відшкодування собівартості продукції, яка не була реалізована в належний період. Реалізація продукції, що не користувалась попитом, зі складів компанії є негативним чинником. Але цей негативний досвід допомагає багатьом виробникам перейти на нову філософію ведення

бізнесу, яка свідчить про те, що в умовах ринкової економіки необхідно орієнтуватися на попит, а не на можливості виробництва, особливо коли це стосується товарів, кінцевим споживачем яких є громадяни.

Таким чином, проведений аналіз основних тенденцій розвитку підприємств швейної промисловості та ринку одягу свідчить, що вітчизняні підприємства стикаються з рядом проблем, які лежать в площині технологій виробництва, матеріально-технічного забезпечення, збуту, системи організації і управління виробництвом. Особливо гостро ці проблеми проявляються у сфері реалізації готової продукції. Все це вимагає виваженої державної політики, спрямованої на забезпечення всебічного розвитку галузі на основі прийняття комплексної програми інноваційного розвитку швейної промисловості, зміцнення позицій вітчизняних товаровиробників одягу, підвищення якості швейних товарів, формування конкурентного середовища та забезпечення державної підтримки щодо виходу на міжнародні ринки. Зазначене стане дієвим важелем забезпечення і підтримки економічної стійкості вітчизняних підприємств швейної промисловості.

2.2. Аналітична оцінка рівня економічної стійкості швейних підприємств

Аналіз економічної стійкості підприємства дає можливість оцінити його економічний потенціал та виявити можливості та перспективи розвитку в майбутньому, а також окреслити сильні і слабкі позиції підприємства порівняно з конкурентами. Стійкість економічного стану є необхідною умовою подальшого розвитку підприємства, оскільки це забезпечує своєчасне та повне виконання підприємством зобов'язань перед персоналом, кредиторами, акціонерами, засновниками та бюджетом.

Практичне застосування методики розрахунку економічної стійкості підприємств з використанням системи коефіцієнтів проведемо на прикладі

тестового підприємства та узагальнимо для 10 найбільш відомих швейних підприємств України. В якості тестового підприємства було обрано швейну фабрику ВАТ „Галія” (м. Тернопіль), як таку, яка тривалий час функціонує на вітчизняному ринку швейних виробів та репрезентує результатами своєї діяльності основні тенденції розвитку галузі.

Основним індикатором оцінки економічної стійкості та рівня збалансованості усіх підсистем підприємства є фінансова стійкість. Серед параметрів, які характеризують фінансову стійкість, виділимо показники ліквідності та платоспроможності, що визначають спроможність підприємства виконати у встановлені терміни свої поточні фінансові зобов'язання за рахунок перетворення власних поточних активів на гроші. Для цього найбільш термінові зобов'язання, які підлягають оплаті в поточному періоді, співставимо з найбільш ліквідними активами – грошовими коштами та їх еквівалентами, поточними фінансовими інвестиціями. Для аналітичних оцінок використаємо дані фінансової та статистичної звітності підприємств обраної сукупності.

Ліквідність тестового підприємства доцільно оцінювати за показниками, поданими нижче.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{абс.}$) характеризує частину поточних зобов'язань підприємства, які можна погасити негайно за першої вимоги кредиторів. Станом на початок і кінець 2008 р. значення цього коефіцієнту склали (детальний алгоритм і методика розрахунку фінансових показників наводяться у додатку А):

$$K_{абс}^{поч.} = 13 \text{ тис. грн.} : 211 \text{ тис. грн.} = 0,06$$

$$K_{абс}^{кін.} = 1 \text{ тис. грн.} : 105 \text{ тис. грн.} = 0,01$$

Його значення вважається теоретично достатнім, якщо воно перевищує 0,2-0,25. На практиці фактичні середні значення даного показника (як видно з проведених розрахунків) бувають значно нижчими, проте, така ситуація зовсім не вказує на проблеми підприємства у сфері здійснення платіжних розрахунків,

оскільки ймовірність одночасної вимоги погашення заборгованості з боку усіх кредиторів досить незначна.

Коефіцієнт термінової ліквідності ($K_{\text{терм.}}$) визначається для ширшого кола поточних активів, а саме дебіторської заборгованості та грошових коштів. Необхідність такої оцінки зумовлена тим, що кошти, які можна одержати в результаті вимушеної реалізації запасів, можуть бути істотно нижчими за витрати на їх закупівлю.

$$K_{\text{терм}}^{\text{поч.}} = 425 \text{ тис. грн.} : 727 \text{ тис. грн.} = 0,58$$

$$K_{\text{терм}}^{\text{кін.}} = 255 \text{ тис. грн.} : 481 \text{ тис. грн.} = 0,53$$

Оптимальне значення цього показника знаходиться в межах 0,6-0,8. Для посилення репрезентативності коефіцієнта термінової ліквідності треба проаналізувати тенденції зміни цього показника за певний період. Для тестового підприємства показники термінової ліквідності за 2008р. перебувають в допустимих межах, а загальні тенденції засвідчують динаміку до скорочення обсягу дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття $K_{\text{покр.}}$) – суть даного показника полягає в тому, що підприємство в протягом року покриває поточну кредиторську заборгованість за рахунок поточних активів як ліквідних коштів.

$$K_{\text{покр}}^{\text{поч.}} = 4226 \text{ тис. грн.} : 211 \text{ тис. грн.} = 7,34$$

$$K_{\text{покр}}^{\text{кін.}} = 3844 \text{ тис. грн.} : 105 \text{ тис. грн.} = 12,28$$

Значення показника загальної ліквідності залежить від галузі, в якій здійснює свою діяльність підприємство. У вітчизняній літературі оптимальне значення коефіцієнта покриття рівне одиниці, при якому досягається рівність поточних активів та зобов'язань. Але з огляду на різний рівень ліквідності активів, а особливо при помірних значеннях коефіцієнтів абсолютної та проміжної ліквідності, можна вважати, що не усі групи активів зможуть бути реалізованими за необхідності негайного покриття заборгованості перед кредиторами, тому за цих умов виникає реальна загроза для підтримки

економічної стійкості підприємства. З точки зору кредиторів такий підхід до формування оборотних коштів є найбільш прийнятним. Проте, з точки зору фінансового менеджменту значне накопичення запасів та збільшення величини дебіторської заборгованості може свідчити про неефективність системи управління активами.

Розрахунок показників ліквідності для обраних для дослідження швейних підприємств узагальнимо у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

**Аналіз показників ліквідності та платоспроможності підприємств
швейної промисловості за 2008 рік¹**

№	Підприємства регіону	На початок періоду			На кінець періоду		
		К _{абс}	К _{терм}	К _{покр}	К _{абс}	К _{терм}	К _{покр}
1	«Арсанія», ЗАТ	0,01	0,55	2,17	0,03	0,51	1,21
2	«Весна-Захід», ЗАТ	0,002	0,14	0,25	0,002	0,13	0,50
3	«Володарка», ВАТ	0,03	0,45	2,36	0,02	0,56	1,18
4	«Маяк», ВАТ	0,08	0,58	2,16	0,003	0,63	1,58
5	«Трембіга», ВАТ	0,02	0,59	1,81	0,02	0,60	2,53
6	«Гроттола», ВАТ	0,005	0,47	1,08	0,001	0,42	1,01
7	«Тульчинська швейна фабрика», ВАТ	0,03	0,55	2,51	0,04	0,62	2,27
8	«Ужгородська швейна фабрика», ЗАТ	0,3	0,61	2,56	0,2	0,63	2,18
9	«Швейна фабрика Прометей», ВАТ	0,001	0,54	2,31	0,001	0,51	1,98
10	«Швейне підприємство Юність»,	0,001	0,48	1,56	0,002	0,52	2,01

¹Примітка. Розраховано автором.

Як показав проведений аналіз стійкості платоспроможності швейних підприємств, практично кожен має проблеми із рівнем абсолютної ліквідності. Лише один респондент, а саме ЗАТ „Ужгородська швейна фабрика” здатна оплатити за рахунок ліквідних коштів 30% можливих вимог кредиторів.

Для з'ясування причин зміни цього показника необхідно проаналізувати зміни в складі джерел формування коштів та їх розміщення, порівнюючи з початком року. Структура поточних активів тестового підприємства” за 2007-2008р.р. подана у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Аналіз структури поточних активів тестового підприємства за 2008р.¹

№ п/п	Елементи оборотних коштів за ступенем їх ліквідності	На початок звітнього року		На кінець звітнього року		Динаміка протягом періоду		
		Абсолютна сума, тис.грн.	Структура, %	Абсолютна сума, тис.грн.	Структура, %	Абсолютна	Відносна	Структурна
1	Запаси	1247	0,81	761	0,59	-486	-0,39	-0,22
2	Дебіторська заборгованість	268	0,17	510	0,40	+242	+0,90	+0,23
3	Грошові кошти	13	0,01	1	-	- 12	-0,92	-0,01
4	Інші оборотні активи	20	0,01	17	0,01	-3	-0,15	-
Всього		1548	100	1289	100	-259	-0,17	×

¹Примітка: Розраховано автором.

Згідно проведених розрахунків можна стверджувати, що зростання коефіцієнту покриття було зумовлене скорочення суми поточних активів підприємства на 17% порівняно з попереднім періодом. Проте, слід звернути увагу на посилення негативних тенденції в структури активів, а саме, зростання величини дебіторської заборгованості на 90% та скороченням обсягів виробничих запасів на 39%. Така ситуація вказує на вимивання обігових коштів з виробництва та нагромадження їх у дебіторській заборгованості, надмірне прострочення термінів виплати якої може перевести її в розряд безнадійної.

Для відображення загальних тенденцій щодо платоспроможності досліджуваних підприємств зобразимо графічно зміну структури поточних активів в середньому по галузі (рис.2.7).

Результати дослідження показали, що в середньому по галузі відбувалося поступове зростання обсягу дебіторської заборгованості у зв'язку із наростанням кризових явищ на вітчизняному ринку швейних виробів. Свого піку мінімального рівня вона досягає в 2005 році, коли більшість підприємств відчували гостру нестачу вільних обігових коштів через введення обов'язкової процедури авалування векселів.

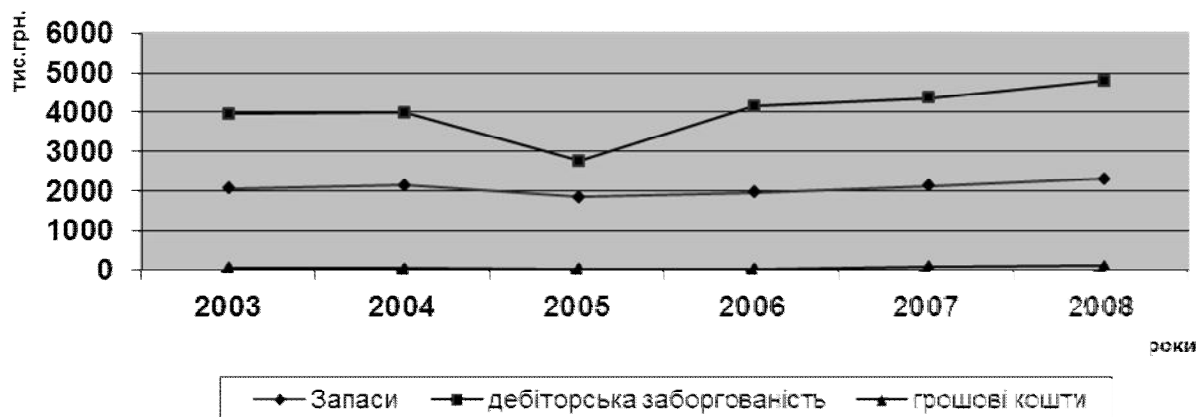


Рис. 2.7. Динаміка зміни структури поточних активів вибірових підприємств за 2003 – 2008 роки¹

¹Примітка. Розраховано автором самостійно.

Наступним етапом діагностики економічної стійкості підприємства є оцінка рівня його фінансової стабільності. В процесі такого аналізу доцільно розрахувати ступінь фінансової незалежності підприємства від зовнішніх джерел, структуру залученого капіталу за термінами повернення, а також його здатність за рахунок власних коштів підтримувати свою діяльність.

Результати аналізу джерел формування капіталу наведені у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Показники оцінки джерел формування власних коштів швейних підприємств (в середньому по досліджуваній сукупності)¹

Назва показника	Оптим. знач.	Напрямок руху значення показника	2003р.	2004р.	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.
Коефіцієнт автономії	0,50	max	0,87	0,85	0,83	0,88	0,87	0,93
Коефіцієнт фінансової стабільності	1,00	max	6,72	5,85	4,74	5,55	6,64	13,2
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,01	min	0,05	0,01	0,09	0,09	0,10	0,05
Коефіцієнт забезпечення активів власними коштами	0,10	max	0,45	0,35	0,23	0,45	0,54	0,67
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,4 – 0,6	max	0,17	0,16	0,23	0,27	0,38	0,35

¹Примітка. Розраховано самостійно.

Одним з найважливіших параметрів фінансового стану підприємства, який характеризує фінансову незалежність від зовнішніх джерел, є коефіцієнт автономії. Протягом 2003-2008 років спостерігається падіння частки власного капіталу у загальній сумі коштів, якими володіло підприємство.

Таке скорочення було визвано наростанням чистого збитку, розмір якого покривався за рахунок власних коштів. Вже з 2006 року посилився вплив власного капіталу на фінансування діяльності підприємств і така позитивна тенденція була збережена і в наступному фінансовому році. Слід відмітити і той факт, що величина коефіцієнту автономії, навіть при зміні напрямку руху, за досліджений період не виходив за межі оптимального значення. Така ситуація свідчить про самостійність та незалежність підприємства у сфері введення власного бізнесу.

Для детальнішого аналізу чинників зростання коефіцієнту автономії проаналізуємо динаміку зміни маневреності власного капіталу. Протягом звітних періодів спостерігається певне зростання даного коефіцієнта, що засвідчує зростання частки власних коштів, які направляються на фінансування основної діяльності. Проте, недосяжність даного показника меж оптимального значення свідчить про недостатність обсягу рефінансування у швейне виробництво для подолання кризи неприбутковості та досягнення точки беззбитковості. Недоступність банківських кредитів робить власний капітал єдиним джерелом забезпечення розвитку, саме цим і пояснюється зростання коефіцієнта автономії. Разом з тим, зростання збитку перешкоджає накопиченню власних коштів. Така обмеженість джерел фінансування відкидає можливість інтенсивного розвитку підприємств і наближає їх у найближчій перспективі до кризи неплатоспроможності.

Коефіцієнт фінансового левериджу показує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань. Зростання його величини свідчить про збільшення фінансового ризику. Проте, вітчизняні товаровиробники за звітні періоди не обтяжували себе великими позиками на тривалий термін, основна стаття

формування цього елемента балансу стали, в основному, відстрочені податкові зобов'язання.

Враховуючи той факт, що підприємства галузі не володіли значним обсягом довгострокових або короткострокових позик, то єдиним додатковим джерелом фінансування власної діяльності була величина кредиторської заборгованості, а саме, та її частина, яка відноситься до сталих пасивів. При оцінюванні фінансової стійкості необхідно провести аналіз кредиторської заборгованості підприємства, який передбачає визначення її обсягу в розрізі окремих груп кредиторів, виявлення прострочених термінів погашення платежів, а також пошуку можливих джерел зменшення величини поточної заборгованості.

Результати аналізу кредиторської заборгованості та динаміки зміни її величини за окремими статтями наведено на рис.2.8. та табл.2.5.

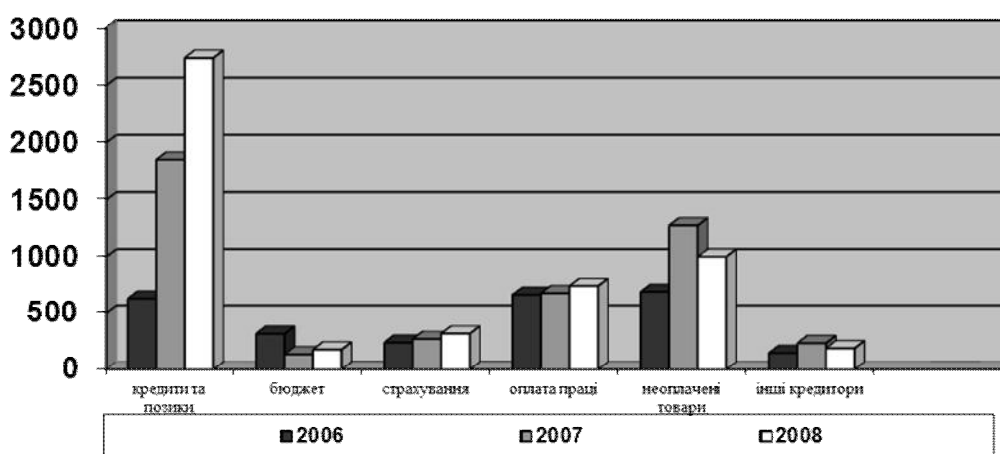


Рис.2.8. Структура кредиторської заборгованості за окремими статтями залучених пасивів досліджуваних підприємств¹

¹Примітка. Складено самостійно.

Результати аналізу показали зростання обсягу кредиторської заборгованості за рахунок короткострокових кредитів та позик. Так, якщо на початок 2006 року обсяг кредитування банками вітчизняних товаровиробників склало лише 625 тис.грн., то вже в наступному періоді цей показник зріс утричі. Це пояснюється нарощенням економічного потенціалу підприємств галузі, внаслідок чого вони стають привабливими позичальниками.

Таблиця 2.5

Структура середньої поточної заборгованості швейних підприємств ¹

Показники	2006		2007		2008	
	Сума, тис.грн.	% до підсумку	Сума, тис.грн.	% до підсумку	Сума, тис.грн.	% до підсумку
Короткострокові кредити банків	625	23,5	1850	41,8	2743	53,2
Короткострокові позикові кошти	-	-	-	-	-	-
Короткострокові кредити та позики, не погашені в строк	-	-	-	-	-	-
Розрахунки з кредиторами:						
- за товари, роботи, послуги	685	25,7	1269	28,7	999	19,4
- за виданими векселями	-	-	-	-	-	-
- за отриманими авансами	-	-	-	-	-	-
- з бюджетом	313	11,8	133	3,0	175	3,4
- по позабюджетних платежах	-	-	-	-	-	-
- по страхуванню	236	8,9	267	6,0	314	6,1
- з оплати праці	658	24,7	672	15,2	736	14,3
- з дочірніми підприємствами	-	-	-	-	-	-
- з іншими кредиторами	145	5,4	231	5,3	186	3,6
Всього разом	2662	100,0	4422	100,0	5153	100,00

¹Примітка. Розраховано автором.

Ліквідація заборгованості минулих періодів за рахунок одержаних позик дало можливість підприємствам оплачувати лише поточну заборгованість, що й сприяло формуванню позитивної тенденції у розрахунках із кредиторами. Що стосується окремих статей розрахунків з кредиторами, то ситуація є дещо відмінною в періодах, які розглядаються. Так, якщо у 2007 році порівняно з попереднім періодом величина кредиторської заборгованості за відвантажену продукцію зросла в середньому на 0,3%, то вже у 2008 році порівняно з 2007р. спостерігається падіння за цією статтею. Така ситуація сприяє подальшому зростанню досліджуваних підприємств та утвердженню репутації надійного та платоспроможного ділового партнера.

Щодо інших елементів заборгованості підприємств, то слід відмітити, що в 2008 р. спостерігається певне нагромадження виплат за усіма статтями, а,

особливо, з оплати праці працівників. Це аж ніяк не сприяло укріпленню стійкості підприємств в плані кадрового забезпечення.

Для виявлення ефективності використання оборотних коштів та спрямованості їх руху проведемо аналіз структури оборотних коштів, яка оцінюється коефіцієнтами ділової активності. Ці параметри характеризують оборотність активів, дебіторську та кредиторську заборгованість, стан товарно-матеріальних запасів та власного капіталу. Зокрема, швидкість обороту оборотних коштів є однією з якісних характеристик фінансової політики підприємства. Чим більша швидкість, тим ефективніше функціонує підприємство. Тому абсолютне або відносне зростання оборотних коштів показує не лише можливість розширення виробництва, але й характеризує темпи уповільнення їх обороту, обумовленого нагромадженням грошових коштів у менш ліквідні активи. Для встановлення тенденції оборотності оборотних коштів доцільним є визначення системи показників оборотності активів. Їхній розрахунок поданий в табл. 2.6.

Проведені розрахунки показали поступове збільшення оборотності оборотних коштів протягом останніх трьох років, що є свідченням підвищення ефективності використання ресурсів підприємств, прискорення їх кругообігу та скорочення терміну повернення із сфери обігу у сферу виробництва. Це забезпечує безперервний перебіг усіх бізнес-процесів.

Для з'ясування чинників, які впливають на швидкість обертання активів підприємства використаємо прийоми елімінування. Шляхом покрокової нейтралізації впливу кожної складової на узагальнюючий показник нами встановлено, що оборотність коштів в основному прискорена за рахунок зростання у звітному періоді виручки від реалізації швейних виробів на 13,74% і менше через скорочення середньорічного обсягу оборотних активів (0,2%).

Таким чином, можна констатувати, що використання оборотних коштів в досліджуваних підприємствах в даних умовах ринкової кон'юнктури є оптимальним.

Таблиця 2.6

Показники ефективності використання оборотних коштів швейних підприємств (в середньому по досліджуваній сукупності)¹

Назва показника	Напрямок руху значення показника	2003р.	2004р.	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, оборотів	max	2,09	2,15	1,62	1,65	1,67	1,90
Тривалість одного обороту оборотних коштів, днів	min	173	168	223	219	216	190
Коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів, оборотів	max	2,28	2,70	2,01	2,07	2,12	2,50
Тривалість одного обороту товарно-матеріальних запасів, днів у рік	min	158	134	180	174	170	144
Обсяг запасів та витрат	min	1126	1000	1039	1041	1047	753
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	max	0,70	0,68	0,52	0,57	0,63	0,74
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	max	7,75	6,34	3,64	4,01	6,86	17,08
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	max	7,54	7,52	7,40	7,41	7,43	7,08

¹Примітка. Розроблено самостійно автором.

Тривалість обороту активів залежить, також, і від структури поточних активів. Чим вона мобільніша, тобто, така, в якій переважає частка найбільш ліквідних активів, тим швидше здійснюється повернення вкладених коштів. Враховуючи те, що товарно-матеріальні запаси, які характеризуються найнижчим рівнем ліквідності, становлять більше 71% усіх активів досліджуваних підприємств, то можна стверджувати про ймовірність виникнення загрози уповільнення оборотності внаслідок надмірного нагромадження коштів у даній групі активів. Проте, аналіз показника оборотності запасів показує значне пришвидшення їх обороту. Основною причиною такого стану, на наш погляд є скорочення обсягів виробництва, і, відповідно його сировинного забезпечення.

На завершальним етапі аналізу економічного стану підприємства проведемо оцінку результатів його діяльності та ефективності використання усіх активів та вкладених коштів. До індикаторів економічної ефективності підприємства та поточної конкурентоспроможності віднесемо коефіцієнти рентабельності, а саме: рентабельність реалізованої продукції; рентабельність активів (економічна рентабельність); рентабельність продажів готової продукції; рентабельність виробничого капіталу (фінансова рентабельність); рентабельність власного капіталу.

Оцінка прибутковості діяльності підприємства має ґрунтуватися не лише на абсолютних значеннях досягнутих результатів, але й на зіставленні їх з витратами, спрямованими на економічний розвиток. Тому необхідним є проведення розрахунків показників рентабельності активів, власного та виробничого капіталу, реалізованої продукції та продажу готових виробів, результати яких подано у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Показники прибутковості виробничо-господарської діяльності швейних підприємств (в середньому по досліджуваній сукупності)¹

Показники	Звітні періоди (фінансовий рік)					
	2003р.	2004р.	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.
Рентабельність активів	0,04	0,03	- 0,01	0,03	0,05	0,06
Рентабельність власного капіталу	1,63	1,74	- 0,14	1,21	1,92	2,02
Рентабельність продаж	0,04	0,06	-0,28	0,01	0,03	0,03
Рентабельність реалізованої продукції	+10,57	+7,61	+14,47	+3,15	+1,54	+9,27
Рентабельність виробничого капіталу	0,16	0,14	0,01	0,01	0,18	0,21

¹Примітка. Розраховано автором самостійно.

За даними табл. 2.7 видно, що прибутковість виробничо-господарської діяльності підприємств загалом зростала, за виключенням результатів діяльності зазначених підприємств у 2005р. В даний період ефективність використання активів та дохідність на інвестований капітал мала негативний

характер, про що свідчать від'ємні значення показників рентабельності. Низька рентабельність власного капіталу вказує на те, що у процесі функціонування підприємств не забезпечується необхідний рівень відтворення інвестованих коштів. Саме це викликало подальше зменшення величини власного капіталу наступних періодів за рахунок значного нагромадження розміру непокритого збитку. Проте, незважаючи на збиткову діяльність, спостерігається позитивна динаміка зростання рентабельності та скорочення витратності виробництва швейних виробів.

Для з'ясування чинників, які зумовили зростання величин даних показників необхідно проаналізувати окремо кожен етап виробництва та реалізації продукції та визначити місця нагромадження можливих резервів для забезпечення подальшого зростання.

Підвищення рентабельності виробничого капіталу вказує на ефективність поєднання та використання усіх економічних ресурсів, залучених у процес виробництва готової продукції. Так, за 2008 р. зростання даного показника склало 3% проти попереднього року. Проте, результатом атаки сукупної операційної діяльності підприємств за даний період стало утворення збитку у розмірі 246 тис.грн. Така статистика зовсім не суперечить економічному змісту показника рентабельності виробничого капіталу. Дані фінансової звітності показують, що в 2008р. значно зросли операційні витрати, пов'язані із обслуговуванням реалізації продукції, утримання управлінського апарату, сплатою оренди виробничих приміщень, а також операціями з валютними надходженнями.

Таким чином, можна стверджувати, що поза межами технологічного ланцюга виробництва продукції підприємства зазнали інших додаткових витрат фінансового та управлінського характеру. Ця обставина різко знижує ефективність всього процесу виробництва та реалізації продукції, що й позначається на зниженні рентабельності продаж швейних виробів та зменшенні віддачі активів і власного капіталу.

Для визначення функціональної залежності між показниками результативності діяльності швейних підприємств використаємо модель, запропоновану фахівцями фірми „Du Pont”. Дану модель можна вибудувати у вигляді структури, вершиною якої є показники рентабельності, а основою – параметри виробничої та фінансової діяльності підприємства (рис. 2.9).

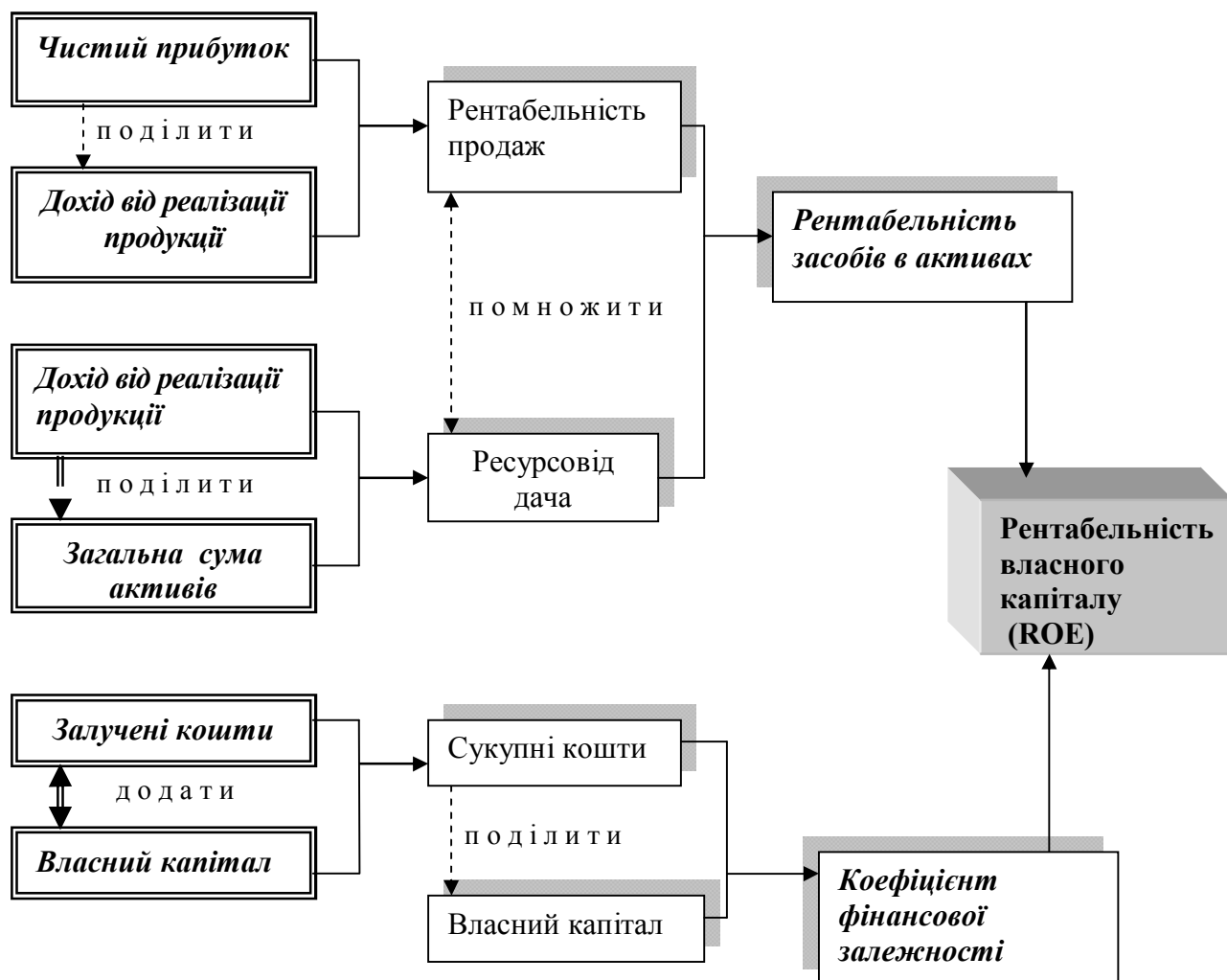


Рис. 2.9. Схема моделі «Du Pont»¹

¹Примітка. Складено автором на основі [89, с.47].

Дослідження основних чинників, які впливають на зміну власного капіталу, дозволяє нам деталізувати даний показник на окремі складові його формування, а саме:

- рентабельність продажу;
- оборотність активів підприємства (ресурсовіддача);
- структура авансованого в підприємство капіталу.

Враховуючи факторну залежність результуючого показника від означеної групи чинників, за допомогою прийомів елімінування, а саме ланцюгових підстановок, можемо оцінити вплив цих чинників на рентабельність власного капіталу. Результати обчислень за даним методом аналізу наведено у табл. 2.8.

Таблиця 2.8

**Розрахунок впливу чинників на рентабельність власного капіталу
способом ланцюгових підстановок¹**

№ рядка	Параметри			Результативний показник	Вплив чинника
	Рентабельність продажу, %	Оборотність активів, об./рік	Структура капіталу, %		
0	0,03	1,67	0,51	0,026	-
1	0,03	1,67	0,51	0,026	-
2	0,03	1,90	0,51	0,029	-0,003
3	0,03	1,90	0,44	0,025	-0,004

¹Примітка. Розрахунки проведені автором самостійно.

Факторна модель має вигляд:

$$ROE = P_{пр} \times O_{акт} \times C_{кап} \quad (2.1)$$

$$ROE^{поч} = 0,03 * 1,67 * 0,51 = 0,026$$

$$ROE^{кін} = 0,03 * 1,90 * 0,44 = 0,025$$

Результати досліджень факторної зміни показника рентабельності активів за допомогою прийомів елімінування свідчать про наступне:

– рівень рентабельності капіталу в середньому по обраних підприємствах протягом звітного 2008 року знизилась на:

$$\Delta ROE = ROE^{кін} - ROE^{поч} = 0,025 - 0,026 = -0,001 = 0,1\%$$

– падіння рентабельності власного капіталу за даними розрахунками було зумовлено уповільненням оборотності активів (зменшення кінцевого результату було викликане зростанням оборотності на 0,4%) та певним скорочення обсягів зовнішніх інвестицій, внаслідок чого підприємства фінансували свою діяльність за рахунок власних коштів або короткотермінових позик.

Слід зазначити, що визначення чинників, які впливають на рентабельність капіталу, дає можливість не лише оцінити їх внесок у його загальний рівень, але й розробити комплекс заходів підвищення віддачі на вкладений капітал.

Таким чином, проведений нами фундаментальний аналіз діяльності 10 найбільш відомих швейних фабрик України дає можливість стверджувати, що підприємства за роки своєї діяльності накопичили низку негативних моментів, які хоч і дозволяють підтримати їх роботу на деякий час, проте перешкоджають економічному зростанню в майбутньому.

В таблиці 2.9 наведені показники, які дають узагальнену характеристику проведеного дослідження економічного стану підприємств галузі.

Таблиця 2.9

Аналіз стану та динаміки зміни фінансових показників діяльності підприємств швейної промисловості за 2008 рік¹

№ п/п	Показники	На початок року	На кінець року	Динаміка зміни показників за рік	Оптимальне значення, при якому забезпечується фінансова безпека підприємства
1	2	3	4	5	6
1	Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства				
1.1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,02	0,02	-	0,2 – 0,35
1.2	Коефіцієнт термінової ліквідності	0,58	0,53	- 0,05	0,6 – 0,8
1.3	Коефіцієнт покриття	2,17	2,56	-0,39	1,5 – 2,0
2	Оцінка фінансової стабільності				
2.1	Коефіцієнт автономії	0,87	0,93	+ 0,06	$K \geq 0,5$
2.2	Коефіцієнт маневрування	0,46	0,52	+0,06	0,4 – 0,6
2.3	Коефіцієнт забезпечення ВОК активів підприємства	0,86	0,92	+0,06	min 0,1
2.4	Коефіцієнт фінансового ризику	0,15	0,08	-0,07	$K \leq 1,0$
2.6	Коефіцієнт структури залученого капіталу	0,13	0,06	-0,07	зростання
2.7	Коефіцієнт Бівера	0,20	0,23	+0,03	> 2,0
1	2	3	4	5	6
3	Оцінка ділової активності				
3.1	Оборотність усіх активів, разів	1,67	1,90	+0,23	$K = 3,0$
3.2	Тривалість обороту, днів	216	190	-26	зменшення
3.3	Оборотність власного капіталу	0,63	0,74	+0,11	збільшення
3.4	Тривалість обороту, днів	572	487	-85	зменшення
3.5	Оборотність кредиторської заборгованості, разів в рік	6,86	17,08	+10,22	збільшення
3.6	Оборотність дебіторської заборгованості, разів в рік	7,43	7,08	-0,35	збільшення

Продовження табл.2.9

4	Оцінка рентабельності діяльності підприємства				
4.1	Рентабельність реалізованої продукції, %	1,54	9,27	+ 7,73	$K > 0$, збільшення
4.2	Рентабельність продажів, %	0,03	0,03	-	$K > 0$, збільшення
4.3	Рентабельність власного капіталу, %	1,92	2,02	+ 0,1	$K > 0$, збільшення
4.4	Рентабельність виробничого капіталу, %	0,18	0,21	+0,03	$K > 0$, збільшення
4.5	Рентабельність активів, %	0,05	0,06	+0,01	$K > 0$, збільшення

¹Примітка. Розраховано автором.

Дані аналітичних розрахунків показують, що усі коефіцієнти знаходяться в інтервалах, які забезпечують фінансову безпеку підприємства, проте не гарантують економічної стійкості в перспективі. Проте, слід зазначити, що незважаючи на певне покращення основних показників рівня стійкості досліджуваної сукупності підприємств в сучасних умовах господарювання для більшості підприємств швейної промисловості залишаються актуальними у порушенні стійкого розвитку проблеми реалізації продукції та забезпеченості оборотними коштами, що проявляється у збереження чіткої тенденції до зниження їх ділової активності та рентабельності діяльності. Це, насамперед, пов'язано з високою конкуренцією на внутрішньому товарному ринку, загостренням кризових явищ в національній економіці, зростанням витрат, пов'язаних з проведенням валютних операцій, збитковістю виробництва та відсутністю реальних можливостей до поповнення власних обігових коштів, а також скороченням обсягів іноземних контрактів.

2.3. Порівняльна характеристика аналітичних моделей можливого банкрутства на основі діагностики економічного стану підприємств швейної промисловості

Аналітична діагностика можливого банкрутства підприємства передбачає проведення попередньої оцінки фінансової кризи і фундаментального аналізу рівня економічної стійкості та ймовірності її втрати.

Попередня оцінка масштабів кризового економічного стану підприємства проводиться для своєчасного виявлення тенденцій формування незадовільної структури балансу господарюючого суб'єкта та розроблення комплексу попереджувальних заходів подальшого розгортання кризових явищ. Для цього формується система економічного моніторингу результатів виробничо-господарської діяльності підприємства з використанням наступних показників: коефіцієнт Бівера, коефіцієнт покриття та забезпечення активів власним оборотним капіталом, показники платоспроможності підприємства, запропоновані Міністерством економіки України.

Коефіцієнт Бівера (K_b) є найбільш узагальнюючим показником успішності бізнесу, і визначається як відношення загального грошового потоку підприємства, одержаного за звітний період, до суми його зобов'язань. Згідно розрахунків, проведених на базі фінансової звітності обраних швейних підприємств шляхом узагальнення ключових показників, даний показник зазнав наступних змін:

$$K_b^{2006} = (7,8 + 2971,4) : 3079,5 = 0,97;$$

$$K_b^{2007} = (5,1 + 2683,4) : 4400 = 0,61;$$

$$K_b^{2008} = (0,2 + 2776,1) : 4235,1 = 0,66.$$

Зменшення величини коефіцієнта Бівера протягом вказаного періоду відбулося через збільшення наростаючими темпами збитковості швейного виробництва, що зумовлює скорочення обсягу фінансування поточної діяльності фабрики за рахунок власних коштів. Така тенденція може привести

до формування незадовільної структури балансу, коли основна частина власних оборотних коштів направлятиметься на покриття збитків та заборгованостей підприємства. Така ситуація, згідно методики Бівера, характерна для підприємств, які знаходяться в стані можливого банкрутства протягом року.

Для уточнення отриманих результатів за поданою методикою, доцільно використати підходи до оцінки платоспроможності підприємства. Структура балансу визнається незадовільною, а підприємство неплатоспроможним, якщо задовольняється хоча б одна з таких умов:

- коефіцієнт покриття (поточної, загальної ліквідності) на кінець звітного періоду є меншим за нормативне значення – 1,5;
- коефіцієнт забезпечення активів підприємства власними коштами на кінець звітного періоду є меншим за 0,1.

Однак, слід наголосити на тому, що визнання підприємства неплатоспроможним зовсім не означає його негайної ліквідації. Це тільки попередня фіксація стану фінансової нестійкості, а відповідно – потреби забезпечення оперативного контролю за фінансовим станом підприємства і своєчасного вжиття заходів для виведення його з кризи.

За умови, якщо коефіцієнт покриття нижче нормативного значення, а частка власного оборотного капіталу у формування поточних активів менша нормативу, але помітна тенденція до росту цих показників, то для перевірки реальної можливості відновлення платоспроможності підприємства розраховують коефіцієнт відновлення платоспроможності за період, рівний 6 місяців за наступною формулою:

$$K_{від} = \frac{K_n^{кін} + \frac{6}{T}(K_n^{кін} - K_n^{поч})}{K_n^{норм}}, \quad (2.2)$$

де $K_{від}$ – коефіцієнт відновлення платоспроможності підприємства;

$K_n^{кін}$, $K_n^{поч}$ - фактичні значення коефіцієнтів покриття відповідно на кінець та початок звітного періоду;

$K_n^{норм}$ - нормативне значення коефіцієнта покриття;

b – період відновлення платоспроможності в місяцях;

T – звітний період в місяцях.

Якщо значення коефіцієнта покриття менший за 1, то це свідчить про те, що підприємство в найближчі 6 місяців не має реальної можливості відновити втрачену платоспроможність. Якщо фактичні величини коефіцієнта покриття та коефіцієнта забезпечення активів підприємства власними коштами рівні або вищі нормативних значень на кінець звітного періоду, проте помітна тенденція до їх скорочення, то доцільним є розрахунок коефіцієнта втрати платоспроможності за період, рівний 3 місяцям:

$$K_{втр} = \frac{K_n^{кін} + \frac{3}{T}(K_n^{кін} - K_n^{поч})}{K_n^{норм}}, \quad (2.3)$$

де $K_{втр}$ – коефіцієнт втрати платоспроможності підприємства;

3 – період втрати платоспроможності в місяцях.

На основі запропонованих підходів, нами були проведені узагальнені розрахунки коефіцієнта покриття та коефіцієнта забезпечення власними коштами для обраної сукупності підприємств, які відображені на рис. 2.10.

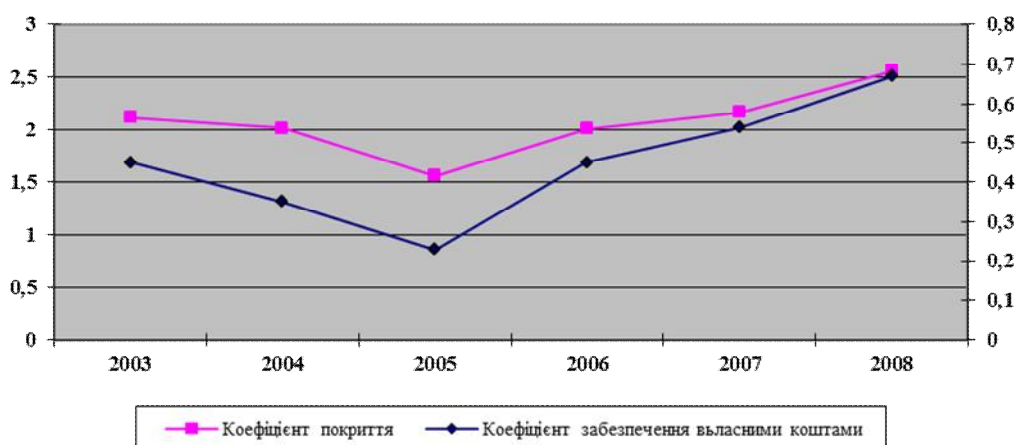


Рис.2.10. Динаміка зміни коефіцієнта покриття та забезпечення активів власними коштами підприємств швейної промисловості¹

¹Примітка. Розраховано автором.

Як видно з рис. 2.10, протягом 2003-2008 років підприємства повністю забезпечували потреби виробництва власними коштами та покривали свої

короткострокові зобов'язання оборотними коштами. Про це свідчить той факт, що значення показників покриття та забезпеченості не перетинали нижньої межі платоспроможності. Винятком був 2004 рік, коли структура балансу змістилася в напрямку скорочення ліквідних активів підприємства. Така ситуація була спровокована ростом непогашеної дебіторської заборгованості, що спричинило вимивання з обігу грошових коштів і, як наслідок, скорочення обсягу виробництва. Проте вже протягом наступного року, вдалося відновити рівновагу та підвищити власну ліквідність.

Для фундаментальної діагностики можливого банкрутства використаємо наступні методики оцінки стійкості підприємства: модель Альтмана, статистична модель, розроблена Аудиторською палатою України та система показників фінансової стійкості.

За моделлю Альтмана розрахунок показників економічної стійкості (визначеними в § 1.3 дисертаційної роботи) здійснювався нами за даними річної фінансової звітності тестового підприємства, а саме, форми №1 “Баланс” та форми №2 “Звіт про фінансові результати”. Розрахунковий період становив 5 років, оскільки при застосуванні цієї моделі слід звертати увагу не стільки дискретному значенню показника в періоді, що аналізується, як динаміці його зміни протягом певного проміжку часу.

Показник відношення чистого оборотного капіталу до загальної вартості усіх активів, якими володіє підприємство склав

$$\begin{aligned}
 KI_{2004} &= (1680-792) / 6118 = 0,15; & KI_{2006} &= (1294-481) / 4727 = 0,17; \\
 KI_{2005} &= (1425-727) / 5265 = 0,13; & KI_{2007} &= (1548-211) / 4226 = 0,32; \\
 KI_{2008} &= (1289-105) / 3844 = 0,31.
 \end{aligned}$$

Рентабельність активів, обчислена за нерозподіленим прибутком склала:

$$\begin{aligned}
 K2_{2004} &= (-518) / 6118 = - 0,08; & K2_{2006} &= (-1544) / 4727 = - 0,33; \\
 K2_{2005} &= (-1064) / 5265 = - 0,20; & K2_{2007} &= (-956) / 4226 = - 0,23; \\
 K2_{2008} &= (-1017) / 3844 = - 0,26.
 \end{aligned}$$

Рентабельність активів, обчислена за валовим прибутком від реалізації продукції становила:

$$K3_{2004} = 658 / 6118 = 0,11;$$

$$K3_{2006} = 87 / 4727 = 0,02;$$

$$K3_{2005} = 433 / 5265 = 0,08;$$

$$K3_{2007} = 69 / 4226 = 0,02;$$

$$K3_{2008} = 374 / 3844 = 0,10.$$

Коефіцієнт покриття за ринковою вартістю власного капіталу для тестового підприємства прийняв значення:

$$K4_{2004} = 5326 / 792 = 6,72;$$

$$K4_{2006} = 3904 / 823 = 4,74;$$

$$K4_{2005} = 4496 / 769 = 5,65;$$

$$K4_{2007} = 3673 / 553 = 6,64;$$

$$K4_{2008} = 3574 / 270 = 13,23.$$

Коефіцієнт віддачі активів підприємства за досліджуваний період склав:

$$K5_{2004} = 3313 / 6118 = 0,54;$$

$$K5_{2006} = 2138 / 4727 = 0,45;$$

$$K5_{2005} = 3296 / 5265 = 0,63;$$

$$K5_{2007} = 2284 / 4226 = 0,54;$$

$$K5_{2008} = 2620 / 3844 = 0,68.$$

Таким чином, інтегральний показник ймовірності банкрутства швейної фабрики за даною моделлю матиме наступні числові значення:

$$Z_{2004} = 1,2*0,15 + 1,4*(-0,08) + 3,3*0,11 + 0,6*6,72 + 1,0*0,54 = 5,003;$$

$$Z_{2005} = 1,2*0,13 + 1,4*(-0,20) + 3,3*0,08 + 0,6*6,18 + 1,0*0,63 = 4,478;$$

$$Z_{2006} = 1,2*0,17 + 1,4*(-0,33) + 3,3*0,02 + 0,6*8,12 + 1,0*0,45 = 5,130;$$

$$Z_{2007} = 1,2*0,32 + 1,4*(-0,23) + 3,3*0,02 + 0,6*6,64 + 1,0*0,54 = 4,652;$$

$$Z_{2008} = 1,2*0,31 + 1,4*(-0,26) + 3,3*0,10 + 0,6*13,23 + 1,0*0,68 = 8,956.$$

Узагальнення здійснених розрахунків факторних показників та оцінка можливості банкрутства подана у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Прогноз можливого банкрутства швейної фабрика тестового підприємства за моделлю Е.Альтмана

Показники	Звітні періоди (роки)				
	2004	2005	2006	2007	2008
K1	0,15	0,13	0,17	0,32	0,31
K2	-0,08	-0,20	-0,33	-0,23	-0,26
K3	0,11	0,08	0,02	0,02	0,10
K4	6,72	5,65	4,74	6,64	13,23
K5	0,54	0,63	0,45	0,54	0,68
Z – рахунок	5,003	4,478	5,130	4,652	8,956

Примітка. Розраховано автором.

Як свідчать наведені розрахунки, ймовірність банкрутства тестового підприємства є дуже низькою. Це свідчить про те, що фабрика володіє значними потенційними можливостями для забезпечення прибуткової діяльності та подальшого розвитку.

Результати апробації наведеної методики оцінки стійкості на окремих підприємствах відображено в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Апробація методики оцінки стійкості на окремих підприємствах швейної промисловості

Підприємства регіону	Z – рахунок та оцінка ймовірності банкрутства				
	2004	2005	2006	2007	2008
«Арсанія», ЗАТ	3,21 низька	3,25 низька	3,00 низька	4,02 низька	4,36 низька
«Весна-Захід», ЗАТ	9,94 низька	1,54 дуже висока	2,96 можлива	4,61 низька	4,53 низька
«Володарка», ВАТ	5,02 низька	6,21 низька	5,74 низька	5,89 низька	6,01 низька
«Маяк», ВАТ	4,57 низька	12,77 низька	5,95 низька	8,45 низька	9,63 низька
«Трембіта», ВАТ	3,39 низька	3,59 низька	2,71 можлива	4,56 низька	7,82 низька
«Троттола», ВАТ	5,63 низька	5,61 низька	4,93 низька	2,98 можлива	2,85 можлива
«Тулчинська швейна фабрика», ВАТ	5,23 низька	4,96 низька	2,91 можлива	3,05 низька	3,65 низька
«Ужгородська швейна фабрика», ЗАТ	8,95 низька	8,21 низька	8,01 низька	7,63 низька	7,21 низька
«Швейна фабрика Прометей», ВАТ	5,21 низька	6,32 низька	5,98 низька	6,01 низька	6,23 низька
«Швейне підприємство Юність», ЗАТ	4,15 низька	4,12 низька	3,01 низька	2,85 можлива	2,70 висока

¹Примітка. Розраховано автором.

Як видно із результатів розрахунків, практично більшість підприємств знаходяться в межах низької ймовірності банкрутства, а, отже, є економічно стійкими. Винятком є «Швейна підприємство Юність» та ВАТ «Троттола», які характеризуються високим рівнем загрози банкрутства.

Для виявлення загального тренду стійкості обраних підприємств відобразимо узагальненні результати дослідження у вигляді кривої Z-рахунку на рис.2.11.

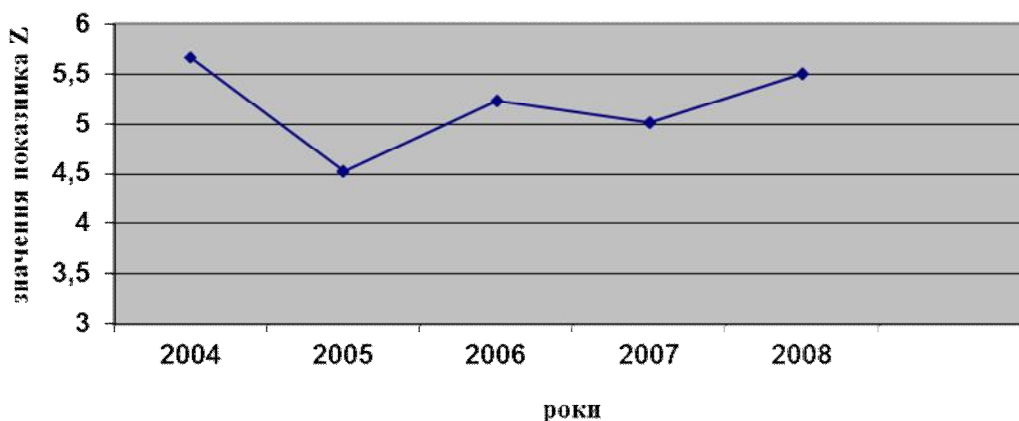


Рис.2.11. Графік зміни значення Z-рахунку Альтмана за 2004-2008 рр.¹

¹Примітка. Розраховано автором.

Стрибкоподібний характер кривої Z-рахунку в межах одного і того ж діапазону може свідчити про існування впливу сильного чинника середовища функціонування на діяльність підприємств швейної промисловості. Особливо це помітно у 2005 році, коли різке погіршення становища вітчизняних товаровиробників було зумовлене недосконалою законодавчою діяльністю органів влади.

Як зазначалося в §1.3 дисертаційної роботи, основним недоліком зарубіжних моделей є їх часова та методична несумісність з існуючими умовами господарювання та принципами ведення бухгалтерського обліку. Саме тому, для об'єктивності та підвищення репрезентативності проведеної оцінки загрози банкрутства доцільно використовувати методики, напрацьовані вітчизняною господарською практикою.

Аудиторська палата України для оцінки ризику банкрутства для акціонерних товариств, які не торгують своїми акціями на фондових біржах, пропонує застосовувати наступну модель [152]:

$$R = 8,38 * K_1 + K_2 + 0,054 * K_3 + 0,64 * K_4, \quad (2.4)$$

K_1 – відношення оборотного капіталу і середньорічної вартості активів:

$$K_1^{noch} = 1425 \text{ тис.грн.} : 5691,5 \text{ тис.грн.} = 0,25;$$

$$K_1^{кин} = 1294 \text{ тис.грн.} : 4996 \text{ тис.грн.} = 0,26;$$

K_2 – відношення нерозподіленого прибутку до власного капіталу:

$$K_2^{noch} = -1064 \text{ тис.грн.} : 4496 \text{ тис.грн.} = -0,24;$$

$$K_2^{кин} = -1544 \text{ тис.грн.} : 3904 \text{ тис.грн.} = -0,40;$$

K_3 – співвідношення виручки від реалізації продукції і середньорічної вартості активів:

$$K_3^{noch} = 3296 \text{ тис.грн.} : 5691,5 \text{ тис.грн.} = 0,58;$$

$$K_3^{кин} = 2138 \text{ тис.грн.} : 4996 \text{ тис.грн.} = 0,43;$$

K_4 – відношення нерозподіленого прибутку до загальних витрат підприємства (виробничих, інвестиційних, фінансових):

$$K_4^{noch} = -1064 / (2863 + 738 + 155 + 2091 + 48 + 310) = -0,14;$$

$$K_4^{кин} = -1544 / (2051 + 595 + 114 + 3314 + 48 + 151) = -0,31.$$

За даними фінансової звітності тестового підприємства показник R на початок та кінець 2008 року становить:

$$R_{noch} = 8,38 * 0,25 + (-0,24) + 0,054 * 0,58 + 0,64 * (-0,14) = 1,79812;$$

$$R_{кин} = 8,38 * 0,26 + (-0,40) + 0,054 * 0,43 + 0,64 * (-0,31) = 1,60672.$$

Ймовірність банкрутства визначається відповідно до величини показника R , інтервали значень якого подані у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Оцінка ймовірності банкрутства за методикою Аудиторської палати України¹

Величина R	Ймовірність банкрутства, %
Менше 0,00	Максимальна (90-100)
0,00 – 0,18	Висока (60-80)
0,18 – 0,32	Середня (35-50)
0,32 – 0,42	Низька (15-20)
Більше 0,42	Мінімальна (до 10)

¹Примітка. Сформовано автором за методикою [152].

Проведені розрахунки свідчать, що ймовірність банкрутства фабрики досить низька і становить лише 10%. Проте, тенденція до порушення економічної стійкості за звітний період присутня, оскільки значення узагальнюючого показника знизилась на 0,19 пункти.

З метою попередження виникнення кризи та порушенню економічної стійкості підприємства необхідно мати великий обсяг достовірної інформації про його реальний стан, правильно її оцінювати та аналізувати. Це забезпечить вчасність реакції на дестабілізуючі чинники зовнішнього та внутрішнього середовища та підтримку стійкості фінансового стану. Саме тому для поглибленого фінансового аналізу стану швейних підприємств доцільно проаналізувати його внутрішні можливості у формуванні власних запасів та витрат і оцінити рівень платоспроможності підприємства.

Найбільш ефективним критерієм, який характеризує поточну фінансову стабільність підприємства, є показник забезпеченості запасів і витрат джерелами їх фінансування. Він дозволяє оцінити, наскільки близько підприємство знаходиться від стадії банкрутства [185, с.308]. Дана методика передбачає визначення та оцінку основних джерел формування оборотних активів підприємства у вигляді запасів та витрат і дає змогу встановити співвідношення між власними та залученими коштами у фінансуванні діяльності суб'єкта господарювання.

Для характеристики структури джерел формування запасів та виробничих витрат підприємства використаємо наступні показники:

- наявність власних обігових коштів ($O_{об}$);
- наявність власних засобів і довгострокових позичкових джерел для формування запасів ($Z_{оз}$);
- обсяг основних джерел формування запасів, які, окрім власних коштів та довгострокових залучень, включають також короткострокові кредити банків ($K_{заг}$).

Означеним параметрам відповідають три показники рівня забезпечення запасів і витрат основними джерелами фінансування:

1) надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів для формування запасів;

1) надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів та довгострокових позичкових джерел для формування запасів;

2) надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів, довгострокових та короткострокових зовнішніх джерел для формування запасів.

Розрахунок цих показників дає можливість визначити стан фінансової складової економічної стійкості з використанням тривимірного показника:

- абсолютна фінансова стійкість досягається за таких умов: $O_{об} \geq 0$, $Z_{оз} \geq 0$, $K_{заг} \geq 0$. Тривимірний показник при цьому становитиме (1, 1, 1);

- нормальна фінансова стійкість, яка гарантує підприємству його платоспроможність, забезпечується за умови : $O_{об} < 0$, $Z_{оз} \geq 0$, $K_{заг} \geq 0$, тобто тривимірним показником (0, 1, 1);

- нестійке фінансове становище пов'язане з порушенням фінансової дисципліни, але зберігається можливість відновлення рівноваги за рахунок поповнення власних джерел або додаткового залучення позикових коштів в обіг підприємства. Це відповідає умовам: $O_{об} < 0$, $Z_{оз} < 0$, $K_{заг} \geq 0$, за яких значення тривимірного показника буде наступним (0, 0, 1);

- кризовий фінансовий стан, за якого підприємство перебуває на межі банкрутства. Виконується умова: $O_{об} < 0$, $Z_{оз} < 0$, $K_{заг} < 0$, тобто тривимірний показник знаходить в такій області значень (0, 0, 0).

Розрахунок цих показників та алгоритм визначення відповідних параметрів стійкості на прикладі тестового підприємства швейної галузі відображено в таблиці 2.13.

Дані таблиці показують, що фінансових стан фабрики на кінець звітнього періоду визначався як задовільний. Хоча варто відмітити, що позитивною

тенденцією є перехід підприємства протягом звітного періоду із критичного стану у зону абсолютного рівня стійкості.

Таблиця 2.13

Аналіз стійкості фінансового стану тестового підприємства в 2008 році¹

(тис.грн.)

№ п/п	Показники	На початок періоду	На кінець періоду	Зміна за період	
				Абсолютна	Відносна
1	Поточні (оборотні) активи	1425	1289	-136	-9,54
2	Поточні зобов'язання	727	211	-516	-70,98
3	Наявність власних обігових коштів (ряд.1 – ряд.2) $O_{об}$	698	1078	+380	+54,44
4	Довгострокові зобов'язання	-	-	-	-
5	Наявність власних засобів і довгострокових позичкових джерел для формування запасів (ряд.3 + ряд.4) $Z_{дз}$	698	1078	+380	+54,44
6	Короткострокові кредити банків	200	135	-65	-32,5
7	Обсяг основних джерел формування запасів (ряд.5 + ряд.6) $K_{заг}$	898	1213	+315	+35,08
8	Загальна величина запасів	1000	1039	+39	+3,90
9	Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів для формування запасів (ряд.3 – ряд.8)	-302	+39	+341	-112,91
10	Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів та довгострокових позичкових джерел для формування запасів (ряд.5 – ряд.8)	-302	+39	+341	-112,91
11	Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів, довгострокових та короткострокових зовнішніх джерел для формування запасів (ряд.7 – ряд.8)	-102	+174	+276	-270,59
12	<u>Тривимірний показник фінансової ситуації</u> (ряд.9, ряд.10, ряд.11)	кризовий стан (0; 0; 0)	абсолютна стійкість (1; 1; 1)	×	×

¹Примітка. Розраховано самостійно.

Така ситуація зумовлена, передусім, скороченням вартості поточних активів підприємства на 9,54%, в основному за рахунок зменшення залишків готової продукції на складах. Проте, враховуючи значні обсяги фінансових

ресурсів, якими володіє підприємство, можна стверджувати, що рівень менеджменту на підприємстві є низьким, оскільки має місце неефективне використання коштів, про що свідчить наростання величини непокритого збитку швидшими темпами, ніж відбувається відтворення вкладеного капіталу.

Використавши апробовану на тестовому підприємстві методику оцінки фінансової стійкості, проведемо аналіз запасу стійкості досліджуваних підприємств швейної промисловості (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Оцінка фінансової складової економічної стійкості підприємств швейної промисловості¹

№ п/п	Підприємства	Тривимірний показник рівня стійкості фінансової складової				
		2004р.	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.
1	«Арсанія», ЗАТ	(0;1;1)	(0;1;1)	(0;0;0)	(0;0;0)	(0;0;0)
2	«Весна-Захід», ЗАТ	(0;1;1)	(0;0;0)	(0;0;0)	(0;0;1)	(0;0;1)
3	«Володарка», ВАТ	(0;0;1)	(1;1;1)	(0;0;1)	(0;0;1)	(0;0;1)
4	«Маяк», ВАТ	(0;0;1)	(1;1;1)	(0;0;1)	(0;0;1)	(0;1;1)
5	«Трембіта», ВАТ	(1;1;1)	(1;1;1)	(1;1;1)	(0;0;1)	(0;0;1)
6	«Троттола», ВАТ	(0;0;0)	(0;0;0)	(0;0;0)	(0;0;0)	(0;0;0)
7	«Тулчинська швейна фабрика», ВАТ	(0;0;0)	(1;1;1)	(0;1;1)	(0;0;0)	(0;0;0)
8	«Ужгородська швейна фабрика», ЗАТ	(0;0;1)	(0;0;1)	(0;0;1)	(0;0;1)	(0;0;1)
9	«Швейна фабрика Прометей», ВАТ	(0;0;0)	(1;1;1)	(0;1;1)	(1;1;1)	(1;1;1)
10	«Швейне підприємство Юність», ЗАТ	(1;1;1)	(1;1;1)	(1;1;1)	(0;0;1)	(0;0;0)

¹Примітка. Розраховано самостійно.

Проведені розрахунки свідчать про невисокий рівень стійкості фінансового стану серед досліджуваних підприємств. Ті з них, які покращили власний стан шляхом активізації діяльності на внутрішньому галузевому ринку, мали реальну можливість залучити додаткові фінансові ресурси і, таким чином, підвищити забезпеченість виробництва та укріпити свої позиції (ВАТ «Володарка», ВАТ «Маяк», ЗАТ «Ужгородська швейна фабрика», ВАТ «Швейна фабрика Прометей»). Інші оператори не змогли вийти із кризового стану, що був спровокований нестабільністю зовнішнього середовища, передусім світовою фінансовою кризою.

Отже, узагальнення результатів, одержаних у процесі аналізу економічної стійкості досліджуваних підприємств за трьома методами, дає підставу стверджувати, що вони знаходяться в ситуації, коли, з одного боку, зважена політика управління активами в організації сприяла стабілізації грошових потоків, позитивним наслідком чого стало значне скорочення кредиторської заборгованості та часткове покриття збитку, а, з другої – спостерігається системне зменшення обсягів фінансування основної діяльності, що призводить до падіння виробництва швейних виробів та втрати конкурентних позицій товаровиробників. Тобто, на фоні загального покращення показників діяльності прослідкується дія прихованих дестабілізуючих чинників, які спровокують виникнення кризових явищ.

Висновки до розділу 2

Проведений аналіз стану та перспектив розвитку ринку швейних виробів дозволяє виділити наступні причини порушення стану економічної стійкості підприємств швейної промисловості:

- згортання виробництва, скорочення обсягів продажу та наростання збитковості основної діяльності;
- відсутність можливості оновлення виробничого потенціалу фабрики, оскільки одержаний прибуток повністю йде на покриття понесених збитків від операційної діяльності;
 - неритмічність виробництва та неповне завантаження потужностей;
 - висока плинність кадрів внаслідок зниження привабливості праці;
 - невиправдане нагромадження оборотних активів фабрики у виробничих запасах, що значною мірою зумовлене проблемами збуту швейних виробів;
- наявний дефіцит власних обігових коштів, недоступність довгострокових кредитів під низькі відсотки;

- негативні зміни структури портфеля замовлень (зменшення кількості та обсягів підписаних іноземних контрактів);
- падіння ринкової вартості акцій підприємства;
- висока залежність підприємства від одного постачальника та ринку збуту готової продукції;
- відсутність належної інфраструктури сектору пошиття одягу.

Дані аналітичних розрахунків, одержаних у ході аналізу стійкості фінансового стану швейних підприємств України, показують, що усі коефіцієнти знаходяться в межах допустимих значень, при яких забезпечується фінансова безпека підприємства. Слід зазначити, що негативним моментом є збереження стійкої тенденції до зниження ділової активності та рентабельності діяльності в цілому по підприємствах швейної промисловості. Це безпосередньо пов'язано з проблемою реалізації продукції на внутрішньому ринку, зростанням витрат, пов'язаних з проведенням валютних операцій, збитковістю виробництва та відсутністю реальних можливостей до поповнення власних обігових коштів, а також скороченням обсягів іноземних контрактів. За роки свого функціонування швейні фабрики накопичили низку негативних моментів, які хоча і дозволяють підтримати роботу на деякий час, проте перешкоджають їх економічному зростанню в майбутньому. Покращення за окремими результируючими показниками діяльності підприємств супроводжується поступовим скороченням обсягів виробництва продукції, а значна частина власного капіталу направляється на погашення непокритого збитку. Ці негативні моменти в діяльності швейних підприємств є потенційними місцями зародження та розгортання кризи. Саме тому вони потребують особливої уваги з боку керівництва.

Незважаючи на певні труднощі, підприємства володіють значними потенційними можливостями відновлення економічної стійкості. Про це свідчать дані, одержані в результаті аналітичної діагностики можливого банкрутства підприємства. Проведений аналіз діяльності підприємств швейної

промисловості за допомогою факторних моделей прогнозування кризи розвитку (модель Альтмана, Таффлера, Спрінгайта) дає можливість стверджувати, що для досліджуваної сукупності характерним є збереження потенційних можливостей для зростання за умови ефективного та раціонального використання наявних економічних ресурсів.

Узагальнення результатів, дає підставу стверджувати, що досліджувані підприємства знаходиться у такій ситуації, коли, з одного боку, зважена політика управління активами сприяла стабілізації грошових потоків, позитивним наслідком чого стало значне скорочення кредиторської заборгованості та часткове покриття розміру збитку, а, з другої – спостерігається систематичне зменшення обсягів фінансування основної діяльності, що призводить до падіння виробництва швейних виробів та втрати конкурентних позицій фабрик. Тобто, на фоні загального покращення показників діяльності можна говорити про існування прихованих дестабілізуючих чинників, здатних спровокувати виникнення кризи. Така ситуація вимагає радикальних дій задля виявлення, оцінки та нейтралізації таких чинників.

Матеріали розділу опубліковані в [197;199; 201; 203; 207].

РОЗДІЛ 3

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ПІДТРИМКИ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Побудова аналітичної моделі оцінки економічної стійкості швейних підприємств

В сучасних умовах господарювання особлива увага приділяється забезпеченню економічної стійкості підприємства як ключового елементу підтримки довгострокових конкурентних переваг та зміцнення власних позицій на ринку. Основна задача управління економічною стійкістю полягає у досягненні підприємством оптимального співвідношення між бажаними темпами економічного зростання та можливостями відтворювального процесу. Забезпечення необхідного (ефективного за існуючих умов) та достатнього (найменш затратного) рівня розвитку можливе за умов організації та впровадження системи кількісної оцінки економічної стійкості підприємства.

Проблемам оцінки рівня економічної стійкості підприємства присвячені роботи таких вчених як О. Ареф'єва, Д. Городинська, С. Бараненко, В. Шеметов, І. Брянцева, Е. Виборова, Л. Мезіна, Ф. Євдокимов, В. Немков, А. Романова, В. Гринчуцький [19, 39, 53, 79, 180, 202, 220]. Загалом, аналіз економічної літератури дає можливість стверджувати, що на даний момент не сформовано єдиної, загальноприйнятої методики оцінки економічної стійкості підприємства. Саме цим і зумовлено спрямованість дослідження у сфері пошуку нових підходів до визначення рівня економічної стійкості, які б максимально враховували специфіку діяльності окремого підприємства.

Оцінка економічної стійкості є складовою механізму забезпечення успішного функціонування підприємства, оскільки дає можливість виявити сучасний стан та перспективи його подальшого розвитку. Економічна стійкість є комплексною характеристикою роботи підприємства в динаміці і може бути

представлена як інтегральний показник, який об'єднує в собі багато одиничних елементів економічного стану. Цим і обумовлюється можливість застосування для аналізу діяльності підприємства системи показників-індикаторів, розрахованих на основі даних фінансової звітності, які дають всебічну оцінку усіх сфер діяльності підприємства та попередній висновок про досягнутий рівень економічної стійкості підприємства. Перевагами цього методу є раннє виявлення ознак кризи розвитку фірми та можливість реалізації оперативних заходів для її нейтралізації. Основним недоліком цієї оціночної системи є відсутність загальної оцінки рівня економічної стійкості, оскільки він ґрунтується на розгляді критеріїв стійкого розвитку підприємства окремо один від одного і не передбачає об'єднання їх в певний узагальнюючий показник. Крім того, існує проблема незбіжності звітних даних, їх малоприматності для аналізу внаслідок тимчасового лагу, який існує між моментом складання звітності та її аналізом, неадекватність облікових даних в зв'язку з використанням принципу собівартості, що є одним із принципів бухгалтерського обліку.

Комплексний підхід до оцінки стійкого розвитку підприємства зберігається при застосуванні багатofакторних моделей, в основі яких лежить визначення динаміки зміни показників діяльності підприємства за минулі періоди та складання на основі одержаних результатів прогнозів його розвитку в найближчій перспективі.. Як правило, з цією метою в економічному аналізі широко використовують аналітичні моделі західних економістів (Е. Альтман, Р.Таффлер, М. Тішоу, Г. Спрінгейт тощо). Проте, дані методики мають ряд суттєвих недоліків, які досить ускладнюють процес їх застосування через певну невідповідність запропонованих принципів оцінки сучасним умовам господарювання.

Подолати обмеження вище зазначених методик можливо лише через застосування інтегральних підходів до оцінки рівня економічної стійкості підприємства [8, 20, 21, 39, 115, 180]. Він дає можливість враховувати не лише

фактичні значення показників діяльності підприємства, а й оцінити їх роль у забезпеченні стійкого розвитку підприємства.

Нами запропонована методика інтегральної оцінки стійкості підприємств швейної промисловості як така, що охоплює найважливіші аспекти діяльності підприємства та відзначається високим рівнем об'єктивності у відображенні процесів, які протікають всередині об'єкта дослідження. Даний підхід дає можливість одержати аналітично перевірену інформацію про динаміку розгортання бізнесу, виявити проблемні зони функціонування підприємства та наявні невикористанні резерви для подолання загроз зовнішнього середовища. Для підвищення результативності та репрезентативності оцінки доцільно дотримуватися чіткого визначеного алгоритму, етапи якого наведені на рис. 3.1.

Відповідно до принципів інтегральної оцінки, економічна стійкість знаходиться у функціональній залежності від сукупності певних чинників:

$$EC = f(x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{in}), \quad (3.1)$$

де x – критерії оцінки рівня економічної стійкості, які об'єднуються у певні групи, що характеризують різні аспекти діяльності підприємства;

n – кількість критеріїв оцінки економічної стійкості підприємства в i -тій групі показників;

i – номер групи показників, які характеризують окремі складові економічної стійкості.

Оскільки показники, які визначають рівень економічної стійкості підприємства, мають різну спрямованість та силу впливу на загальні результати діяльності, то кількісну оцінку економічної стійкості промислового підприємства доцільно здійснювати за принципом середньозваженої суми обраних критеріїв за наступною формулою:

$$EC = \sum_{i=1}^m \alpha_i \left(\sum_{j=1}^n \beta_{ij} * \gamma_{ij} \right), \quad (3.2)$$

де EC – інтегральний показник економічної стійкості промислового підприємства;

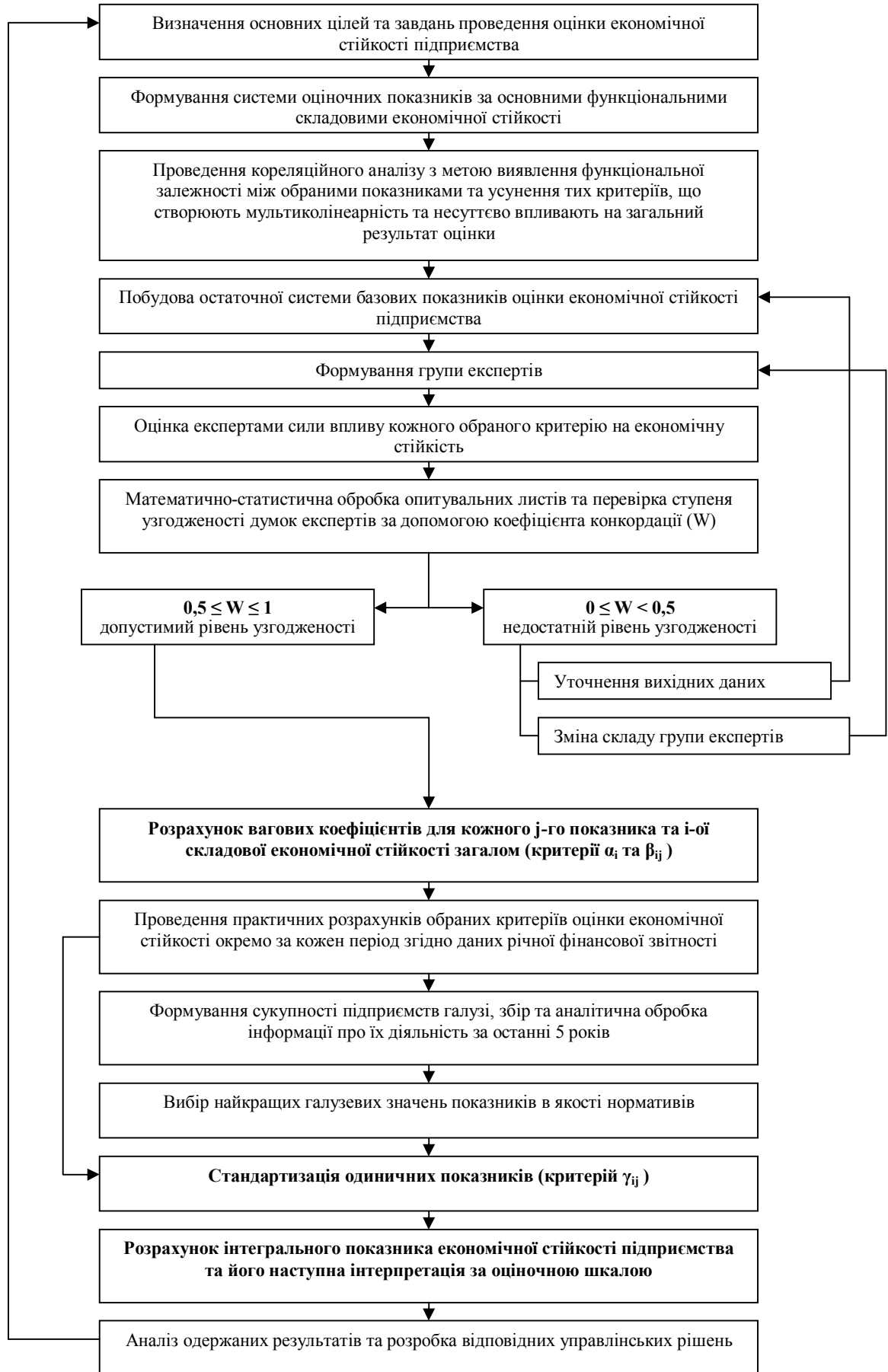


Рис. 3.1. Алгоритм проведення оцінки економічної стійкості підприємств швейної промисловості¹

¹Примітка. Розроблено автором.

m – кількість функціональних складових економічної стійкості;

i – номер групи показників, які характеризують окремі складові економічної стійкості;

n – кількість критеріїв оцінки економічної стійкості підприємства в i -тій групі показників;

j – одиничний показник оцінки економічної стійкості i -ої групи;

α_i – ваговий коефіцієнт, який враховує ступінь важливості i -ої складової в структурі економічної стійкості підприємства;

β_{ij} - ваговий коефіцієнт, який враховує значущість j -го показника в i -ій складовій економічної стійкості;

γ_{ij} – стандартизований одиничний показник економічної стійкості підприємства.

Методику інтегральної оцінки рівня економічної стійкості підприємств швейної промисловості пропонується здійснювати за наступними етапами:

I етап – формування системи фінансових показників - один із важливих етапів проведення інтегральної оцінки економічної стійкості підприємства, оскільки від повноти, достовірності та об'єктивності вихідної інформації залежить репрезентативність всього дослідження. З метою всебічного охоплення усіх сфер діяльності проведемо групування фінансових показників у певні блоки, які характеризують особливості функціонування окремих складових економічної стійкості підприємства. У нашому дослідженні початкова система оціночних показників містила 50 основних індикаторів.

II етап – встановлення тісноти зв'язку між оціночними показниками та результируючою ознакою. В ході кореляційного аналізу були визначені критерії, які створюють мультиколінеарність та несуттєво впливають на інтегральний показник.

Таким чином, із 50 вихідних коефіцієнтів залишилось 27, які визначають рівень стійкості підприємства. Саме вони і будуть лежати в основі даної методики оцінки.

III етап – стандартизація обраних критеріїв оцінки економічної стійкості шляхом ділення фактичного значення показника на його стандартне (оптимальне, еталонне) значення:

$$\gamma_{ij} = \frac{x_{ij}}{c_{ij}}, \quad (3.3)$$

де x_{ij} – фактичне значення показника у звітному періоді;

c_{ij} – оптимальне значення відповідного i -го показника.

Слід зазначити, що формула (3.3.) застосовується лише для тих показників, збільшення величини яких зумовлює ріст інтегрального показника економічної стійкості підприємства. Для стандартизації показника, зв'язок якого з інтегральним має обернений характер, тобто його зростання веде до зниження рівня зведеної величини, необхідно застосувати іншу формулу:

$$\gamma_{ij} = \frac{c_{ij}}{x_{ij}} \quad (3.4.)$$

Стандартизація розрахункових показників проводиться з метою приведення даних критеріїв до єдиної системи вимірювання та визначення ступеня досягнення ними найоптимальнішого значення, яким характеризується стійкість фінансового стану підприємства.

Вибір еталону буде залежати від мети, цілей та необхідної точності проведення оцінки досягнутого підприємством рівня економічної стійкості. Найбільш доступними і простими у використанні є нормативні значення, оскільки вони носять, як правило, постійний характер або змінюються вкрай рідко. Проте, існує певна обмеженість в застосуванні нормативних даних як основних орієнтирів успішності роботи підприємства – вони не враховують специфіки його діяльності, галузевої приналежності та динаміки зміни фінансових результатів за певний період часу. Саме тому при визначенні еталону доцільно скоригувати встановлені нормативи для підвищення результативності діагностики рівня економічної стійкості. Вихідними даними при цьому можуть виступати середньогалузеві значення оціночних

коефіцієнтів, показники, розраховані за даними опублікованої фінансової звітності найбільш успішних конкурентів, та показники діяльності самого підприємства за декілька минулих звітних періодів або тих, які були для нього сприятливими з точки зору фінансових результатів.

Для нашого дослідження в якості еталону були прийняті найкращі значення обраних показників, що були досягнуті підприємствами галузі за останні 5 років.

IV етап – встановлення вагових коефіцієнтів окремо для кожного показника (β_{ij}) та складових економічної стійкості загалом (α_i).

Значення вагових коефіцієнтів α і β визначають методом експертних оцінок, який базується на думках фахівців у конкретній галузі знань і передбачає оцінювання кожного показника з точки зору його вагомості у забезпеченні економічної стійкості підприємства та визначення їх рейтингової позиції у балах за певною шкалою оцінок.

Результати опитування експертів наведені у Додатках Б та В.

На основі проведеної оцінки вагомості обраних критеріїв у забезпеченні економічної стійкості підприємства була здійснена математично-статистична обробка інформаційного масиву, результатом якої стало формування зважених рейтингових оцінок по кожному критерію та побудова матриці рангів (додаток Г).

За допомогою методів рангової кореляції здійснюємо послідовні розрахунки для встановлення ступеня узгодженості думок залучених експертів:

1) сумарний ранг за кожним показником a_i

$$a_i = \sum_{j=1}^n a_{ij}, \quad (3.5.)$$

де a_{ij} – окремих елемент матриці рангів;

2) середнє значення сумарних рангів B

$$B = \frac{n(m+1)}{2} = \frac{10(27+1)}{2} = 140 \quad (3.6.)$$

де n – число залучених експертів;

m - кількість обраних критеріїв оцінки економічної стійкості.

3) відхилення кожного сумарного рангу від середнього значення (d) та сумарне квадратичне відхилення (S)

$$d = \sum_{i=1}^m a_{ij} - B \quad (3.7.)$$

$$S = \sum_{i=1}^m d^2 \quad (3.8.)$$

Проведені розрахунки вищеописаний показників наведено у таблиці 3.1.

На основі даних, наведених у таблиці 3.2., розраховуємо показник узгодженості думок експертів – коефіцієнт конкордації W .

В загальному вигляді коефіцієнт конкордації розраховується наступним чином:

$$W = \frac{S}{S_{\max}} \quad (3.9.)$$

де S_{\max} - сумарне квадратичне відхилення за умови, що усі експерти дають однакові оцінки ступеню вагомості всієї сукупності показників на економічну стійкість підприємства.

$$S_{\max} = \frac{n^2 (m^3 - m)}{12} = \frac{10^2 (27^3 - 27)}{12} = 163800$$

$$W = \frac{129504}{163800} = 0.79$$

Для нашого дослідження ступінь узгодженості думок експертів достатньо високий, щоб вважати оцінки, отримані в результаті опитування, достовірними та репрезентативними. Це дає змогу перейти до наступного етапу побудови моделі інтегральної оцінки економічної стійкості, а саме, розрахунку вагових коефіцієнтів. Вага кожного з них визначається, виходячи з фактичного рівня вибіркового коефіцієнту кореляції. Оскільки сума значень вагових коефіцієнтів

α_i та β_{ij} повинна дорівнювати одиниці ($\sum_{i=1}^n \alpha_i = 1$ та $\sum_{i=1}^m \beta_{ij} = 1$), то вага кожного показника буде змінюватися в інтервалі від 0 до 0,1.

Таблиця 3.1

Розрахунок показників для визначення рівня узгодженості думок експертів¹

Система базових показників оцінки економічної стійкості підприємства	Сумарний ранг	Відхилення від середнього значення	Сумарне квадратичне відхилення
Фінансова стійкість			
Коефіцієнт автономії (незалежності)	45,50	- 94,50	8930,25
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	190,50	50,50	2550,25
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	84,00	- 56,00	3136,00
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	251,50	111,50	12432,25
Коефіцієнт покриття	71,00	- 69,00	4761,000
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	178,00	38,00	1444,00
Виробнича стійкість			
Фондовіддача	55,00	- 85,00	7225,00
Коефіцієнт зносу основних фондів	148,00	8,00	64,00
Коефіцієнт приросту активної частини основних засобів	210,00	70,00	4900,00
Оборотність товарно-матеріальних запасів	95,50	- 44,50	1980,25
Коефіцієнт плинності кадрів	195,00	55,00	3025,00
Маркетингова стійкість			
Коефіцієнт оновлення асортименту	81,00	- 59,00	3481,00
Рентабельність продажів	39,00	- 101,00	10201,00
Показник ринкової частки підприємства	114,50	-25,50	650,25
Інноваційна стійкість			
Коефіцієнт ефективності інвестицій	59,00	- 81,00	6561,00
Інноваційний ефект	177,00	37,00	1369,00
Коефіцієнт інвестування власних коштів в основний капітал	166,00	26,00	676,00
Коефіцієнт відтворення основного капіталу	95,50	- 44,50	1980,25
Управлінська стійкість			
Загальна рентабельність підприємства	137,00	- 3,00	9,00
Рентабельність активів	95,50	- 44,50	1980,25
Рентабельність інвестованого (перманентного) капіталу	48,00	- 92,00	8464,00
Оборотність мобільних коштів	220,50	80,50	6480,25
Оборотність власного капіталу	121,50	- 18,50	342,25
Оборотність кредиторської заборгованості	153,00	13,00	169,00
Ділова (ринкова) стійкість			
Коефіцієнт фінансового ризику	228,50	88,50	7832,25
Непрямий коефіцієнт конкурентоспроможності продукції	254,50	114,50	13110,25
Коефіцієнт реклаमाцій	265,50	125,50	15750,25
Сумарне квадратичне відхилення суми рангів від середнього значення, S	-	-	129504,00

¹Примітка. Розраховано автором.

Узагальнення результатів проведення розрахунків, передбачених двома попередніми етапами побудови інтегральної оцінки економічної стійкості, наведено у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Система оціночних показників та значення їх вагових коефіцієнтів¹

Показники оцінки економічної стійкості	Нормативні значення показників	Обраний еталон, $C_{шо}$	Вагові коефіцієнти, W_{ij}
Фінансова стійкість			0.18
Коефіцієнт автономії (незалежності)	≥ 0.5	0.71	0.046
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0.4-0.6	0.33	0.033
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	min 0,1	0.56	0.043
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.2-0.35	0.35	0.023
Коефіцієнт покриття	1.5-2.00	2.00	0.044
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	opt =1	1,00	0.035
Виробнича стійкість			0.14
Фондовіддача	зростання	1,09	0.045
Коефіцієнт зносу основних фондів	зменшення	0,46	0.037
Коефіцієнт приросту активної частини основних засобів	зростання	0,07	0.031
Оборотність товарно-матеріальних запасів	зростання	5,72	0.042
Коефіцієнт плинності кадрів	зменшення	0,06	0.032
Маркетингова стійкість			0.15
Коефіцієнт оновлення асортименту	зростання	0,15	0.044
Рентабельність продажів	зростання	0,03	0.047
Показник ринкової частки підприємства	зростання	0,025	0,040
Інноваційна стійкість			0.19
Коефіцієнт ефективності інвестицій	зростання	0,17	0.045
Інноваційний ефект	зростання	1,35	0.035
Коефіцієнт відтворення основного капіталу	> 1	1,66	0.042
Коефіцієнт інвестування власних коштів в основний капітал	зростання	0,64	0.035
Управлінська стійкість			0.21
Загальна рентабельність підприємства	зростання	0,21	0.038
Рентабельність активів	зростання	0,04	0.042
Рентабельність інвестованого (перманентного) капіталу	зростання	0,06	0.046
Оборотність мобільних коштів	зростання	3,09	0.029
Оборотність власного капіталу	зростання	1,92	0.040
Оборотність кредиторської заборгованості	зростання	5,75	0.037
Ділова (ринкова) стійкість			0.13
Коефіцієнт фінансового ризику	< 1	0.23	0.028
Непрямий коефіцієнт конкурентоспроможності продукції	$\rightarrow 0$	0,03	0.022
Коефіцієнт реклаमाцій	$\rightarrow 0$	0,005	0,019

¹Примітка. Розраховано автором самостійно.

В результаті аналізу даних фінансової звітності підприємств швейної промисловості різних форм власності було виділено п'ять основних рівнів економічної стійкості суб'єкта господарювання в залежності від діапазону значень інтегрального показника. Параметри та коротка характеристика результатів дослідження наведено у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Інтерпретація значень інтегрального показника економічної стійкості підприємств швейної промисловості¹

Рівень економічної стійкості промислового	Значення інтегрального показника	Характеристика стану
Висока (ідеальна) економічна стійкість	$0,9 < EC_1 \leq 1$	Характеризується надвисоким рівнем прибутковості та платоспроможності, проте, як правило, носить тимчасовий характер, оскільки такий стан є виснажливим та ресурсномістким.
Нормальна економічна стійкість	$0,6 < EC_1 \leq 0,9$	Показники, що характеризують економічний стан, знаходяться на оптимальному рівні. Стабільність забезпечується за рахунок активної інноваційної діяльності, розширення виробництва продукції та більш ефективного використання інвестованого капіталу.
Нестійкий (передкризовий) стан підприємства	$0,25 \leq EC_1 \leq 0,6$	Дана зона економічної стійкості характеризується високим рівнем прибутковості оборотності активів при низькій платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. Зовнішні ознаки майбутньої кризи практично не помітні, хоча в середині самого підприємства спостерігаються негативні процеси у сферах виробництва та збуту продукції.
Кризовий стан підприємства	$0 \leq EC_1 < 0,25$	Низький рівень ефективності використання ресурсів, недостатній рівень ліквідності та нестабільна структура власного капіталу, основна частина якого направляється на покриття збитків. Спостерігається також різке скорочення обсягів виробництва, вибуття з експлуатації технологічного устаткування, що супроводжується повним інвестиційним виснаженням підприємства.
Потенційне банкрутство	$EC_1 < 0$	Характеризується збитковою діяльністю, падінням обсягів збуту готової продукції, низьким рівнем ліквідності, уповільненням ділової активності і посиленням залежності від зовнішніх джерел фінансування.

¹Примітка. Складено самостійно автором.

Адаптацію методики оцінки інтегрального показника економічної стійкості підприємства проведемо на прикладі тестового підприємства (див. табл.3.4).

Таблиця 3.4

Інтегральна оцінка рівня економічної стійкості тестового підприємства за період з 2006 по 2008 роки¹

Показники	w _i	c _i	2006		2007		2008	
			x _i	γ _{ij}	x _i	γ _{ij}	x _i	γ _{ij}
Фінансова стійкість	0,18			<i>0,05533</i>		0,06150		0,13315
Коефіцієнт автономії (незалежності)	0,046	0,71	0,83	1,170	0,91	1,282	0,95	1,338
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,033	0,33	0,21	0,636	0,30	0,909	0,53	1,606
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	0,043	0,56	0,63	1,125	0,81	1,446	0,92	1,643
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,023	0,35	0,002	0,006	0,82	2,343	1,51	4,314
Коефіцієнт покриття	0,044	2,00	2,69	1,345	5,24	2,620	12,28	6,140
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,035	1,00	0,68	0,680	0,61	0,610	5,29	5,290
Виробнича стійкість	0,14			<i>0,01383</i>		0,00572		0,01538
Фондовіддача	0,045	1,09	0,37	0,339	0,59	0,541	0,83	0,761
Коефіцієнт зносу основних фондів	0,037	0,46	0,56	0,821	0,61	0,754	0,51	0,902
Коефіцієнт приросту активної частини основних засобів	0,031	0,07	-0,01	0,143	-0,08	-1,143	-0,02	-0,286
Оборотність товарно-матеріальних запасів	0,042	5,72	2,01	0,351	2,50	0,437	4,94	0,864
Коефіцієнт плинності кадрів	0,032	0,06	0,28	0,214	0,34	0,176	0,13	0,462
Маркетингова стійкість	0,15			<i>-0,44989</i>		-0,00657		-0,00187
Коефіцієнт оновлення асортименту	0,044	0,15	-	-	-	-	-	-
Рентабельність продажів	0,047	0,03	-0,28	-9,333	-0,03	-1,000	-0,01	-0,333
Показник ринкової частки підприємства	0,040	0,025	-0,09	-0,281	0,002	0,080	0,002	0,080
Інноваційна стійкість	0,19			<i>0,02527</i>		0,00366		0,01280
Коефіцієнт ефективності інвестицій	0,045	0,17	-0,57	-3,353	-0,44	-2,588	-0,14	-0,824
Інноваційний ефект	0,035	1,35	-	-	-	-	-	-
Коефіцієнт відтворення основного капіталу	0,042	1,66	0,05	0,030	0,09	0,054	0,71	0,428
Коефіцієнт інвестування власних коштів в основний капітал	0,035	0,64	-0,03	-0,047	2,44	3,813	1,58	2,469
Управлінська стійкість	0,21			<i>-0,18000</i>		-0,00912		0,04000
Загальна рентабельність підприємства	0,038	0,21	0,01	0,048	0,04	0,190	0,15	0,714
Рентабельність активів	0,042	0,04	-0,12	-3,000	-0,03	-0,750	-0,01	-2,500
Рентабельність інвестованого (перманентного) капіталу	0,046	0,06	-0,14	-2,333	-0,02	-3,333	-0,01	-0,167
Оборотність мобільних коштів	0,029	3,09	1,62	0,524	1,90	0,615	3,15	1,019
Оборотність власного капіталу	0,040	1,92	0,52	0,271	0,74	0,385	2,02	1,052
Оборотність кредиторської заборгованості	0,037	5,75	3,64	0,633	15,68	2,727	17,08	2,970
Ділова (ринкова) стійкість	0,13			<i>0,01808</i>		0,00581		0,01118
Коефіцієнт фінансового ризику	0,028	0,23	1,09	0,211	0,15	1,533	0,08	2,875
Непрямий коефіцієнт конкурентоспроможності продукції	0,022	0,03	0,22	0,0136	0,38	0,079	0,12	0,250
Коефіцієнт рекламаций	0,019	0,005	0,10	0,625	-	-	-	-
Інтегральний показник	-	-	-	<i>-0,09 (ПБ)</i>	-	0,10 (КС)	-	0,25 (ПКС)

¹Примітка. Розраховано автором.

Як свідчать дані табл. 3.4, протягом 2006-2007 р.р. підприємство знаходилося на межі банкрутства. Його фінансовий стан характеризувався зниженням ліквідності через зростання обсягу дебіторської заборгованості, скороченням власного капіталу та наростанням збитковості діяльності підприємства. Проте, вже у наступному році результуючі показники дещо покращилися, хоча це не забезпечило їй значного приросту прибутків, тому економічний стан підприємства й надалі межував із можливим банкрутством.

Дані інтегрального показника, розрахованого за 2008 рік вказують, що фабриці вдалося стабілізувати фінансові потоки та підвищити рентабельність виробництва. Проте, слід відзначити, що підприємство перебуває у стані відносної фінансової безпеки, оскільки ріст показників був зумовлений скороченням обсягів виробництва та реалізації продукції, що в свою чергу негативно відобразиться на присутності товаровиробника на ринку.

Для встановлення рівня економічної стійкості вітчизняних швейних підприємств та виявлення основних конкурентів на ринку застосуємо розроблену методику для обраної сукупності вітчизняних товаровиробників.

Як вказують дані таблиці 3.5., число економічно стійких швейних підприємств поступово зростає, що вказує на певне нагромадження потужних резервів для подальшого розвитку. Слід відмітити, що ключовим моментом у порушенні економічної стійкості стали законодавчі зміни щодо операцій із давальницькою сировиною, проведенні у 2005 році.

Така ситуація підірвала позиції практично усіх вітчизняних товаровиробників, оскільки більше 80% товарної продукції яких виготовляється на замовлення іноземних компаній. Більшості з фабрик так і не вдалося відновити втрачені позиції (ВАТ «Галія», ЗАТ «Швейне підприємство «Юність», ЗАТ «ВТШП «Дана», ВАТ «Троттола», ЗАТ «Каштан»). Винятком стали ВАТ швейна фабрика «Воронін» та ЗАТ «Весна-Захід», оскільки портфель замовлень першої формується виключно із замовлень на внутрішній ринок, а друга – працює із прямими іноземними інвестиціями. Саме тому, ускладнення митних процедур

оформлення давальницької сировини не викликали у них простоїв виробництва та погіршення стійкості фінансового стану.

Таблиця 3.5

Результати аналізу економічної стійкості підприємств швейної промисловості на основі інтегрального показника¹

№ п/п	Підприємства галузі	Звітні періоди						
		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	«Арсанія», ЗАТ	НС	НС	НС	ПкС	НС	НС	НС
2	«Бердичівська фабрика одяжі», ВАТ	АС	АС	НС	КС	ПкС	НС	НС
3	«Весна-Захід», ЗАТ	КС	КС	ПБ	КС	КС	ПкС	НС
4	«Володарка», ВАТ	НС	АС	АС	НС	НС	НС	НС
5	«ВТШФ «Дана», ЗАТ	АС	НС	АС	НС	ПкС	КС	КС
6	«Галія», ВАТ	ПкС	ПкС	ПБ	ПБ	КС	ПкС	КС
7	«Каштан», ЗАТ	НС	НС	НС	ПкС	ПкС	КС	НС
8	«Луга», ВАТ	КС	ПкС	НС	КС	ПкС	НС	ПкС
9	«Луцьке ВТШП «Волинь», ВАТ	ПкС	АС	АС	НС	ПкС	НС	ПкС
10	«Маяк», ВАТ	НС	НС	АС	НС	АС	НС	КС
11	«Трембіта», АТ відкритого типу	НС	АС	НС	НС	НС	НС	АС
12	«Тротгола», ВАТ	АС	АС	НС	НС	КС	КС	КС
13	«Тульчинськм швейна фабрика», ВАТ	НС	НС	НС	ПкС	ПкС	НС	НС
14	«Ужгородська шейна фабрика», ЗАТ	НС	НС	НС	НС	НС	АС	ПкС
15	«Швейна фабрика «Прометей», ВАТ	ПкС	ПкС	НС	НС	НС	АС	НС
16	«Швейна фабрика»Воронін», ВАТ	ПкС	ПкС	ПкС	НС	НС	АС	ПкС
17	«ШП «Юність», ЗАТ	КС	КС	НС	ПкС	КС	КС	КС
Кількість підприємств швейної галузі із досліджуваної вибірки з наступним рівнем економічної стійкості:								
- абсолютна стійкість (АС)		3	5	4	-	1	3	1
- нормальна стійкість (НС)		7	6	10	9	6	8	7
- нестійкий (передкризовий) стан (ПкС)		4	4	1	4	6	2	4
- кризовий стан (КС)		3	2	-	3	4	4	5
- потенційне банкрутство (ПБ)		-	-	2	1	-	-	-

¹Примітка. Розраховано автором.

Для виявлення загальних тенденцій діяльності швейних підприємств та галузі в цілому застосуємо графічний метод відтворення одержаної інформації в ході попереднього дослідження. Для практичного використання прийомів оцінки економічної стійкості підприємства на основі інтегрального показника сформуємо вибірку із найбільш потужних швейних фабрик України, які довгий час функціонують на вітчизняному ринку одягу та репрезентують результатами своєї діяльності основні тенденції розвитку галузі. Результати розрахунків узагальнимо за допомогою графічного методу відтворення інформації (рис. 3.2).

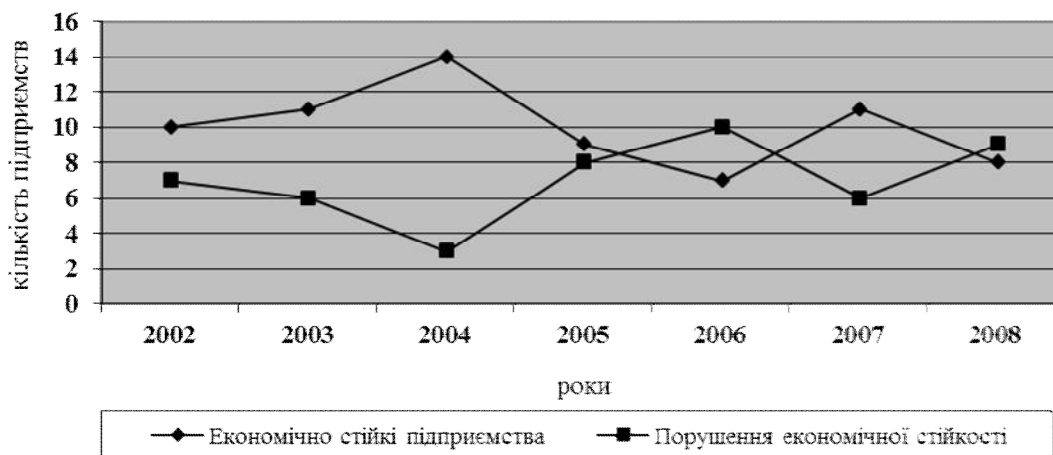


Рис. 3.2. Динаміка зміни стійкості підприємств швейної промисловості України¹

¹Примітка. Розраховано автором на основі [234, 84].

За результатами проведеної оцінки було встановлено, що для досліджуваної сукупності підприємств стан економічної стійкості є явищем тимчасовим і надто чутливе до змін у середовищі функціонування. За таких обставин особливої уваги заслуговують не лише пікові точки заданих кривих, але й загальна спрямованість процесу: посилення стійкості чи її ослаблення.

Частка економічно стійких підприємств має чітко виражений спадаючий тренд, максимум якого припадає на 2004 рік. Така ситуація стала наслідком посилення дестабілізуючих процесів у сфері виробництва готового одягу, а саме, суттєвого збільшення замовлень на пошиття одягу із давальницької сировини через запровадження обов'язкового авалювання векселів при розмитненні давальницької сировини. І лише зміна у політико-правовій складовій макросередовища (вилучення продукції швейної промисловості із переліку товарів, які підпадають під режим тимчасового ввезення) зумовила певне покращення у позиціях швейних підприємств, про що свідчить зростання графіка рівня стійкості галузевих операторів. Наступне зростання економічної стійкості підприємств досліджуваного сектору, в основному, відбулось за рахунок скасування державою дестабілізуючого чинника, а не впровадження підприємствами конкретного комплексу заходів антикризового характеру.

Практично жодне підприємство суттєво не змінило структуру портфеля замовлень і не відмовилось від застосування толінгових схем у своїй роботі.

Запропонована методика оцінки економічної стійкості підприємств швейної промисловості є ключовим елементом системи управління підприємством. Об'єднавши результати оцінки з можливими наслідками для фінансового стану підприємства, нами розроблено основні етапи процесу управління економічною стійкістю (рис. 3.3.).

Таким чином, враховуючи вищеописані положення та прийоми проведення інтегральної оцінки рівня економічної стійкості підприємства, доцільно виділити наступні переваги запропонованої нами методики, а саме:

по-перше, вона дозволяє провести комплексну оцінку рівня економічної стійкості підприємства, охоплюючи усі найважливіші аспекти його діяльності;

по-друге, є досить гнучкою, тобто характеризується здатністю враховувати при розрахунку інтегрального показника умови та особливості функціонування конкретного підприємства;

по-третє, дає можливість враховувати не лише абсолютні значення показників, але й оцінити спрямованість і силу їх впливу на загальні результати діяльності підприємства.

Проте, при відсутності достатнього обсягу достовірної інформації посилюється вплив суб'єктивних оцінок на кінцевий результат.

Слід зазначити, що подані межі значень показника економічної стійкості є досить умовними. Тому необхідно проводити постійний моніторинг значень інтегрального показника економічної стійкості підприємства, що дасть можливість сформулювати обґрунтовані висновки про динаміку зміни ринкової позиції підприємства та про втрату або зростання його стійкості.

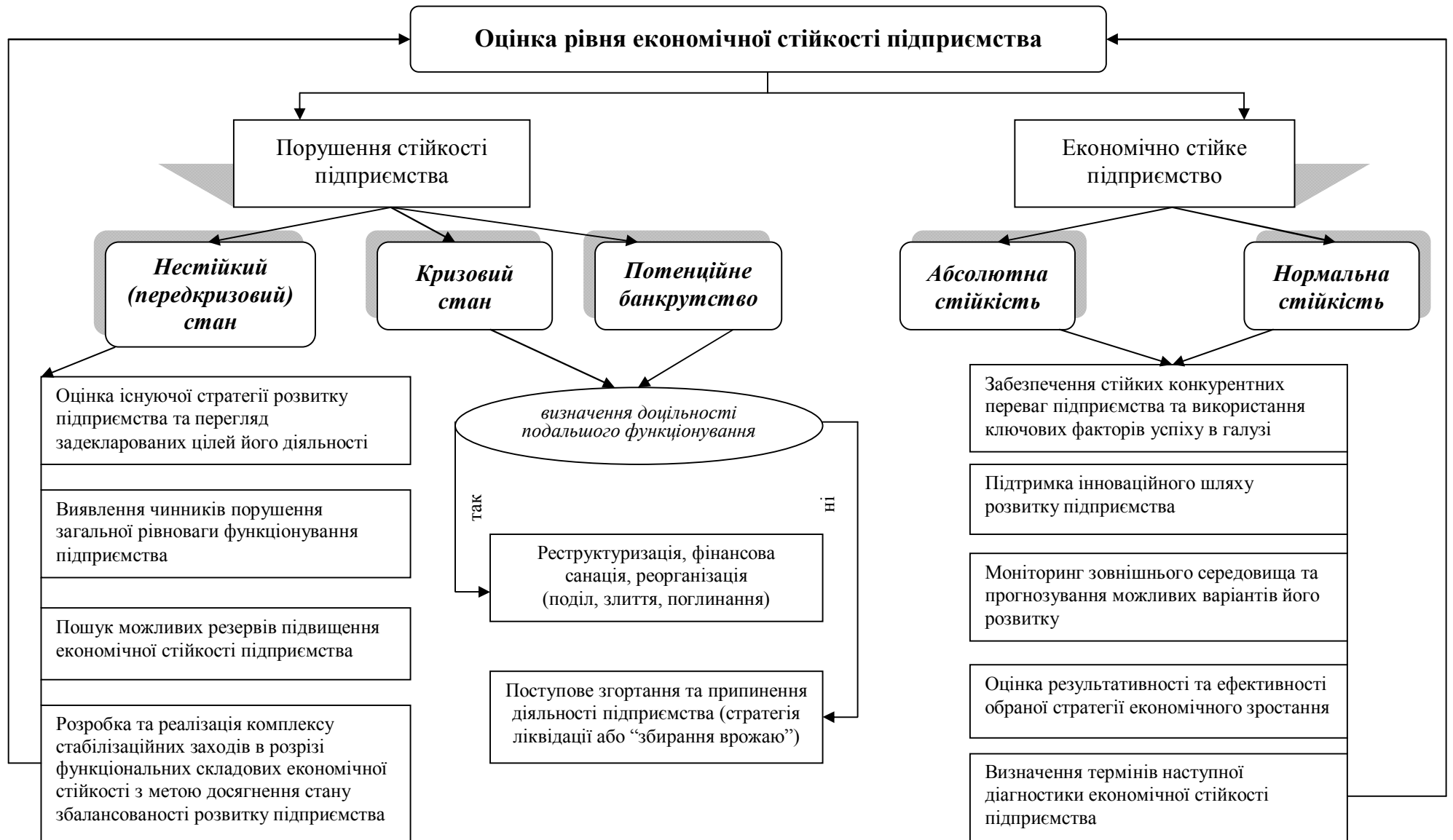


Рис. 3.3. Послідовність етапів управління економічною стійкістю підприємства на основі проведеної інтегральної оцінки¹ (розроблено автором)

3.2. Розробка стратегії управління економічною стійкістю підприємств швейної промисловості

Як зазначалося раніше, вирішальне значення у попередженні нестійкого стану підприємства в сучасних умовах господарювання відіграє чинник часу. Зовнішнє середовище змінюється так швидко, що застосування комплексу традиційних методів управління може призвести лише до негативних результатів. Вітчизняна швейна промисловість є прикладом галузі, яка найбільше постраждала внаслідок зміни суспільно – політичного устрою та встановлення нової системи економічних відносин. Наростання кризових явищ зумовило ряд стратегічних змін, що суттєво послабило позиції підприємств галузі. Система гуртової та роздрібною магазинної торгівлі після приватизації практично зникла, внаслідок чого проблема реалізації готової продукції повністю лягла на плечі самих виробників.

Єдиним способом для багатьох підприємств швейної промисловості продовжити свою діяльність стало укладання контрактів на пошиття одягу для країн Європи та Південної Америки з використанням давальницької сировини.

Проте, поряд з усіма перевагами такої співпраці, толінгові схеми посилили номенклатурну залежність підприємств від структури замовлень іноземних партнерів та фактично усунули їх від системи збуту готових виробів.

За цих обставин підприємства, які прагнуть зміцнити конкурентні позиції, повинні переглянути стратегічні орієнтири своєї діяльності та поступово адаптуватися до нових прийомів і методів введення бізнесу, активізувавши при цьому зусилля на формуванні власної цільової групи споживачів. Саме цим обумовлена актуальність досліджень у сфері пошуку ефективного посередника, здатного заповнити фінансовий розрив, який утворився між виробниками та споживачами швейних виробів.

Проблемам забезпечення стійкого розвитку підприємств швейної промисловості через удосконалення їх збутової політики та розширення

традиційного набору маркетингових інструментів просування продукції до споживачів присвячено науковій праці багатьох вчених, таких як Д. Барабась, О. Бородина, О. Майборода, С. Москалюк, Я. Ромусік [17, 36, 161, 177, 221]. Проте, аналіз останніх публікацій показав, що і надалі невирішеним залишається питання щодо конкретних форм, методів, способів реалізації збутового потенціалу вітчизняних товаровиробників.

В розвитку світової індустрії моди можна виділити дві рушійні сили, які сприяють формуванню стійких конкурентних переваг підприємства:

1. Вартість робочої сили, яка обумовлює територіальний розрив між виробничими потужностями та продавцями готової продукції. Витрати на оплату праці є головним стимулом перенесення виробництва у країни з більш дешевими традиційними ресурсами, що дозволяє не лише суттєво зменшити собівартість виробу, але й забезпечити інноваційний розвиток материнської компанії, основна увага якої переміщається від технологічного процесу пошиття одягу до сфери наукових розробок новітніх технологій та продуктів;

2. Швидкість виконання операцій, що вимагає компактного розташування усіх ланок технологічного циклу виробництва продукції – від тканин і виготовлення швейної фурнітури до пошиття одягу та його подальшого продажу.

Отже, враховуючи наведені обставини, можна зробити висновок, що конкурентні переваги отримує те підприємство, яке здатне в найкоротші терміни виконати велике за обсягом замовлення і доставити його до роздрібного продавця, при цьому досягнувши мінімального рівня виробничих затрат та відповідної якості кінцевого продукту.

Скористатися з переваг дешевої робочої сили вітчизняні товаровиробники не в змозі, оскільки експансія імпорتنих товарів азійського виробництва практично витіснила їх із низького та середнього цінового сегментів ринку. Існування цінової конкуренції на ринку одягу обумовлено відмінністю у структурі собівартості швейних виробів різного походження. Так, витрати,

пов'язані із виплатою заробітної плати працівникам швейної галузі країн Південно – Східної Азії, становлять лише 2 – 3% від вартості одиниці товару, тоді як для вітчизняного продукту дана стаття сягає відмітки 15 – 20% [75]. За таких умов, українські швейні підприємства не мають реальної можливості здешевити свій товар за рахунок вартості робочої сили.

Таким чином, найбільш ймовірним способом досягнення стійких конкурентних переваг підприємства залишається інтенсифікація процесів виробництва та реалізації швейних виробів шляхом створення вертикально – інтегрованих об'єднань, впровадження яких дозволить регулювати витрати на придбання ресурсів та впливати на зниження собівартості готової продукції.

Шлях горизонтальної інтеграції розвитку вітчизняного ринку одягу є менш ймовірним через обмеженість фінансових можливостей виробників на придбання додаткових активів. Крім того, досить актуальною залишається проблема повного завантаження виробничих потужностей швейних підприємств.

До основних переваг інтегрованих структур, які спонукають підприємства об'єднувати свої капітали, можна віднести:

- гарантовані обсяги реалізації продукції;
- зменшення маркетингових витрат завдяки концентрації капіталу, єдиній інфраструктурі та маневреності потужностями, потоками сировини, готової продукції;
- можливість регулювання ефективності діяльності галузі, яка проявляється у встановленні такого рівня цін на продукцію, що включає витрати інших галузей-споживачів і, таким чином, підтримувати ті види діяльності, які в короткостроковому періоду приносять збитки, але є перспективними і потребують тривалого часу для відновлення;
- централізація управління (консолідація фінансових потоків, впорядкування процесу планування витрат коштів тощо), що дозволяє перейти від стадії антикризового управління до реструктуризації компанії.

Проте, до створення подібних структур вітчизняний ринок одягу ще не готовий. Саме тому процес вертикальної інтеграції доцільно проводити у два етапи – формування власної мережі фірмових торгових точок та забезпечення виробництва якісною сировиною шляхом встановлення контролю над постачальниками матеріальних ресурсів. Успішна реалізація першого етапу посилить присутність виробника на ринку і, таким чином, дозволить отримати додатковий дохід для подальшого зростання та переміщення капіталу у суміжні галузі. Основною перешкодою для активізації інтеграційних процесів є неспроможність вітчизняних фабрик ефективно реалізувати власний збутовий потенціал, оскільки вони фактично усунені від каналів дистрибуції готової продукції. Тому суттєві зміни у позиціях швейних підприємств можуть відбутися, насамперед, за рахунок створення маркетингових систем, ініційованих саме торговельними компаніями в межах вертикальної інтеграції.

Для виявлення можливих мотивів вітчизняних товаровиробників для інтеграції із торговельними представниками проведемо оцінку середовища функціонування підприємств швейної галузі та визначимо основні конкурентні сили в галузі. Для оцінки стратегічного потенціалу швейної промисловості та виявлення мотивів для інтеграції проведемо аналіз середовища функціонування галузі з використанням SWOT – аналізу, який дає можливість здійснити інтегральну оцінку внутрішнього потенціалу підприємства та впливу на його роботу чинників зовнішнього середовища, яка є необхідною умовою визначення і формування стратегічних цілей бізнесу для укріплення ринкових позицій та забезпечення довгострокових конкурентних переваг.

У межах SWOT – аналізу виявляються та оцінюються сильні і слабкі сторони підприємства, паралельно виявляючи перспективи та загрози, які розвиваються у зовнішньому середовищі.

Сильні сторони є базою підприємства у конкурентній боротьбі, яку воно має зберігати і зміцнювати. Щодо слабких сторін керівництво має робити все можливе, щоб позбутися їх.

При розробці стратегії необхідно враховувати те, що вона має бути націленою на максимальне використання можливостей, які може реалізувати підприємство, і забезпечувати захищеність від зовнішніх небезпек.

Початковим етапом даного аналізу є формування переліку сильних та слабких сторін діяльності підприємства, а також можливостей і загроз за результатами діагностики внутрішнього стану та моніторингу зовнішнього середовища функціонування. Сформований список дозволяє зробити загальні висновки про стан підприємства на даний момент та розробити комплекс заходів згладжування, нейтралізації та усунення загроз за рахунок використання сильних сторін його діяльності чи посилення можливостей зовнішнього середовища для подолання слабких сторін. Проте, для розробки ефективної бізнес-стратегії забезпечення стійкого розвитку підприємства необхідно встановити взаємозв'язки між цими компонентами та обрати ті комбінації, які є пріоритетними для нього на даний момент. З цією метою формують SWOT – матрицю.

Практичне використання даного прийому аналізу середовища функціонування підприємства проілюструємо на прикладі оцінки конкурентоспроможності підприємств швейної промисловості, що дозволить виділити ключові галузеві фактори успіху та окреслити силу ринкової влади вітчизняних товаровиробників (табл.3.6.).

Проведений аналіз конкурентоспроможності підприємств швейної промисловості дає підстави стверджувати про роздрібненість вітчизняного ринку одягу та охарактеризувати його як ринок монополістичної конкуренції, до основних ознак якого можна віднести наступне:

- присутність на ринку відносно великої кількості підприємств – за даними Державного комітету статистики України у 2008 році діяльність з пошиття одягу здійснювали близько 2900 швейних підприємств, з яких понад 80% були спеціалізованими;

Таблиця 3.6

Оцінка конкурентоспроможності підприємств швейної галузі України на основі SWOT-матриці¹

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> • високорентабельна галузь із швидким обігом капіталу та малими термінами повернення вкладених інвестицій; • широкий асортимент продукції, який налічує десятки виробів різного фасону та кольорової гами; • можливість представлення на ринку моделей, виготовлених за іноземними зразками; • інноваційна активність підприємств сектору, що проявляється у постійному оновленні представленого на ринку асортиментного ряду швейної продукції; • висока якість продукції, яка здатна скласти конкуренцію зарубіжним аналогам; • застосування швейного обладнання та лекал іноземного виробництва, в основному, на фабриках, які працюють за толінговими схемами; • раціональна організація виробничого процесу, що проявляється в економії ресурсів та робочого часу на виконання технологічних операцій; • ефективна система багатоступеневого контролю якості продукції; • використання оптимального механізму ціноутворення на швейну продукцію, що дає можливість задовольнити потреби малозабезпечених верств населення та середнього класу в якісному одязі; • проведення реорганізації структури управління шляхом ліквідації збиткових підрозділів та укрупнення окремих відділів управлінського апарату; • використання розгалуженої сітки каналів збуту готової продукції задля забезпечення максимальної присутності власних товарів на внутрішньому ринку; • участь у галузевих виставках-ярмарках як способу інформатизації споживачів про торгову марку та якість продукції; • можливість застосування вертикальних маркетингових систем з метою прискорення просування товару до споживачів та скорочення трансакційних витрат на реалізацію швейних виробів; • існування реальної можливості відновлення платоспроможності тих підприємств галузі, які опинилися на межі банкрутства. 	<ul style="list-style-type: none"> • висока залежність від давальницьких схем співпраці з іноземними замовниками, що зменшує присутність вітчизняного виробника на внутрішньому ринку; • висока плинність кадрів, особливо серед молодих працівників, через низьку заробітну плату та відсутність ефективних механізмів мотивації праці; • відсутність сильної конструкторської групи технологів, майстрів, дизайнерів, модельєрів, що унеможливує випуск брендового одягу для масового споживача; • відсутність на багатьох підприємствах ефективного власника внаслідок проведеної приватизації швейних фабрик; • неналежним чином організована система стратегічного планування, і, як наслідок, відсутність чітких цілей та стратегії розвитку стає вразливим моментом функціонування підприємств в умовах мінливості зовнішнього середовища; • неповне використання наявних виробничих потужностей; • застаріла матеріально-технічна база, фізично зношене та морально застаріле швейне обладнання; • нестача власних оборотних коштів, гостра потреба у зовнішніх джерелах фінансового забезпечення подальшого розвитку; • незадовільна структура активів, в якій домінує частка нереалізованої готової продукції; • відсутність власної торгівельної мережі фірмових магазинів; • практично відсутні розвинуті торгові марки та бренди виробників одягу; • низький рівень маркетинговий досліджень стосовно стану, перспектив та тенденцій розвитку галузевого ринку, а також визначення основних характеристик та потреб цільової групи споживачів; • “великогабаритність” багатьох фабрик, що зменшує гостроту реакції виробника на зміни потреб ринку, який вимагає швидкого та оперативного оновлення асортименту продукції; • відсутність досвіду роботи щодо просування власної продукції до цільового споживача та формування власної ніші на міжнародних ринках, що робить швейні фабрики вразливими в масштабах світової економіки.

Продовж. табл. 3.6

Сприятливі можливості	Потенційні загрози
<ul style="list-style-type: none"> • значна місткість та потенціал внутрішнього ринку швейних виробів; • постійно зростаючий попит на одяг внаслідок його приналежності до товарів першої необхідності; • роздрібнений ринок, головна риса якого є відсутність лідера, що володіє значною часткою ринку (близько 10%), визнаний споживачами та здатний впливати на формування конкуренції в галузі; • стрімкі темпи росту ринку швейних виробів в середньому 20-30% за рік; • низькі вхідні бар'єри на ринок одягу, що вимагає незначних капіталовкладень для створення, організації та ведення бізнесу в даній галузі; • можливість використання сировини та напівфабрикатів місцевого виробництва, таких як шкіра, вовна, льон, хімічні та синтетичні матеріали; • наявність висококваліфікованих кадрів в усіх регіонах України; • очікуване зростання рівня реальних доходів населення; • ріст частки затрат на одяг у структурі споживчих витрат споживчої корзини середнього українця; • ментальність української нації, основна особливість якої полягає у значній увазі до свого гардеробу та прагненні в його постійному оновленні; • зміна цінностей споживачів – ціна виробу перестає бути критичною точкою при виборі одягу, акцент зміщується на користь якості товару та його відповідності сучасним модним тенденціям; • лібералізація зовнішньої торгівлі у зв'язку із вступом України до СОТ, вільний доступ на товарні ринки розвинутих країн; • декларування на державному рівні необхідності забезпечення інноваційно-інвестиційного шляху розвитку галузі з урахуванням основних принципів, вимог та стандартів СОТ. 	<ul style="list-style-type: none"> • експансія імпорتنих товарів сумнівної якості, ввезених на територію України за зниженими інвойсними цінами або контрабандно; • загроза з боку товарів групи "second hand", які потрапляють на вітчизняні ринки без належного санітарно-епідеміологічного контролю; • непропорційне зростання цін на енергоносії, паливо, сировину та допоміжні матеріали порівняно з динамікою цін на швейні вироби; • відсутність належної сировинної бази, висока залежність від закордонних поставок тканин та швейної фурнітури; • відсутність власного виробництва технологічного обладнання, призначеного для швейного виробництва, а також комплектуючих матеріалів та запасних частин для нього; • недоступність довгострокових кредитів для фінансування розвитку підприємств галузі; • низькі обсяги інвестування галузі, в тому числі іноземного походження, через несприятливий інвестиційний клімат; • слабо розвинута логістична інфраструктура сектору пошиття одягу; • невисока купівельна спроможність населення, що змушує вітчизняних товаровиробників вести гостру конкурентну боротьбу у середньому та низькому ціновому сегментах ринку; • штучне утримання НБУ курсу гривні; • складність процедур митного оформлення сировини та матеріалів, що надходять із-за кордону; • недосконалість податкової системи, яка проявляється у значному податковому тиску на товаровиробників, а також розповсюдженій практиці неповернення експортерам ПДВ; • часті зміни законодавчих та нормативно-правових актів, які регулюють протікання бізнес-процесів у швейній промисловості, а, особливо тих, що стосуються операцій з давальницькою сировиною.

¹Примітка. Складено автором

- торгівля диференційованими товарами, які можуть легко заміщувати один одного. Дана обставина зумовлена тим, що український споживач є досить

лояльним до брендів і часто змінює торгові марки при виборі одягу. Проте, враховуючи той факт, що кожен виробник прагне встановити власну товарну монополію шляхом створення індивідуальних характеристик своєї пропозиції, можна говорити про неабсолютну взаємозамінність швейних виробів одного функціонального призначення;

- низька концентрація ринку, що свідчить про відсутність серед діючих операторів галузевих лідерів, які володіють значною часткою ринку (близько 10%), визнані споживачами та здатних впливати на формування конкуренції у секторі виготовлення швейних виробів;
- брак інформації про місткість, структуризацію та сегментацію ринку швейних виробів;
- широкий діапазон цінових коливань на готові вироби, оскільки підприємства встановлюють ціну, не враховуючи реакцію конкурентів. Можливість здійснення маніпуляцій ціновим чинником зумовлена високою еластичністю попиту на товар. Важливим моментом при формуванні кінцевої ціни на одяг є належність швейних виробів до товарів першої необхідності, а, отже, таких, що становлять особливу цінність для споживачів. Тому навіть при зростанні їх вартості, виробник не відчує значного скорочення чисельності покупців. Разом з тим, зворотній маневр в сторону зниження ціни в умовах монополістичної конкуренції суттєво не збільшить обсяги продажів, оскільки в силу унікальності кожного представленого на ринку товару виробник не зможе переманити усіх покупців від конкурентів;
- застосування великого спектру активних маркетингових інструментів для просування товару до споживача (регіональна реклама у засобах масової інформації, участь у спеціалізованих виставках-ярмарках промислових товарів, створення Web-сторінок торгових марок тощо);
- відносна прозорість протікання галузевих бізнес-процесів, зумовлена зростанням ролі тіньового сектору на ринку одягу;

- практично відсутні вхідні бар'єри, що дозволяє швидко вийти на ринок новим операторам за умови відповідного асортименту та якості продукції.

Отже, наведена модель монополістичної конкуренції на ринку швейних виробів вказує на те, що ключові механізми визначення кінцевої вартості товару зосереджені у сфері торгівлі. Таким чином, очевидним стає факт існування конкуренції між товаровиробниками не стільки за кінцевого споживача, як за роздрібного або гуртового посередників, оскільки саме вони здатні забезпечити гарантовані обсяги збуту продукції та стабілізувати виробничий процес, зменшуючи пов'язані з ним ризики.

Для оцінки сили впливу торговельних компаній на прискорення процесу реалізації готових швейних виробів проведемо аналіз усіх етапів формування ціни на товар, застосовуючи основні положення теорії “ланцюга вартості”, розробленої М. Портером [273]. Згідно даного вчення, процес створення вартості певного товару є результатом сукупної діяльності підприємств суміжних галузей, що, в свою чергу, дозволяє визначити внесок кожного з них у загальний результат.

Використання основних постулатів наведеної теорії передбачає виконання триєдиного завдання, реалізація якого дозволить:

- 1) оптимізувати рівень виконання базових функцій підприємств, задіяних в процесах забезпечення, виробництва та реалізації кінцевої продукції;
- 2) забезпечити ефективну міжфункціональну координацію учасників;
- 3) посилити ступінь узгодженості діяльності підприємств із впливом чинників зовнішнього середовища.

Таким чином, створення конкурентоспроможного товару, здатного забезпечити економічну вигоду кожному із учасників “ланцюга”, можливе за рахунок досягнення збалансованості усіх сфер та видів діяльності з одночасним посиленням кожної ланки та зв'язків між ними.

Отже, класична схема формування вартості виробу охоплює комплекс взаємопов'язаних видів діяльності – від первісних до кінцевих операцій, які

здійснює окреме підприємство самостійно і при взаємодії з бізнес-партнерами (постачальниками, замовниками тощо). Її можна представити як рух товарно-матеріальних потоків, в ході якого відбувається перетворення вхідних ресурсів у цінність для покупця, тобто, продукт, готовий до споживання. Якщо даний процес організовано правильно, то підприємства кожної ланки отримують прибутки, що виступає загальною оцінкою ефективності роботи усього ланцюга. На рис. 3.4 схематично зображено “ланцюг створення вартості” готового швейного виробу.

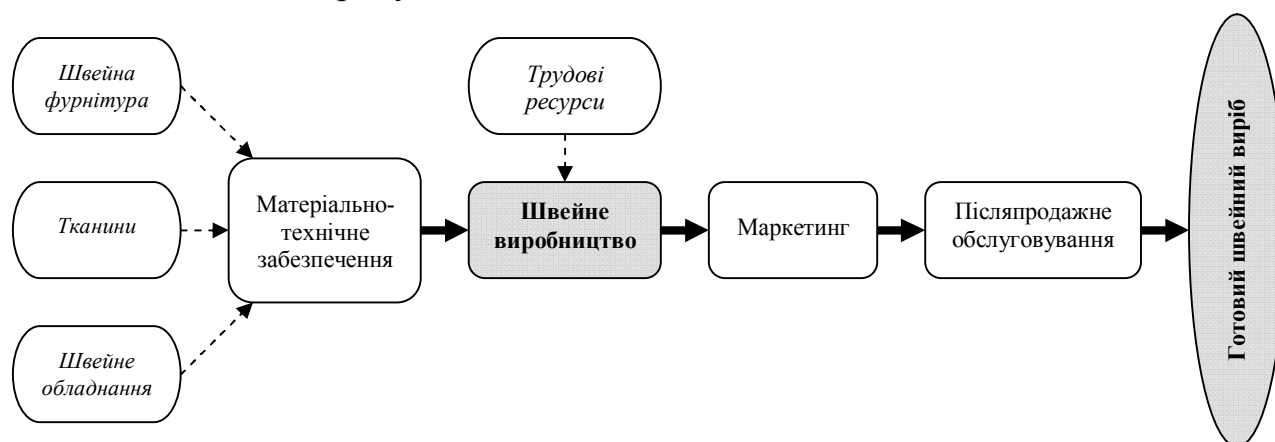


Рис. 3.4. Позиція швейної фабрики у створенні вартості готового виробу¹

¹Примітка. Змодельовано автором на основі [273].

Проте, вплив кожної ланки у створення остаточної вартості окремо взятого товару є різним та оцінюється, виходячи із рівня рентабельності діяльності кожної з них. Механізм розподілу прибутку, отриманого від спільної діяльності, визначається функціональним призначенням самого товару, а також галузевою приналежністю виробничої одиниці, яка входить до складу “ланцюга”. Так, значна концентрація прибутку у ланках дистрибуції характерна для галузей, які виготовляють товари першої необхідності, за винятком окремих галузей харчової промисловості, продукція яких має короткий життєвий цикл, тому функції ключової ланки залишаються у сфері виробництва. Для товарів тривалого користування населення основною у формуванні вартості є сфера фінансово-кредитних відносин. В галузях, які

виробляють продукцію промислового призначення, в силу значної енерго- та матеріаломісткості технологічних процесів, більшість прибутків зосереджуються саме у виробництві.

Для виявлення місця концентрації прибутків у створенні кінцевої вартості швейних виробів використовуємо метод вертикальної сегментації ринку одягу, який дасть можливість оцінити кожного з учасників за часткою у загальному обсязі реалізації продукції та величиною отриманої операційної маржі. Одержані результати свідчать про те, що присутність швейних фабрик у «ланцюзі створення вартості» мало відчутна – їх частка у загальній виручці складає в середньому по галузі близько 3-6%, а маржа зосереджена на рівні 4-8%. Тоді як на торговельні представництва припадає 20-30% загального товарообороту, а рівень прибутковості коливається від 15 до 25% [75]. Сфери матеріально-технічного забезпечення та післяпродажного обслуговування (ремонт, чистки) одягу характеризуються незначними значеннями результативних показників, використаних в ході аналізу, і, таким чином, не являють собою особливої цінності для даного дослідження.

Таким чином, в загальному “ланцюзі створення вартості” швейного виробу торговельні компанії займають ключову позицію у визначенні та формуванні цінності товару для кінцевого споживача.

Виходячи з того, що основною метою діяльності будь-якого підприємства є отримання комерційного результату, то стає очевидним, що кожен суб'єкт господарювання прагне зайняти місце в тих ланках, де прибутки вищі. Проникнути у сферу дистрибуції товарів вітчизняні швейні фабрики можуть або за рахунок формування власної роздрібною мережі, або шляхом створення вертикально інтегрованих структур маркетингового типу. Існування таких об'єднань дозволить виробникам забезпечувати гарантовані обсяги збуту продукції, а торговим компаніям - скоротити операційні витрати за рахунок отримання власної виробничої бази.

Доцільність створення таких структур зумовлене недоліками організації збуту продукції через традиційні канали. Основна філософія класичних схем реалізації товарів базується на тому, що усі учасники, задіяні у процесі просування готових виробів до споживача, є окремими самостійними суб'єктами господарювання, які прагнуть забезпечити собі максимальні прибутки, навіть якщо при цьому знижується рентабельність діяльності інших членів каналу та ефективність системи розподілу товару в цілому. Вертикальні маркетингові системи передбачають об'єднання виробників та торговельних представників в єдиний цілісний механізм, який націлений на координацію дій учасників та оптимізацію каналів розподілу продукції з метою посилення впливу такої структури на ринок.

У світовій практиці відомі три основні типи вертикально-інтегрованих маркетингових структур, умови утворення яких подані у табл. 3.7.

Проведене узагальнення ступеня інтеграції підприємств швейної промисловості із торговими представниками показало, що найбільш поширеною та ефективною формою співпраці є корпоративна система. Саме вона здатна забезпечити найбільшу рентабельність збуту швейної продукції, яка, за даними експертних опитувань, може коливатися від 30 до 400% (наприклад, концерн «Михаїл Воронін») [75].

Незважаючи на економічну привабливість таких маркетингових структур, розвиток виробничих підприємств у роздрібних каналах дистрибуції супроводжується певними ризиками, а саме:

- фінансовими – вимагає значних капіталовкладень у створення власних магазинів та розвиток торгової марки;
- ринковими – якісна конкуренція серед ритейлерів на ринку одягу, представленої переважно відомими світовими торговельними мережами, які використовують ефективні маркетингові інструменти для розширення бізнесу, мають досвід та ім'я, що сприяє формуванню власної аудиторії споживачів,

вимагає від вітчизняних підприємств значних зусиль стратегічного характеру для одержання доступу до каналів дистрибуції швейних виробів.

Таблиця 3.7

Формалізація зв'язків між учасниками вертикально-інтегрованих маркетингових систем (ВМС) у швейній промисловості¹

Тип ВМС та ступінь інтеграції її учасників	Умови співпраці	Приклади реалізації ВМС на ринку швейних виробів
1. Корпоративна (великий)	Усі стадії виробництва та ланки розподілу готової продукції є власністю одного члена інтеграційного об'єднання. Найчастіше власником виступає сам виробник, але ним може бути і торговельний представник	1. Концерн "Михаїл Воронін", який є власником ВАТ "Торговий Дім "Воронін-Україна" та фірмового салону "Михаїл Воронін Ексклюзив"; 2. Об'єднання "Текстиль-Контакт", який виступає інвестором торговельної мережі "TUSO"
2. Договірна (середній)	Суть даної системи полягає в тому, що в межах однієї структури об'єднуються незалежні компанії, пов'язані між собою договірними відносинами, з метою узгодження програм своєї діяльності задля спільного досягнення поставлених цілей. Найбільшої популярності на практиці набули такі різновиди договірної ВМС як добровільні об'єднання торгових організацій під егідою оптовиків, кооперативна роздрібна торгівля та франчайзингові організації	ТД "Грегори Арбер", який розвиває партнерську мережу "Arber" за моделлю франчайзингу на ринках СНГ, Європи та Близького Сходу
3. Керована (низький)	Координація діяльності інтегрованої структури здійснюється завдяки економічній могутності одного з учасників системи, що обумовлюється його розміром, силою впливу та репутацією, і не передбачає існування майнових відносин між членами об'єднання	Відсутні підприємства, наділені ринковою владою

¹Примітка. Складено самостійно автором.

Таким чином, активно розвивати фірмову торгівлю реальну змогу мають лише провідні учасники ринку, оскільки такий спосіб просування товарів до споживачів вимагає наявності розвинутого бренду, власної ринкової ніші та значних інвестиційних ресурсів.

На відміну від корпоративної маркетингової системи, яка передбачає майнові відносини між членами об'єднання, інтегровані структури договірною типу регулюють напрямки діяльності своїх учасників за допомогою контрактних схем. Ефект від такої співпраці проявляється в отриманні додаткових конкурентних переваг, економії ресурсів або збільшенні комерційних результатів. Основна проблема на шляху створення такої структури полягає в тому, які привілеї зможе надати вітчизняний товаровиробник задля залучення торговельного представника в об'єднання. Найбільш поширені схеми співпраці в межах даної структури є франчайзинг, головною відмінністю якого від інших форм договірних систем, є своєрідна філософія здійснення продаж, що ґрунтується або на оригінальному стилі введення бізнесу, або на унікальних послугах.

В цілому, використання договірних маркетингових систем дозволяє швидко та ефективно нарощувати регіональну присутність без значних капіталовкладень за умови налагодження сильної логістичної платформи та відповідного рівня визнання бренду.

Відсутність на ринку одягу підприємств, наділених ринковою владою та здатних впливати на протікання бізнес-процесів, унеможливорює застосування на даному етапі розвитку швейної промисловості керованих маркетингових систем.

Таким чином, присутність виробників у каналах дистрибуції готових швейних виробів шляхом створення вертикальних маркетингових систем дозволить делегувати функції реалізації та просування товару до споживачів торговельним компаніям, таким чином повністю зосередившись на удосконаленні виробничого потенціалу та розвитку соціальної сфери

підприємства. Активна участь у маркетингових системах забезпечить стратегічний успіх підприємства та дозволить здобути додаткові конкурентні переваги, такі як:

- отримання контролю над вихідними каналами, що дозволяє краще розуміти потреби споживачів з метою якнайповнішого задоволення їх потреб;

- прискорення циклу руху товарів та зменшення маркетингових витрат завдяки концентрації капіталу, єдиній інфраструктурі та можливості маневрування виробничими потужностями;

- подолання проблем ліквідності, оскільки в межах однієї інтегрованої структури усі трансакційні витрати підприємства стають внутрішніми операціями і не потребують обслуговування дефіцитними фінансовими ресурсами;

- оптимізацію структури великих швейних підприємств для посилення конкурентоспроможності і гнучкості виробництва в умовах мінливості середовища функціонування.

Отже, участь вітчизняних товаровиробників у вертикальних маркетингових системах може бути використана як ключовий інструмент конкурентної боротьби, використання якого дозволить створити ефективно керовану організацію та сприяти нарощенню економічного потенціалу підприємства за рахунок досягнення синергічного ефекту, отриманого в результаті поєднання процесу виробництва із каналами дистрибуції швейних виробів. Успішна реалізація першого етапу на шляху до вертикальної інтеграції сприятиме зміцненню позицій швейних підприємств на галузевому ринку, посиленню ринкової влади і, таким чином, надасть можливість впливати на постачальників матеріальних ресурсів. Контроль над даною ланкою є важливим для вітчизняних товаровиробників, оскільки у собівартості готового швейного виробу вартість сировини та матеріалів коливається від 60 до 80% (залежно від виду продукції).

Основною метою вертикальної інтеграції є пошук дієвих механізмів реалізації економічних інтересів виробника шляхом формування організаційних утворень певного функціонального призначення. В межах таких структур відбувається об'єднання підприємств суміжних галузей економіки, що веде до поєднання під єдиним управлінським центром усіх стадій виробництва та обігу готової продукції.

Стратегія інтеграції для вітчизняних товаровиробників швейних виробів виступає як механізм адаптації до неефективного інституційного середовища, оскільки саме за рахунок централізації функцій управління, консолідації фінансових потоків, впорядкування процесу планування діяльності та кошторису виробництва можна перейти від стадії антикризового управління до стадії реструктуризації компанії та розробки конкурентної стратегії зростання бізнесу. Саме тому інтеграційний шлях розвитку дає можливість забезпечити більший контроль над зовнішнім середовищем та принести підприємству низку додаткових конкурентних переваг. Проте, основна складність ефективного та результативного функціонування інтеграційних об'єднань полягає у чіткому формулюванні основної мети такої структури та характеру взаємодії усіх її учасників.

На рисунку 3.5 наведено можливі форми інтеграції підприємств суміжних галузей залежно від ступеня формалізації відносин між учасниками та рівнем їх залучення в об'єднання.

Як видно із наведеної інформації на рис. 3.5, найбільш адаптивними до зовнішнього середовища та стійкими у забезпеченні конкурентних переваг виробничій одиниці є вертикальні інтеграційні об'єднання. В межах такої структури зовнішні операції перетворюються на внутрішні, а материнська компанія отримує гарантію постійних та стабільних поставок сировини, капіталу та здійснює регулювання витрат на придбання необхідних ресурсів.

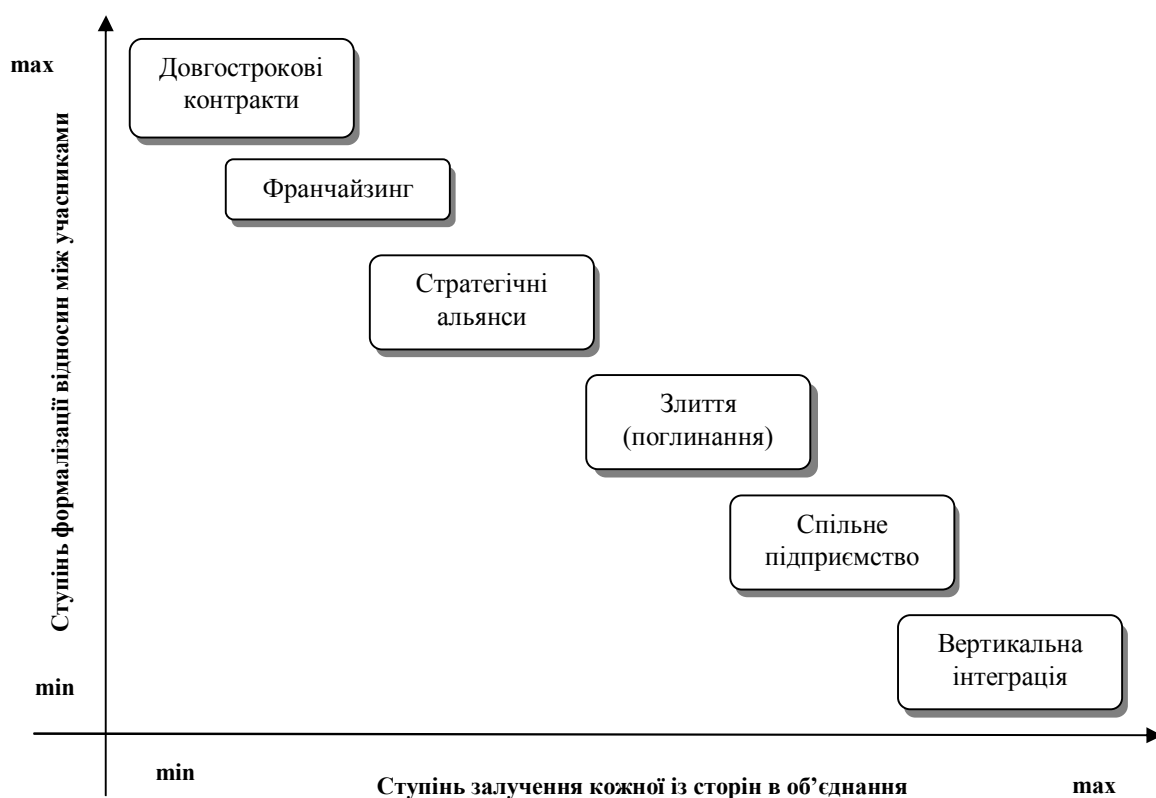


Рис. 3.5. Можливі форми інтеграції підприємств швейної промисловості¹

¹Примітка. Складено автором самостійно.

Реалізація вертикальної інтеграції передбачає досягнення певних цілей:

- усунення невизначеності, яка пояснюється тим, що для забезпечення стійких конкурентних переваг необхідно встановити послідовний контроль за ходом виробничого процесу;
- обмеження конкуренції шляхом монопольного постачання сировини, напівфабрикатів, а також каналів збуту;
- покращення якості продукції та зниження витрат, коли досягається синергійний ефект при схожості технологій інтегрованих підприємств;
- швидке пристосування до технологічних змін шляхом планомірного регулювання напрямків та масштабів діяльності об'єднання.

Проте, слід зазначити, що стратегія вертикальної інтеграції є ризиковою, процедурно складною, капіталомісткою та практично невідвратною. Вона може бути виправдана тоді, коли існує реальна загроза для підприємства

витіснення з ринку або посилення влади постачальників або покупців. Виходячи з того, що хоча ринок швейних виробів України і знаходиться у стадії стагнації, проте, не існує суттєвих перешкод для створення власної ринкової ніші та формування цільової групи споживачів.

Тому на сучасному етапі розвитку швейної галузі найоптимальнішим варіантом реалізації стратегічних орієнтирів вітчизняних товаровиробників є створення стратегічних альянсів, які передбачають укладання довгострокових угод, які виходять за межі звичайних ділових відносин, але не призводять до повного злиття і, таким чином, дають можливість подолати недоліки вертикальної інтеграції. Перевагою альянсів є те, що учасники можуть розірвати комерційні відносини за умов зміни зовнішніх обставин (кон'юнктури ринку, фінансової політики підприємства тощо). Вони виступають своєрідною проміжною формою організації відносин між ринковими трансакціями та повною інтеграцією.

Проте, для формування сильного об'єднання необхідно забезпечити посилення позицій кожного з учасників. А це можливо за рахунок розробки вдалої бізнес-стратегії, націленої на збереження потенціалу підприємства та забезпечення економічної стійкості.

Використовуючи дані, отримані в результаті проведеного аналізу позицій вітчизняної швейної промисловості, можна стверджувати, що для формування ключових конкурентних переваг підприємств галузі доцільно обрати захисну бізнес-стратегію, яка повинна ґрунтуватися на використанні власних потенційних можливостей з метою нейтралізації негативних впливів чинників зовнішнього середовища. Враховуючи значну концентрації ринку швейних виробів, ефективною може бути стратегія фокусування, яка передбачає зосередження зусиль підприємства на конкретній групі споживачів без прагнення охопити весь ринок. Основна мета – задовольнити потреби вибраного цільового сегмента краще, ніж конкуренти, оскільки їх сили та ресурси розпоршуються на завоювання всього ринку.

Стратегія фокусування завжди пов'язана із певними обмеженнями щодо розміру сукупної частки ринку. Така стратегія може спиратися як на диференціацію продукту, так і на лідерство за витратами, але тільки в рамках обраного сегменту.

Початковим етапом розробки стратегії фокусування є сегментування ринку за визначеними критеріями, а саме: рівень доходів потенційних споживачів, вікова та статева структура населення регіону, місце проживання покупців. Виділені сегменти оцінюються з точки зору їх місткості, прибутковості, динаміки та перспектив розвитку.

Ринок одягу є досить привабливим з точки зору специфіки самого товару та мотивів поведінки споживачів. Саме тому при розробці бізнес-стратегії необхідно оцінити вподобання споживачів.

Згідно даних табл. 3.8, в структурі споживчих витрат, які спрямовуються на придбання непродовольчих товарів і послуг, основною статтею витрат є купівля одягу та взуття. За інтенсивністю споживання вони поступаються лише витратам на оплату комунальних послуг (житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива).

Таблиця 3.8

Структура сукупних витрат домогосподарств за основними статтями споживчих витрат¹

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

Статті витрат	Звітний період (роки)								
	2000р.	2001р.	2002р.	2003р.	2004р.	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.
Сукупні витрати, грн.	426,5	541,3	607,0	658,3	736,8	903,5	1229,4	1442,8	1722,0
	відсотків								
Споживчі сукупні витрати	96,6	93,3	93,7	92,8	93,3	92,6	91,1	90,5	90,0
з них: непродовольчі товари та послуги	28,5	25,4	28,3	31,1	31,9	32,3	31,6	34,7	36,0
в тому числі: одяг і взуття	-	4,7	4,9	5,4	5,3	5,7	5,7	5,8	5,9

¹Примітка. Складено автором за даними [234, 84].

Слід зазначити, що частка витрат на одяг залежить скоріше не від рівня економічного розвитку країни, а від ментальності її громадян. Приділяти значну увагу своєму одягу – одна з особливостей української нації. Внутрішній ринок більш вимогливий до одягу, ніж західний, проте якість власного виробництва, на жаль, нижча, ніж у західного конкурента.

На Заході культу одягу давно не існує, європейці віддають перевагу простим моделям стриманих кольорів. А ось в споживчій корзині українця частка затрат на одяг значно вища, ніж у жителя Європи. За оцінками фахівців, попит на одяг в Україні щорічно зростає на 10-20%, а сума середньої покупки – на 15%. Саме цим і зумовлене засилля імпортних товарів на внутрішньому ринку [248].

Проте, здобути успіху можна, знаючи ментальність споживачів. Ось цим і повинні скористатися вітчизняні швейні фабрики. Адже поряд з прагненням гарно одягатися, існує досить гостро проблема обмеженості доходів. Слід зазначити той факт, що з 1992 по 1999 роки українці оновлювали свій гардероб лише на 36-38% замість необхідних 90-92%. Більше половини виробів, якими користуються споживачі, морально застаріли, кожен третій – зношений на 70-80%. Майже 70% населення купують одяг та взуття лише на заміну зношеним [225]. Тобто, український споживач ставиться до купівлі костюма, як іноземець, до придбання автомобіля, адже то ціна закордонного аналогу швейного виробу становить не більше десятої частини його місячного заробітку, тоді як в українського споживача це забирає практично усю зарплату.

Тому при розробці моделей швейних виробів для внутрішнього ринку слід врахувати ментальність, традиції українського споживача, потяг до збереження індивідуальності та можливості самовираження через одяг, а не лише забезпечувати його функціональність.

Таким чином, розробка ефективної стратегії фокусування є пріоритетним напрямком діяльності для вітчизняних швейних виробників на даному етапі, оскільки саме така модель поведінки дозволить наростити економічний

потенціал, подолати обмеженість технологій, стабілізувати фінансові потоки, забезпечити зростання та випереджаючий розвиток, що, в свою чергу, дасть можливість вийти на інші ринкові сегменти із сформованим конкурентоспроможним продуктом під власною торговою маркою.

Першочерговими заходами підвищення ділової активності підприємств сектору на початкових етапах реалізації стратегії економічної стійкості можуть бути:

- асортимент – при розробці товарних інновацій необхідно враховувати відповідність продукції основним модним тенденціям та вимогам цільової групи споживачів, а не обмежуватися лише розширенням кольорові гами представленого одягу або зміни поєднання окремих компонентів складного швейного виробу (так, традиційний чоловічих костюм, складовими якого є штани та піджак, “оновлюють” шляхом додавання до комплекту жилетки такого ж фасону);

- матеріально-технічна база – даний вид інновацій є визначальним у створенні конкурентоспроможного товару і є особливо актуальним, оскільки технологічне устаткування підприємств швейної промисловості характеризуються високим рівнем морального та фізичного зносу;

- організація виробничого процесу – передбачає створення вертикально інтегрованих об’єднань, що охоплюють повний технологічний цикл (від тканин й виготовлення швейної фурнітури до пошиття готового одягу і його реалізації кінцевому споживачу).

Разом з перевагами в конкурентній позиції підприємства, які є результатом реалізації стратегії фокусування, вона пов’язана з певними загрозами та ризиками, а саме:

1. Імітація стратегії іншими підприємствами – конкуренти знаходять свої сегменти на стратегічному ринку підприємства і перевищують його щодо ступеня задоволення потреб цільової групи споживачів;

2. Виокремлення конкурентами ще більш локального сегменту ринку;

3. Втрата привабливості товару для обраного сегменту з таких причин: розмиті межі між стратегічним сегментом і ринком в цілому та зниження попиту на товар, що пропонується.

Саме тому, для визначення стратегічного сегменту ринку, стратегія економічної стійкості швейного підприємства повинна передбачати альтернативні шляхи розвитку, враховуючи можливі ризики та загрози.

Враховуючи специфіку діяльності підприємства, можемо виділити такі основні ризики, які впливають на економічну стійкість швейних підприємств: ризик неплатоспроможності підприємства та його банкрутства (як наслідок неплатоспроможності); ризик втрати ринків збуту; ризик неплатежу або несвоєчасного платежу контрагентів; ризики неефективного менеджменту персоналу (високий рівень плинності кадрів, низька оплата праці та недосконалість системи стимулювання і мотивації праці робітників); ризики збитковості контрактів та замовлень з боку іноземних компаній; ризики, пов'язані з недосконалістю митного законодавства.

Зазначимо, що сьогодні на підприємстві не здійснюється оцінка та управління жодним з ризиків. У той же час, на наш погляд, існує об'єктивна необхідність в розробці системи їхньої оцінки та запобігання. З метою забезпечення ефективного управління цими ризиками необхідна побудова певних моделей оцінки та управління ними.

Оцінка економічного ризику є необхідним елементом моніторингу, аналізу і управління ризиком. Пошук і вивчення ризику слід здійснювати за трьома основними напрямками: аналіз чутливості цільового показника, який вказує на реакцію зміни зовнішніх чинників на результати діяльності та ринкове позиціонування; аналіз параметрів мінливості цільового показника, тобто діапазону його коливання відносно очікуваного значення; аналіз граничного ризику, який вказує на можливість появи найбільш несприятливих змін ринкової кон'юнктури.

Таким чином, ризик можна розглядати з двох точок зору, як ймовірність настання небажаної події і через вартісні показники цієї події у випадку її настання.

Система управління ризиком на підприємстві є сукупністю послідовних заходів, застосування яких має комплексний, системний характер. Вона передбачає розробку та реалізацію економічно обґрунтованих рекомендацій і заходів, спрямованих на зменшення вихідного рівня ризику до найбільш прийняттого та сумісного з самим існуванням підприємства рівня. Запропонована нижче класифікація методів управління ризиком допоможе розробити стратегію і тактику поведінки вітчизняних товаровиробників щодо забезпечення і підтримання в майбутньому економічної стійкості підприємства. Узагальнена система методів управління ризиком на підприємствах швейної промисловості відображена на рис. 3.6.

Методи уникнення ризику є найбільш розповсюдженими в господарській практиці і включають: відмову від ненадійних партнерів; відмову від ризикових проектів; припинення ризикової діяльності. Зокрема, керівники підприємства надають перевагу співпраці з надійними споживачами і постачальниками, стараються не розширювати коло партнерів, відмовляються від сумнівних або необґрунтованих інноваційних проектів.

Методи локалізація ризику найбільш ефективний за умов, коли існує можливість точно визначити місце зародження ризику. Використання даного методу передбачає виокремлення потенційно небезпечного напрямку діяльності підприємства, встановлення контролю над ним і таким чином знизити рівень загального ризику підприємства. Такі методи доцільно застосовувати при впровадженні інвестиційних проектів, освоєнні виробництва нових видів продукції, впровадженні новацій у виробництво. Для реалізації проектів, які характеризуються високим рівнем ризику, створюються венчурні підприємства, в межах яких локалізується і реалізується ризиковий проект, в той же час науковий і технічний потенціал замовника залишається незмінним і може бути застосований для проведення заходів з допустимим рівнем ризику.

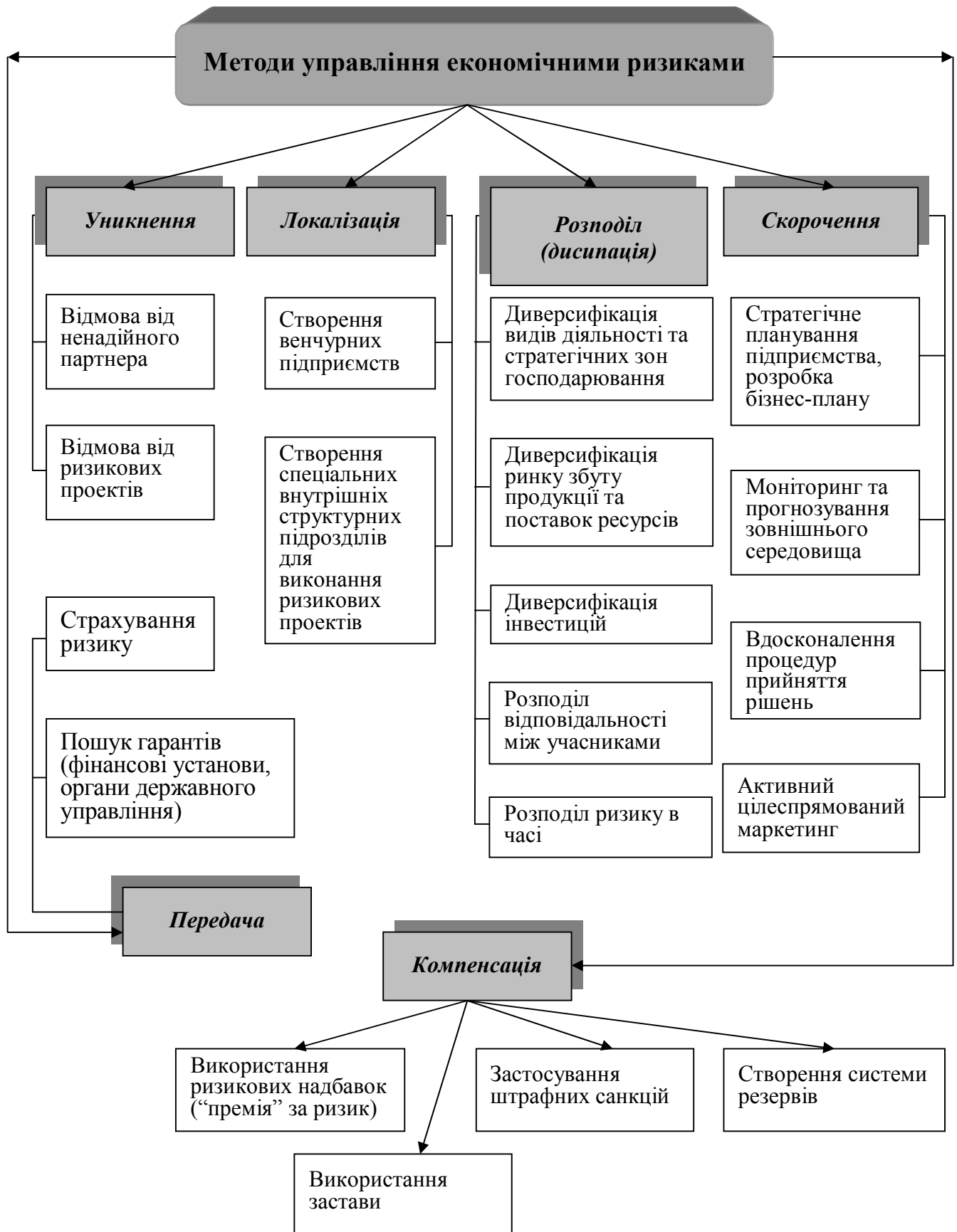


Рис. 3.6. Класифікація методів управління основними ризиками діяльності підприємств швейної промисловості¹

¹Примітка. Розроблено автором на основі [19].

Методи розподілу ризику є найбільш гнучкими інструментами управління економічною стійкістю підприємства. Один з основних засобів розподілу ризику є залучення інших учасників ринку, ділових партнерів в об'єднання з різним ступенем інтеграції, згрупованих за ознакою спільних цілей та зацікавленості загальному успіху діяльності.

Для цього можуть створюватися договірні або статутні об'єднання різних організаційно-правових форм, а саме: асоціації, корпорації, концерни, консорціуми, фінансово-промислові групи. Інтеграція може бути або вертикальною, або горизонтальною. При цьому досягається додатковий ефект, який полягає в тому, що на „вході” і „виході” підприємства створюються умови передбачуваного товарного ринку, надійного довготривалого попиту і поставок ресурсів. В окремих випадках можливим є розподіл загального ринку в часі або за етапами реалізації довгострокового проекту чи стратегічного рішення. До цієї групи методів відносяться різні варіанти диверсифікації, а саме: ринків збуту готової продукції, напрямків та видів діяльності, стратегічних зон господарювання, постачальників сировинних матеріалів, інвестиційних ресурсів та портфелю замовлень.

Методи передачі ризику передбачають перенесення ризику на інших осіб, як юридичних так і фізичних. З цією метою здійснюють страхування господарських ризиків або шукають гарантів і поручителів. Зокрема, функції гарантів та поручителів можуть виконувати як фінансові установи (банки, страхові компанії, інвестиційні фонди), так і органи державного управління. Проблемою є вироблення способів зацікавити гаранта, а саме, унікальними послугами, політичною підтримкою, благодійництвом, очікуваною результативністю діяльності. Разом з тим, важливою умовою тут має бути співставлення плати і набутої вигоди, а це вимагає структуризації і фундаментального аналізу ситуації.

Методи компенсації ризику включають використання ризикових надбавок ("премій" за ризик); застосування штрафних санкцій; використання застави.

Методи скорочення ризиків включають механізми попередження загрозливих ситуацій. За впливом ці методи відносяться до упереджувальних методів управління і є більш трудомісткими і вимагають попередньої аналітичної роботи. Саме від повноти і достовірності аналітичних оцінок залежить ефективність їхнього використання. До найбільш ефективних методів цього виду управління ризиками можемо віднести стратегічне планування діяльності, розробка бізнес-плану; моніторинг соціально-економічного і нормативно-правового середовища; активний цілеспрямований маркетинг; використання технічних захисних заходів; вдосконалення процедур прийняття рішення. Зокрема, ефективність стратегічного планування та розроблення бізнес-планів полягає у виробленні чіткої стратегії поведінки на обраному сегменті ринку, виявленню вузьких місць у виробничому циклі, визначенні чинників ризику, розробленні комплексу попереджувальних заходів за різними сценарними варіантами. Прогнозування зовнішньої економічної ситуації дозволяє розробити сценарні варіанти розвитку і оцінки кон'юнктури ринку в перспективі, передбачити можливу поведінку партнерів або дій конкурентів, змін в секторах і сегментах ринку, на яких підприємство виступає продавцем чи покупцем, враховувати регіональні особливості розвитку ринку. Процеси прогнозування неможливі без відстеження поточної інформації про ринкові процеси (кон'юнктуру, ціни, рівень монополізації, платоспроможний попит, стан ринкової інфраструктури) та нормативно-правове середовище (зокрема, наявність законодавчих актів обмеження монополізму та подолання недобросовісної конкуренції, цінове, податкове, кредитне, митне регулювання тощо). Така інформація отримується в результаті проведення моніторингу. Якщо підприємство використовує методи активного цілеспрямованого маркетингу боротьби з ризиком, то воно повинно агресивно формувати попит на свою продукцію та використовувати прогресивні форми просування власної продукції на ринки. Для цього використовуються такі маркетингові методи як, сегментація ринку; оцінка його місткості; організація рекламної діяльності,

включаючи всебічне інформування потенційних споживачів і інвесторів про найкращі властивості продукції; вироблення стратегії боротьби з конкурентами, вироблення цінової політики та політики управління витратами.

Особливою формою управління ризиками на підприємстві є аналіз та оцінка результатів ризику. Такий аналіз передбачає виявлення внутрішніх та зовнішніх чинників впливу на рівень ризику; оцінка такого впливу шляхом визначення обсягів і джерел фінансового покриття збитків та ефективності вкладання коштів; встановлення допустимого рівня ризику та розроблення заходів щодо його зниження (рис. 3.7).

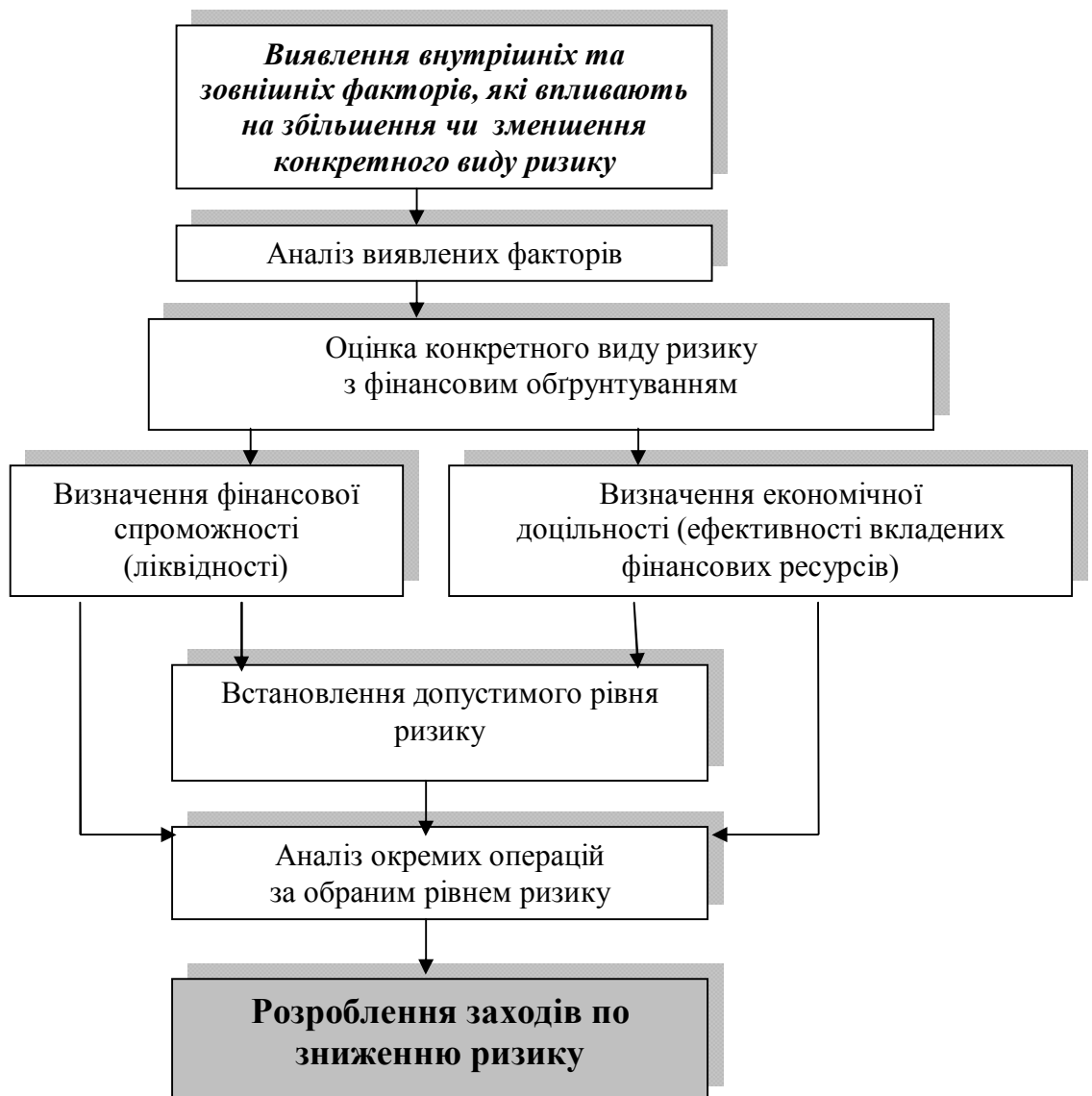


Рис. 3.7. Блок-схема аналізу можливих ризиків¹

¹Примітка. Складено автором.

Таким чином, система ринкових відносин об'єктивно зумовлює існування ризику в усіх сферах господарської діяльності. Ринкове середовище вносить в діяльність підприємства елементи невизначеності, таким чином створюючи умови для порушення його економічної стійкості та послаблення позицій на галузевому ринку.

Необхідність дотримання запропонованої схеми аналізу ризиків діяльності підприємства зумовлена непрогнозованістю процесу управління в сучасних умовах господарювання, для яких характерним є зростання ролі зовнішнього середовища, яке формує основи економічної стійкості підприємства та спрямовує його діяльність.

Необхідно також своєчасно враховувати чинники ризику при прийнятті управлінських рішень; кваліфіковано організовувати процес управління ризиковою ситуацією, спрямованого на забезпечення адаптації діяльності підприємства до мінливих умов зовнішнього та внутрішнього середовища. Стратегія управління ризиковою ситуацією прямо залежить від характеру самого ризику, який виникає в процесі діяльності підприємства, можливості точно оцінити силу впливу та можливі наслідки його реалізації, а також наявного ресурсного забезпечення підприємства, необхідного для нейтралізації або уникнення конкретного ризику.

Отже, управління ризиком покликане забезпечити оптимальне для підприємства співвідношення прибутку та ризику, його прийнятий рівень. Необхідною умовою для розв'язання проблеми ризику є чітке усвідомлення мети і цілей діяльності підприємства. Виходячи з конкретних завдань, необхідною умовою є збирання, оброблення та аналіз інформації про зовнішнє середовище, про внутрішні показники фінансової, виробничої, комерційної діяльності підприємства, його безпеки та економічної стійкості як в минулому так і в поточному періоді, здійснення прогнозування щодо перспектив майбутнього розвитку.

Таким чином, розробка ефективної стратегії фокусування на окремому ринковому сегменті, доповнена системою управління ризиками, дозволить найповніше задовольнити потреби цільової групи споживачів, укріпити власні стратегічні позиції та досягнути значних конкурентних переваг, що, в свою чергу, створить додаткові стимули для торгівельних компаній до утворення вертикальних маркетингових систем із сильним гравцем на ринку.

3.3. Комплексна реструктуризація як метод забезпечення економічної стійкості вітчизняних швейних підприємств

Формування та встановлення ринкових відносин суттєво ускладнює умови господарювання та посилює конкурентну боротьбу між господарюючими суб'єктами, що може призвести до порушення рівноваги та послаблення економічної стійкості підприємств.

Причин порушення економічної стійкості підприємства є безліч, проте в кінцевому підсумку воно проявляється як втрата стійкості саме фінансового стану, що виражається у зниженні ліквідності та платоспроможності суб'єкта. Фінансову кризу на підприємстві характеризують за трьома основними параметрами: джерела (чинники) виникнення, вид кризи та стадія її розвитку. Ідентифікація передумов та ознак кризи дає можливість виявити глибину та гостроту протікання дестабілізуючих процесів всередині підприємства, оцінити розмір можливих збитків внаслідок реалізації зовнішніх загроз та розробити комплекс заходів, спрямованих на відновлення порушеної економічної стійкості.

Сукупність чинників середовища функціонування підприємства, які впливають на його стійкий розвиток, детально розглянуто у першому розділі роботи. Безпосередній вплив цих чинників проявляється у появі ознак

порушення економічної стійкості підприємства, які можна поділити на дві групи:

2. Ознаки, які свідчать про можливі фінансові труднощі і підвищений рівень ризику ймовірного банкрутства у найближчому майбутньому:

- згорання виробництва, скорочення обсягів продажу та наростання збитковості основної діяльності;
- збільшення розміру неліквідних оборотних засобів та наявність понаднормових запасів сировини та готової продукції на складах;
- зростання собівартості та різке зниження продуктивності праці;
- зниження виробничого потенціалу;
- зростання тиску на ціну;
- дефіцит власного оборотного капіталу;
- наявність систематичної простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості;
- залучення фінансових ресурсів на невигідних умовах;
- негативні зміни структури портфеля замовлень (зменшення кількості та обсягів підписаних контрактів);
- падіння ринкової вартості акцій підприємства;

3. Ознаки, які свідчать про наростання негативних тенденцій до погіршення фінансового стану підприємства, але ще не визначають його як критичний:

- втрата клієнтів і покупців готової продукції;
- висока залежність підприємства від одного постачальника, ринку збуту, джерела сировини тощо;
- неритмічність виробництва та неповне завантаження потужностей;
- виникнення внутрішньовиробничих конфліктів та збільшення плинності кадрів;
- втрата провідних співробітників апарату управління;
- недостатність капітальних вкладень.

Вид кризи визначається відповідно до ураженої сфери діяльності підприємства і може набувати форм:

- стратегічної кризи – виникає тоді, коли на підприємстві зруйновано виробничий потенціал та відсутня можливість застосування довгострокових чинників успіху його діяльності у даній галузі;
- кризи прибутковості – перманентні збитки поглинають власний капітал, що, в свою чергу, призводить до незадовільної структури балансу;
- кризи ліквідності – її ознаками є втрата підприємством платоспроможності, що згодом може спровокувати загрозу банкрутства.

Означені види криз виникають у різних напрямках діяльності підприємства, проте між ними існує тісний комплекс причинно-наслідкових зв'язків, що в свою чергу створює синергічний ефект розгортання кризової ситуації на підприємстві, наслідком чого стає втрата ліквідності та порушення стану економічної стійкості. Як результат, підприємство стає фінансово неплатоспроможним і опиняється на межі банкрутства.

Важливою передумовою для формування та застосування комплексу заходів антикризового управління є визначення глибини та поворотності кризових явищ. Розрізняють три фази розгортання криз явищ на підприємстві:

- a) фаза, яка характеризується незначними відхиленнями у діяльності підприємства, тому при застосуванні комплексу антикризових заходів реальної загрози його існуванню немає;
- b) фаза поглиблення кризових явищ на підприємстві, які поступово поширюються на поки що прибуткові сфери діяльності. Оздоровлення підприємства може відбутися за рахунок проведення фінансової санації;
- c) кризовий стан, який не сумісний з існуванням підприємства і призводить до його ліквідації.

Визначення фази фінансової кризи є необхідною передумовою правильної та своєчасної реакції на неї.

На основі аналізу стану ринку одягу, можна зробити висновок, що багато вітчизняних підприємств є просто неготовими до господарювання в ринкових умовах. Для більшості швейних фабрик типовою проблемою є незбалансованість виробничих потужностей та обсягів збуту, виробничо-збутова орієнтація організаційної структури і ослаблена маркетингова складова, помилки у визначенні сегментів та цільових ринків, недостатні знання можливих ринків та потреб своїх потенційних покупців, недостатня ефективність роботи структурних елементів.

Перелік проблем можна продовжити і деталізувати. Це й високі постійні витрати, й низька ефективність системи фінансового управління, й брак управління витратами тощо. Без постійного вдосконалення поступово усієї системи менеджменту неможливо розраховувати на успіх в конкурентній боротьбі.

Актуальним питанням залишається й те, що дуже мало вітчизняних виробників створили власну торгову марку, не залучаються модельєри-дизайнери до процесу виробництва.

В Україні підприємства легкої промисловості виготовляють за замовленнями закордонних фірм більше 70% готової продукції з давальницької сировини. Завдяки такому співробітництву вітчизняні швейники за останнє десятиліття навчилися випускати одяг, що відповідає вимогам розвинутих ринків. Однак при роботі з давальницької схеми випадають кілька ланок вітчизняного бізнесу пошиття одягу: брак попиту на результати розробок українських дизайнерів, текстильників, фурнітурщиків. До того ж, в Україні поступово зростає вартість робочої сили, і розміщувати тут давальницькі замовлення стає усе менш вигідно. Щоб зберегти та, можливо, підвищити рентабельність потрібно переходити на наступний щабель: залучати місцевих фахівців, випускати брендовий одяг і реалізовувати його на внутрішньому ринку. А в цьому не обійтися без дизайнерів-модельєрів, що створюють стильні вироби, які користуються попитом.

Зараз дизайнерські розробки місцевих кутюр'є користуються попитом вузького сегменту потенційних споживачів: авторський одяг виробляються в невеликій кількості, і, природно, його собівартість занадто висока. Розробки українських дизайнерів не стають моделями масового виробництва, але в найближчій перспективі цього можна очікувати.

Для України відсутність оптових покупців, що могли б після дефіле замовляти колекції одягу, є однією з вагомих проблем сектора пошиття одягу. Зараз магазини, в основному, беруть вироби на реалізацію. За таких умов досить складно вижити не тільки незалежним модельерам, але і швейним фабрикам – необхідно мати великий запас обігових коштів.

Процес порушення загальної рівноваги функціональних систем підприємства може відбуватися за різними схемами, які, як правило, є певними видозмінами двох принципово різних за протіканням базових сценаріїв [19, с.87]:

За першим базовим сценарієм втрата економічної стійкості відбувається раптово внаслідок настання певних надзвичайних подій і, як правило, супроводжується втратою значної частини активів. Масштабність впливу дестабілізуючих чинників така, що підприємство тривалий час не в змозі адаптуватися до нових умов. В результаті цього порушується узгодженість фінансових потоків, різко знижується рентабельність виробництва, втрачаються ринки збуту, загострюються внутрішні конфлікти та відносини з діловими партнерами. Відсутність налагодженої системи корпоративного управління провокує збільшення фінансових збитків та ризиків банкрутства в найближчій перспективі.

Саме такий шлях розвитку пройшла вітчизняна швейна промисловість, коли внаслідок зміни суспільно-політичного устрою та встановлення нової системи економічних відносин більшість підприємств галузі стали збитковими, а то й зовсім припинили свою діяльність. Наростання кризових явищ зумовило ряд змін стратегічного характеру, а саме, в результаті гіперінфляції швейні

фабрики втратили обігові кошти, через економічну недоцільність розірвали зв'язки з сировинними партнерами та суміжниками по галузі. Усе це суттєвого послабило позиції вітчизняних товаровиробників на ринку та підірвало основи їх економічної стійкості в нових умовах господарювання.

За таких обставин продовжити роботу для підприємств швейної промисловості стало можливим за рахунок перегляду стратегічних орієнтирів діяльності та поступової адаптації до нових прийомів і методів введення бізнесу. Загалом, вітчизняні підприємства обрали один з трьох шляхів для розбудови та відновлення власної економічної стійкості:

1. Укладення давальницьких угод з іноземними компаніями (продовженням роботи за такими схемами часто ставали інвестиційні проекти) – прикладами є швейні фабрики ВАТ «Маяк», ЗАТ «Дана», ВАТ «Володарка», ВАТ «Галія», ВАТ ВТШП «Юність», Тульчинська швейна фабрика тощо;

2. Залучення іноземних інвестицій – так, 60% акцій ВАТ «Желань» належить СП «Михаїл Воронін-Відень-Париж»;

3. Використання підприємствами своїх внутрішніх ресурсів – з тих, хто обрали таку стратегію, найбільш успішними прикладами можуть виступати Будинок Моди «Хрещатик», ВАТ «Швейна фабрика Прометей».

Проте, слід зазначити, що хаотичність реакції виробників на зміни у середовищі функціонування не вирішили ключових проблем, а відносне економічне зростання галузі було прихованою формою наростання кризи розвитку та виснаження внутрішніх ресурсів більшості підприємств сектору пошиття одягу.

За другим сценарієм втрата економічної стійкості проявляється у відносно плавному наростанню відхилень значень показників діяльності підприємства від їх оптимальних значень. Даний процес починається повільно і непомітно, але, якщо вчасно не вжити комплексу стабілізаційних заходів, це може привести до наростання нерегульованого зниження дохідності або навіть до прямих збитків від основної операційної діяльності. Кризова ситуація надалі

поглиблюватиметься і якщо менеджерами не будуть прийняті відповідні заходи, підкріпленні бюджетом та ресурсами, то підприємство втратить свою платоспроможність і збанкрутує.

Основною причиною виникнення відхилень є невідповідність прийнятої стратегії розвитку підприємства основним тенденціям зовнішнього середовища. Це є наслідком або стратегічних помилок при розробці бізнес-стратегії, або появи нових чинників зовнішнього середовища вже після прийняття підприємством власної стратегії. Якщо менеджери не адаптують стратегію до цих змін, то процес наростання кризових явищ відбуватиметься за наступною схемою: спочатку на підприємстві швидкими темпами знижується рентабельність активів, далі через декілька операційних циклів падає рентабельність власного капіталу, ринкова ціна його акцій. Така ситуація викликає занепокоєння у партнерів, кредиторів та інвесторів підприємства, які починають вживати заходів щодо зниження ризиків на вкладений капітал. Як наслідок, у підприємства виникають проблеми з ліквідністю та платоспроможністю. Якщо підприємство не зможе вирішити свою основну проблему – підняти рентабельність від своїх операцій, то криза ліквідності підведе підприємство не лише до втрати економічної стійкості, але й до можливого банкрутства.

Саме таким чинником сповільненої руйнівної дії стало укладання контрактів на пошиття одягу для країн Європи та Південної Америки з використанням давальницької сировини. Проте, поряд з усіма перевагами такої співпраці, толінгові схеми посилили номенклатурну залежність підприємств від структури замовлень іноземних партнерів та фактично усунули їх від системи збуту готових виробів. Незважаючи на загрозливість такої стратегії розвитку для вітчизняних товаровиробників, наразі від 70 до 95% швейної продукції в Україні виготовляється із давальницької сировини.

Таким чином, враховуючи результати проведеного дослідження економічної стійкості підприємств швейної галузі та виявлених помилок в

організації діяльності вітчизняних товаровиробників можна запропонувати наступні напрямки відновлення порушеної рівноваги, які стосуються окремих складових системи стратегічного та оперативного управління:

- підвищення ефективності управління активами, що передбачає формування оптимальної структури активів підприємства через скорочення накопичення коштів у запасах і дебіторській заборгованості;

- збільшення частки прибутку, яка спрямовується на поповнення власного капіталу, що забезпечить зміцнення фінансової стійкості підприємства;

- створення резервного фонду розвитку підприємства за рахунок відрахувань з чистого прибутку;

- підвищення рентабельності продажу, що ґрунтується на оптимізації цінової політики;

- проведення моніторингу макросередовища, тобто постійне відстеження стану і динаміки розвитку зовнішнього середовища функціонування підприємства на основі збору та обробки інформації, одержаної в результаті сканування середовища;

- підвищення рівня менеджменту, який визначається ефективністю та оперативністю прийнятих управлінських рішень щодо попередження можливих загроз і ліквідації шкідливих наслідків негативного впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища;

- створення ефективної системи управління економічними ризиками.

Проте, для забезпечення ефективного та всебічного перетворення усіх функціональних систем підприємства найбільш радикальним методом відновлення економічної стійкості як з точки зору комплексу заходів, які необхідно здійснити, так і можливих результатів є реструктуризація. Такий шлях розвитку дозволяє підприємствам не припиняти свою діяльність, а цілеспрямовано реалізовувати політику адаптації до вимог ринку і тим самим укріпляти свої позиції. Таким чином, підприємство отримує шанс відродитися.

Для забезпечення чіткої узгодженості дій при проведенні даного процесу розробляються певні моделі реструктуризації підприємства. В науковій літературі існує велика кількість таких моделей (традиційні, антикризові, адаптивні, структурні) [176, с.126]. Як правило, вони різняться за охопленням сфер впливу, вимогами до кінцевих результатів, періодом реалізації, механізмом вибору напрямків перебудови тощо. Загальний аналіз сучасних моделей реструктуризації показує, що основними їх недоліками є:

- схематичне відображення схожих за змістом етапів, які мають зазвичай різну послідовність виконання;
- відсутність узгодженості окремих етапів та напрямів реструктуризації між собою;
- відсутність бачення кінцевого бажаного стану підприємства;
- основний недолік – відсутність альтернативних дій у разі невдачі одного із етапів процесу реструктуризації.

Разом з тим, існують моделі, які підтверджують необхідність проведення комплексної реструктуризації. В основі таких моделей лежить твердження, що всі процеси, які відбуваються на підприємстві, є взаємопов'язаними і взаємозалежними один від одного. Саме тому оптимізація окремого елемента не дасть очікуваних результатів. Виходячи із доцільності саме такого спрямування реструктуризаційного процесу, окремі автори [104, 176] пропонують використання аналітичної моделі, яка передбачає проведення комплексної реструктуризації підприємства. З іншої сторони, даний процес є надзвичайно складним, який, потребує значних капіталовкладень, відсутність яких і так виснажила вітчизняних товаровиробників. За таких умов доцільно здійснити поступове впровадження моделі комплексної реструктуризації, при цьому зосередивши увагу на перших етапах на формуванні проблемного кола, яке об'єднує ті напрямки діяльності підприємства, в яких спостерігається наростання кризових явищ, та розпочати реструктуризаційний процес саме із змін у зазначених сферах, поступово охоплюючи нею всі процеси. Такий підхід

займатиме значно більше часу, проте буде цілком досяжним з точки зору фінансів.

Таким чином, модель комплексної реструктуризації для підприємств швейної промисловості можна представити у вигляді трьохрівневої структури, склад та послідовність виконання складових етапів якої подано на рис. 3.8.

Отже, дана модель складається з трьох основних етапів:

1) інформаційно-аналітичного – в ході якого обґрунтовується доцільність і необхідність проведення процесу реструктуризації. Першим етапом розробки моделі є переосмислення місії та системи основних цілей діяльності підприємства. Якість перетворення підприємства, насамперед, залежить від того, наскільки швидко його керівництво усвідомить необхідність проведення змін у структурі виробництва та управлінні підприємством.

Наступним кроком є аналіз зовнішнього середовища, що дає можливість виявити можливі загрози та потенційні можливості формування стійких конкурентних позицій підприємства на галузевому ринку, сформулювати тенденції розвитку господарської системи країни та визначити чинники, які впливають на функціонування підприємства, а також оцінити силу і тривалість їх впливу.

Вивчення макросередовища слід доповнити аналізом внутрішнього стану підприємства. Основні напрямки дослідження спрямовані на виявлення сильних і слабких сторін діяльності підприємства, його внутрішніх можливостей і потенціалів та проводиться задля всебічного обґрунтування готовності і здатності підприємства до проведення реструктуризації.

Слід зазначити, що особливістю даної моделі є включення у процес розробки моделі реструктуризації ретроспективного аналізу, тобто діяльність підприємства розглядається за декілька періодів, протягом яких відбулися суттєві зміни у його функціонуванні. Це дає змогу виявити певні тенденції розвитку підприємства, з'ясувати його особливості та специфіку функціонування, проаналізувати основні проблеми і динаміку їх розв'язання.

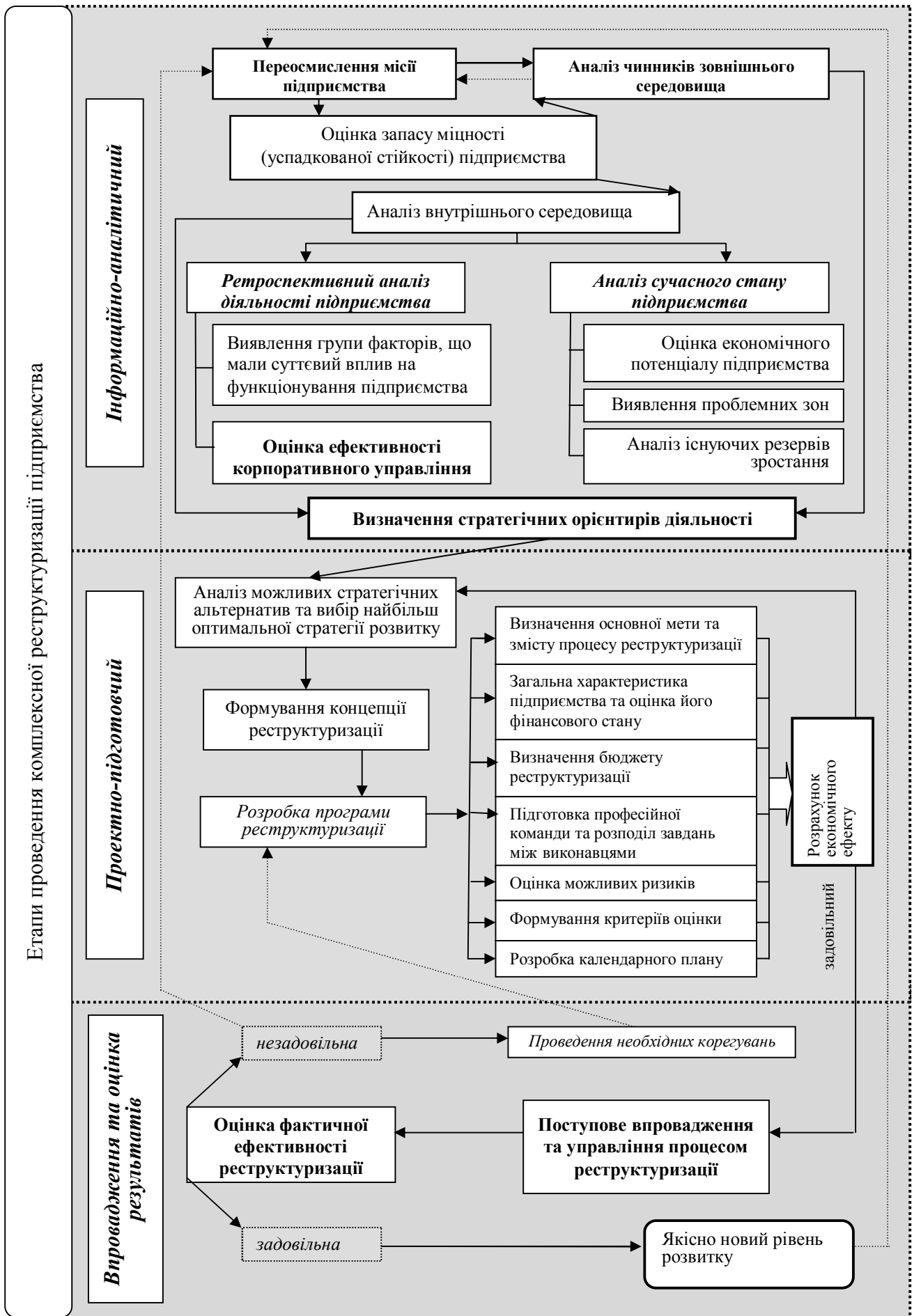


Рис.3.8. Модель комплексної реструктуризації підприємств швейної галузі¹
¹Примітка. Складено автором на основі [104, 176, 192].

Ретроспективний аналіз дає можливість на основі минулих показників спрогнозувати майбутній розвиток підприємства з врахуванням чинників, характерних для кожного окремого господарюючого суб'єкта.

На основі одержаної інформації визначають стратегічні орієнтири діяльності підприємства;

2) проектно-підготовчого – на даному етапі здійснюється підготовка та обґрунтування проекту реструктуризації підприємства. Для підвищення обґрунтованості переходу до нової бізнес-моделі діяльності підприємства доцільно розробити декілька альтернативних варіантів, здійснити оцінку їх економічної ефективності, відповідності задекларованим цілям внутрішніх можливостей підприємства, а також виявити зовнішні обмеження, які перешкоджатимуть досягненню основної мети і вибрати найбільш оптимальний варіант, виходячи із бажаних для підприємства значень вказаних оцінок та допустимого рівня ризику.

Наступним кроком в розробці проекту комплексної реструктуризації є формування проекту концепції реструктуризації, яка, окрім обґрунтування доцільності процесу зміни орієнтирів діяльності підприємства передбачає:

- встановлення цілей і визначення завдань реструктуризації;
- вибір та обґрунтування форм, видів та методів реструктуризації.

Дана концепція являє собою фундамент, на якому розробляється власне програма реструктуризації підприємства. Після цього розраховується плановий ефект від впровадження розробленої програми реструктуризації. Слід зауважити, що розрахунок відповідних показників, як правило, не дає 100 % гарантії успіху. Але оцінивши усі необхідні та можливі втрати, пов'язані з процесом реструктуризації, можна зробити висновок про її раціональність.

У випадку, якщо ефект незадовільний, необхідно переглянути прийняту бізнес-модель. При задовільному результаті розрахунків ефективності реструктуризації можна перейти до поступового впровадження програми.

Отже, результатом цього етапу є формування економічно обґрунтованої програми реструктуризації підприємства.

3) впровадження та оцінка результатів – на даному етапі відбувається поступове впровадження прийнятої програми реструктуризації, яка передбачає виконання ряду послідовних етапів відповідно до встановленого графіку. Зміст і перелік цих етапів визначається формою та видом реструктуризації, які зазначені у програмі. Для успішної реструктуризації підприємства доцільно розпочинати процес впровадження програми з доведення цілей і завдань реструктуризації до безпосередніх виконавців для того, щоб їх робота була цілеспрямовано направлена на досягнення поставленої мети.

Проте впровадження програми реструктуризації потребує управління цим процесом, яке охоплює поточний моніторинг за ходом реалізації програми, аналіз виконання та оцінку досягнутих результатів. Ефективна система внутрішнього контролю дає можливість здійснювати постійний нагляд за ходом виконання програми, вчасно виявляти певні відхилення і оперативно вносити корективи до програми реструктуризації або переглянути певні положення цієї програми.

Наступним кроком є оцінка фактично досягнутих результатів, на основі яких можна зробити висновок про економічну ефективність заходів проведеного реструктуризаційного процесу. Про успішність практичної реалізації запропонованої моделі комплексної реструктуризації в першу чергу свідчать збільшення обсягів реалізації готової продукції, скорочення виробничих витрат, зростання обсягів грошових потоків, прискорення оборотності поточних активів, поступове зростання рентабельності діяльності підприємства. Якщо одержані результати від впроваджених змін відповідають задекларованим цілям, то можна вважати, що реструктуризаційний процес завершено успішно, підприємство перейшло на якісно новий рівень свого подальшого розвитку і таким чином закладені основи його економічної стійкості. Якщо ж в процесі реструктуризації не було досягнуто бажаних змін,

то вважається, що така реструктуризація є незадовільною. При цьому розглядаються причини невідповідності фактичних результатів запланованим, обґрунтовується чим вони були зумовлені, визначаються помилкові дії, які могли спричинити незадовільний ефект і повертаються до перегляду нової бізнес-моделі і програми реструктуризації, враховуючи виявлені недоліки.

Подана аналітична модель реструктуризації підприємства охоплює основні етапи розробки та впровадження змін у виробничо-господарську діяльність суб'єкта господарювання та дозволяє розгортання кризових явищ на підприємстві для підтримки його економічної стійкості та стабільності доходів. Проте при застосуванні цієї моделі на практиці необхідно враховувати особливості діяльності конкретного підприємства, зокрема, його галузевих, регіональних, виробничих, технічних та фінансових можливостей, тенденцій розвитку тощо.

Таким чином, послідовна реалізація розробленої моделі комплексної реструктуризації дозволить здійснити переоцінку існуючих орієнтирів діяльності вітчизняних товаровиробників та сформувати якісно нову модель розвитку, в основі якої лежить принцип збалансованості усіх підсистем суб'єкта господарювання та досягнення ефективного рівня економічної стійкості підприємства.

Висновки до розділу 3

В сучасних умовах господарювання особлива увага приділяється забезпеченню економічної стійкості підприємства як ключового елементу підтримки довгострокових конкурентних переваг на ринку. Основна задача управління економічною стійкістю полягає у досягненні підприємством оптимального співвідношення між бажаними темпами економічного зростання та можливостями відтворювального процесу. Забезпечення необхідного (ефективного за існуючих умов) та достатнього (найменш затратного) рівня розвитку можливе за умов організації та впровадження системи кількісної оцінки економічної стійкості підприємства.

В ході практичного використання прийомів інтегральної оцінки було встановлено, що для досліджуваної сукупності підприємств стан економічної стійкості є явищем тимчасовим і надто чутливе до змін у середовищі функціонування. Детальний аналіз причин порушення економічної стійкості підприємств швейної промисловості показав, що процес втрати загальної рівноваги у кожному випадку відбувається індивідуально, проте, в загальному, вони є видозмінами двох принципово різних за протіканням базових сценаріїв. За першим сценарієм втрата економічної стійкості відбувається раптово внаслідок настання певних надзвичайних подій і, як правило, супроводжується втратою значної частини активів. Масштабність впливу дестабілізуючих чинників така, що підприємство тривалий час не в змозі адаптуватися до нових умов. В результаті цього порушується узгодженість фінансових потоків, різко знижується рентабельність виробництва, втрачаються ринки збуту, загострюються внутрішні конфлікти та відносини з діловими партнерами. Відсутність налагодженої системи корпоративного управління провокує збільшення фінансових збитків та ризиків банкрутства в найближчій перспективі. Згідно другого сценарію втрата економічної стійкості проявляється у відносно плавному наростанні відхилень значень показників

діяльності підприємства від їх оптимальних значень. Даний процес починається повільно і непомітно, але, якщо вчасно не вжити комплексу стабілізаційних заходів, це може привести до наростання нерегульованого зниження дохідності або навіть до прямих збитків від основної операційної діяльності.

За таких обставин продовжувати роботу вітчизняним виробникам стає можливим лише за рахунок перегляду стратегічних орієнтирів діяльності та виходу за рамки існуючого бізнесу, шукаючи нові шляхи зростання. Таким чином, враховуючи результати проведеного дослідження, відновлення економічної стійкості підприємств та забезпечення їх подальшого розвитку можливе за рахунок:

1. Створення вертикально інтегрованих об'єднань, здатних посилити економічну стійкість виробника та укріпити його позиції на ринку. Основною метою стратегії вертикальної інтеграції є пошук дієвих механізмів реалізації економічних інтересів підприємства шляхом формування організаційних утворень певного функціонального призначення. Для вітчизняних товаровиробників особливо актуальним є створення вертикальних маркетингових систем в структурі управління економічною стійкістю, оскільки саме вони здатні забезпечити високий рівень адаптації до неефективного інституційного середовища та заповнити фінансовий розрив, що утворився між виробниками та споживачами швейних виробів. Успішна реалізація такого стратегічного вибору посилить присутність виробників на ринку і, таким чином, дозволить отримати додатковий дохід для подальшого зростання та переміщення капіталу в суміжні галузі, аж до встановлення контролю над постачальниками виробничих ресурсів.

2. Формування ефективної системи управління економічними ризиками, яка передбачає розробку та реалізацію економічно обґрунтованих рекомендацій і заходів, спрямованих на зменшення вихідного рівня ризику до найбільш прийняттого та сумісного з самим існуванням підприємства рівня. В цьому контексті, запропоновано схему аналізу можливих ризиків у діяльності

підприємств швейної промисловості, яка включає виявлення чинників виникнення ризиків, оцінку їх впливу, встановлення допустимого рівня ризику та розробка заходів щодо його зменшення (уникнення, локалізація, розподіл, скорочення, передача або компенсація ризиків).

3. Проведення комплексу заходів антикризового управління та розробка стратегії розвитку на основі проведення комплексної реструктуризації підприємств швейної промисловості. Використання такого підходу є виправданим тоді, коли для підприємства стає характерним розбалансованість його внутрішньої структури, утворення “вузьких місць”, низька опірність виробничої системи до дестабілізуючих чинників та існування загрози ймовірного настання банкрутства. За цих умов найбільш радикальним методом відновлення економічної стійкості як з точки зору комплексу заходів, які необхідно здійснити, так і можливих результатів є реструктуризація. Такий шлях розвитку дозволяє підприємствам не припиняти свою діяльність, а цілеспрямовано реалізовувати політику адаптації до вимог ринку і тим самим укріпляти свої позиції.

Матеріали розділу опубліковані в [56, 57, 58; 198; 205; 206; 208].

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

У дисертації наведено теоретичне узагальнення і нове вирішення науково-прикладного завдання, що проявляється в удосконаленні механізму забезпечення та підтримки економічної стійкості підприємств швейної галузі з метою посилення рівня адаптації вітчизняних товаровиробників до умов зовнішнього середовища.

За результатами виконаного дослідження розв'язано усі поставлені задачі, сформульовано такі висновки та рекомендації:

1. Визначено, що процес успішного функціонування і розвитку промислового підприємства в умовах ринкової економіки залежить від рівня його економічної стійкості, що визначається здатністю суб'єкта господарювання так реагувати на зміни зовнішнього середовища, щоб не лише зберігати та генерувати чинники, які зумовлюють його врівноважений стан, але й сприяти подальшому розвитку;

2. Уточнено структуру економічної стійкості підприємства та деталізовано зміст її складових елементів, виходячи із етапів формування та відтворення економічної стійкості. Особлива увага при цьому відводиться фінансовій і діловій стійкості, які виступають основними індикаторами результативності, якості та перспектив розвитку підприємства;

3. В ході дослідження доведено, що економічна стійкість виступає зовнішнім проявом внутрішньої структури підприємства. На основі цього твердження було згруповано чинники середовища функціонування підприємства за місцем виникнення та досліджено характер їх впливу на стійкість ринкових позицій підприємства;

4. Розширено методичний інструментарій оцінки рівня стійкості підприємства шляхом доповнення системи експрес-діагностики, яка забезпечує раннє виявлення ознак порушення рівноваги у діяльності підприємства та передбачає одержання дискретних оцінок економічної стійкості на основі фінансових коефіцієнтів, методами фундаментальної діагностики, які засновані на комплексному підході до

аналізу діяльності підприємства та характеризуються статистично обумовленою точністю одержаних результатів;

5. Аналіз стану та перспектив розвитку підприємств швейної промисловості України встановив, що основними причинами порушення стійкості позицій вітчизняних товаровиробників є: неритмічність виробництва та часткове завантаження потужностей; морально та фізично застаріле технологічне устаткування; відсутність належної сировинної бази; проблеми кадрового забезпечення виробництва; цінова конкуренція з боку імпортованих товарів; наявний дефіцит власних обігових коштів, недоступність зовнішніх джерел інвестування у виробництво; відсутність належної інфраструктури ринку швейних виробів, що ускладнює реалізацію готової продукції;

6. Запропоновано та обґрунтовано методику інтегральної оцінки рівня економічної стійкості підприємства, ключовими перевагами якої є: можливість проведення комплексної оцінки економічної стійкості підприємства; високий рівень гнучкості, який виявляється в здатності враховувати при розрахунку інтегрального показника умови і особливості функціонування конкретного підприємства; принцип порівняльності, який дозволяє враховувати не лише абсолютні значення показників, але й оцінити спрямованість і силу впливу на загальні економічні результати діяльності підприємства;

7. В ході дослідження встановлено, що стратегія вертикальної інтеграції виступає для вітчизняних виробників швейних виробів найбільш дієвим механізмом адаптації до нестабільного інституційного середовища, оскільки саме за рахунок централізації функцій управління, консолідації фінансових потоків, впорядкування процесу планування діяльності та кошторису виробництва можна перейти від стадії антикризового управління до стадії реструктуризації та розробки конкурентної стратегії забезпечення економічної стійкості підприємства;

8. Доведена об'єктивна необхідність в розробці системи управління економічними ризиками, яка передбачає запровадження моніторингу середовища

функціонування та оцінку можливих ризиків за трьома основними напрямками: аналіз чутливості цільового показника, його основних параметрів та визначення граничного рівня ризику;

9. Розроблено концептуально-логічну схему проведення комплексної реструктуризації, яка передбачає реалізацію трьох основних етапів (інформаційно-аналітичного, проектно-підготовчого і процедури впровадження та оцінки досягнутих результатів) та дозволяє здійснити економічне обґрунтування вибору конкретного методу відновлення економічної стійкості підприємства. Послідовна реалізація розробленої моделі комплексної реструктуризації дозволить здійснити переоцінку існуючих орієнтирів діяльності вітчизняних товаровиробників та сформувати якісно нову модель розвитку, в основі якої лежить принцип збалансованості усіх підсистем суб'єкта господарювання та досягнення необхідного і достатнього рівня економічної стійкості підприємства.

Додаток А

Методика розрахунку основних параметрів економічної стійкості підприємства¹

№ п/п	Показники	Алгоритм розрахунок	Позначення	Оптимальне значення	Джерело інформації ²
А	1	2	3	4	5
I. Фінансовий стан					
1	Аналіз ліквідності підприємства				
1.1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{ла} = A_{гр} / Z_{пот}$	$K_{ла}$ - коефіцієнт абсолютної ліквідності активів підприємства $A_{гр}$ – сума грошових активів, їх еквівалентів та поточних фінансових інвестицій $Z_{пот}$ – величина поточних зобов'язань	0,2 – 0,35	$\frac{\phi 1(p 220 + p 230 + p 240)}{\phi 1 p 620}$
1.2	Коефіцієнт термінової (критичної) ліквідності	$K_{лт} = A_{гр} + Z_{деб} / Z_{пот}$	$K_{лт}$ - коефіцієнт термінової ліквідності $Z_{деб}$ – величина дебіторської заборгованості підприємства	0,6 – 0,8	$\frac{\phi 1([p 220 + p 240] + p 150 + p 160 + [p 170 + p 210])}{\phi 1 p 620}$
1.3	Коефіцієнт покриття (поточної ліквідності)	$K_{лз} = A_{пот} / Z_{пот}$	$K_{лз}$ - коефіцієнт загальної ліквідності $A_{пот}$ – сума поточних активів	1,5 – 2,0	$\frac{\phi 1 p 260}{\phi 1 p 620}$
1.4	Середньозважений індекс ліквідності оборотних активів	$I_{лік} = \sum_{i=1}^4 A_i * D_i$	$I_{лік}$ – середньозважений індекс ліквідності оборотних активів i – кількість груп поточних активів підприємства за рівнем їх ліквідності A_i – складові елементи i -ої групи оборотних активів D_i – кількість днів, необхідних для перетворення i -ої групи активів на готівку	галузеві нормативи	$\frac{\phi 1 p 260}{\phi 1 p 620}$

Продовження додатку А

А	1	2	3	4	5
1.5	Рівень ліквідності простроченої кредиторської заборгованості	$P_{\text{лік}} = A_{\text{гр}} / Z_{\text{пр}}$	$P_{\text{лік}}$ – рівень ліквідності кредиторської заборгованості $Z_{\text{пр}}$ – величина кредиторської заборгованості, термін сплати якої вже минув	$P_{\text{лік}} \geq 1$	$\frac{\phi 1(p220+p230+p240)}{\text{Аналітичні дані рахунку-63}}$
2	Аналіз фінансової стабільності підприємства				
2.1	Робочий капітал (розмір власних обігових активів)	$K_{\text{роб}} = A_{\text{пот}} - Z_{\text{кст}}$	$K_{\text{роб}}$ – величина робочого капіталу підприємства $Z_{\text{кст}}$ – обсяг короткострокових зобов'язань	$K_{\text{роб}} > 0$	$\phi 1 = (p260 - p620)$
2.2	Чистий оборотний капітал	$K_{\text{чо}} = A_{\text{пот}} - Z_{\text{пот}}$	$K_{\text{чо}}$ – сума чистого оборотного капіталу	$K_{\text{чо}} > 0$	$\phi 1 = (p260 - p620)$
2.3	Коефіцієнт автономії (незалежності)	$K_{\text{авт}} = K_{\text{вл}} / K_3$	$K_{\text{авт}}$ - коефіцієнт автономії $K_{\text{вл}}$ – величина власного капіталу та прирівняних до нього коштів K_3 – загальна сума господарських коштів	$K_{\text{авт}} \geq 0.5$	$\frac{\phi 1 p380}{\phi 1 p640}$
2.4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$K_{\text{ман}} = K_{\text{чо}} / K_{\text{вл}}$	$K_{\text{ман}}$ - коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,4 – 0,6	$\frac{\phi 1(p260-p620)}{\phi 1 p380}$
2.5	Коефіцієнт співвідношення оборотних активів та загальних активів	$K_{\text{аз}} = A_{\text{пот}} / A_3$	$K_{\text{аз}}$ – коефіцієнт співвідношення оборотних активів та загальних активів	галузеві нормативи	$\frac{\phi 1 p260}{\phi 1 p280}$
2.6	Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними обіговими коштами	$K_{\text{вок}} = K_{\text{вк}} / A_{\text{пот}}$	$K_{\text{вок}}$ - коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами активів	min 0,1 збільшення	$\frac{\phi 1(p260-p620)}{\phi 1 p620}$
2.7	Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	$K_{\text{мво}} = A_{\text{гр}} / K_{\text{во}}$	$K_{\text{мво}}$ – коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів		$\frac{\phi 1(p220+p230+p240)}{\phi 1(p260-p620)}$

Продовження додатку А

А	1	2	3	4	5
2.8	Частка власного оборотного капіталу у покритті запасів	$\text{Ч}_{\text{вoз}} = \text{К}_{\text{во}} / \text{З}_3$	$\text{Ч}_{\text{вoз}}$ – частка власного оборотного капіталу у покритті запасів З_3 – загальна сума запасів та витрат	50% збільшення	$\frac{\phi 1(p260 - p620)}{\phi 1[p100 + p140]}$
2.9	Коефіцієнт заборгованості	$\text{К}_{\text{заб}} = \text{З}_д + \text{З}_{\text{пот}} / \text{К}_3 (\text{А}_3)$	$\text{К}_{\text{заб}}$ – коефіцієнт заборгованості А_3 – сукупна вартість активів підприємства	$\text{К}_{\text{заб}} < 0,5$	$\frac{\phi 1 p480 + \phi 1 p620}{\phi 1 p640 \cdot \text{або} \cdot p280}$
2.10	Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	$\text{К}_{\text{дв}} = \text{З}_д / \text{А}_{\text{необ}}$	$\text{К}_{\text{дв}}$ - коефіцієнт структури довгострокових вкладень $\text{А}_{\text{необ}}$ – необоротні активи	зростання	$\frac{\phi 1 p480}{\phi 1 p080}$
2.11	Коефіцієнт фінансового важеля (співвідношення залучених та власних коштів)	$\text{К}_{\text{фв}} = \text{З}_д + \text{З}_{\text{пот}} / \text{К}_{\text{вл}}$	$\text{К}_{\text{фв}}$ - коефіцієнт фінансового левериджу $\text{З}_д$ – величина довгострокових зобов'язань	$\text{К}_{\text{фв}} \leq 1,0$	$\frac{\phi 1 p480 + \phi 1 p620}{\phi 1 p380}$
2.12	Коефіцієнт співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості	$\text{К}_{\text{кд}} = \text{З}_{\text{кр}} / \text{З}_{\text{деб}}$	$\text{К}_{\text{кд}}$ – коефіцієнт співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості $\text{З}_{\text{кр}}$ – величина кредиторської заборгованості $\text{З}_{\text{деб}}$ – обсяг дебіторської заборгованості		$\frac{\phi 1[p520 + p610]}{\phi 1[p170 + p210] + p150 + p160}$
2.13	Коефіцієнт економічного зростання	$\text{К}_{\text{ез}} = (\text{П}_ч - \text{Д}) / \text{К}_{\text{вл}}$	$\text{К}_{\text{ез}}$ - коефіцієнт економічного зростання $\text{П}_ч$ - обсяг чистого прибутку Д – виплачені акціонерам дивіденди	зростання	$\frac{\phi 2 p220 + \phi 3 p350}{\phi 1 p380}$

Продовження додатку А

3	Аналіз ділової активності підприємства				
А	1	2	3	4	5
3.1	Коефіцієнт трансформації (оборотності активів)	$K_{тр} = V_{пр} / A_{сер}$	$K_{тр}$ - коефіцієнт трансформації $V_{пр}$ – виручка від реалізації продукції $A_{сер}$ – середній обсяг активів підприємства за певний період	збільшення	$\frac{\phi 2 \text{ ряд } 035}{\phi 1(\text{ряд } 280n + \text{ряд } 280к) / 2}$
3.2	Тривалість обороту активів	$T_{оа} = T / K_{тр}$	$T_{оа}$ - тривалість обороту активів T – кількість календарних днів в періоді, за який проводиться аналіз	зменшення	$\frac{360}{K_{тр}}$
3.3	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$K_{окз} = V_{пр} / Z_{кр.с.}$	$K_{окз}$ - коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості $Z_{кр.с.}$ – середня величина кредиторської заборгованості	збільшення	$\frac{\phi 2 \text{ ряд } 035}{\phi 1(\text{ряд } 530 + \text{ряд } 600)n + 1(\text{ряд } 530 + \text{ряд } 600)к / 2}$
3.4	Термін погашення кредиторської заборгованості	$T_{з.кр.} = T / Z_{кр.с.}$	$T_{з.кр.}$ - термін погашення кредиторської заборгованості	зменшення	$\frac{360}{K_{окз}}$
3.5	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$K_{одз} = V_{пр} / Z_{деб.с.}$	$K_{одз}$ - коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості $Z_{деб.с.}$ - середня величина дебіторської заборгованості	збільшення	$\frac{\phi 2 \text{ ряд } 035}{\phi 1(\text{ряд } 150 + \text{ряд } 210)n + 1(\text{ряд } 150 + \text{ряд } 210)к / 2}$
3.6	Період погашення дебіторської заборгованості	$T_{з.деб.} = T / Z_{деб.с.}$	$T_{з.деб.}$ - період погашення дебіторської заборгованості	зменшення	$\frac{360}{K_{одз}}$
3.7	Коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів	$K_{оз} = C_p / Z_{м.сп.}$	$K_{оз}$ - коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів C_p – собівартість реалізованої продукції $Z_{м.сп.}$ – середньорічна величина матеріальних запасів	залежно від галузі	$\frac{\phi 2 \text{ ряд } 040}{\phi 1(\text{ряд } 100 + \text{ряд } 40)n + 1(\text{ряд } 100 + \text{ряд } 40)к / 2}$
3.8	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$K_{о.вк} = V_{пр} / K_{вл.с.}$	$K_{о.вк}$ - коефіцієнт оборотності власного капіталу $K_{вл.с.}$ – середній обсяг власного капіталу	збільшення	$\frac{\phi 2 \text{ ряд } 035}{\phi 1(\text{ряд } 380n + \text{ряд } 380к) / 2}$

Продовження додатку А

4 Аналіз рентабельності підприємства					
А	1	2	3	4	5
4.1	Коефіцієнт рентабельності активів	$R_e = \Pi_{\text{ч}} / A_{\text{сер}}$	R_a - коефіцієнт рентабельності активів (економічна рентабельність) $\Pi_{\text{ч}}$ – обсяг чистого прибутку	$R_e > 0$, збільшення	$\frac{\text{ф2 ряд220аборяд225}}{\text{ф1(ряд280п+ряд280к)}/2}$
4.2	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$R_{\text{фін}} = \Pi_{\text{ч}} / K_{\text{вл.с.}}$	$R_{\text{фін}}$ - коефіцієнт рентабельності власного капіталу (фінансова рентабельність)	$R_{\text{фін}} > 0$, збільшення	$\frac{\text{ф2 ряд220аборяд225}}{\text{ф1(ряд380п+ряд380к)}/2}$
4.3	Рентабельність виробничого капіталу	$R_{\text{вк}} = \Pi_{\text{в}} / \text{ОФ}_{\text{ср}} + \text{НОЗ}_{\text{ср}}$	$R_{\text{вк}}$ - рентабельність виробничого капіталу $\Pi_{\text{в}}$ – обсяг валового прибутку підприємства $\text{ОФ}_{\text{ср}}$ – середньорічна вартість основних фондів $\text{НОЗ}_{\text{ср}}$ – середньорічна вартість нормований оборотних засобів	$R_{\text{вк}} > 0$, збільшення	$\frac{\text{ф2 ряд050аборяд055}}{\text{ф1 ряд031СР+ф1 ряд260СР}}$
4.4	Рентабельність основної діяльності	$R_{\text{од}} = \Pi_{\text{вал}} / (V_{\text{п}} + V_{\text{з}})$	$R_{\text{од}}$ - рентабельність основної діяльності $V_{\text{п}}$ – величина постійних витрат $V_{\text{з}}$ – змінні витрати виробництва	$R_{\text{од}} > 0$, збільшення	$\frac{\text{ф2 ряд050аборяд055}}{\text{Дані рахунків-класу-8}}$
4.5	Рентабельність реалізованої продукції	$R_{\text{рп}} = \Pi_{\text{вал}} / V_{\text{пр}} (\Pi_{\text{ч}})$	$R_{\text{рп}}$ - рентабельність реалізованої продукції	$R_{\text{рп}} > 0$, збільшення	$\frac{\text{ф2 р050(р220)або р055(р225)}}{\text{ф2 р035}}$
4.6	Коефіцієнт рентабельності продаж	$R_{\text{п}} = \Pi_{\text{ч}} / V_{\text{пр}}$	$R_{\text{п}}$ - коефіцієнт рентабельності продаж	$R_{\text{п}} > 0$, збільшення	$\frac{\text{ф2 ряд220аборяд225}}{\text{ф2 ряд035}}$

Продовження додатку А

II. Інноваційно-інвестиційна активність					
А	1	2	3	4	5
1	Коефіцієнт оновлення асортименту продукції	$K_{oa} = Q_n / Q_t$	K_{oa} - коефіцієнт оновлення асортименту продукції Q_n – кількість нових видів продукції (у грошовому виразі) Q_t – обсяг товарної продукції	зростання	дані статистичного обліку ³
2	Питома вага виробів вищого сорту в загальному обсязі продукції	$P_v = Q_{vsh} / Q_t$	P_v – питома вага виробів вищого сорту в загальному обсязі продукції Q_{vsh} – обсяг виробів вищого сорту	зростання	дані статистичного обліку ³
3	Частка витрат на НДДКР у загальних витратах на виробництво продукції	$Ch_p = V_{nddkp} / V_{zag}$	Ch_p - частка витрат на НДДКР у загальних витратах на виробництво продукції V_{nddkp} - обсяг витрат на проведення НДДКР V_{zag} – величина загальновиробничих витрат	зростання	$\frac{\text{оборотна відомість рахунку} \cdot 941}{\phi 2(\text{ряд}035 + \text{ряд}070 + \text{ряд}080)}$
4	Коефіцієнт інвестування власних коштів в основний капітал	$K_{inv} = (A_p + P_p) / (A_{nar} + P_ch)$	K_{inv} - коефіцієнт інвестування власних коштів в основний капітал A_p – реінвестована сума амортизаційних відрахувань P_p – величина реінвестованого прибутку A_{nar} – нарахована у звітному році амортизація основних фондів P_ch – обсяг чистого прибутку	залежно від ресурсомісткості виробництва	$\frac{\phi 5(\text{ряд}1311 + \text{ряд}1312) + \text{дані рахунку} \cdot 79^*}{\phi 5 \text{ ряд}1300 + \phi 2 \text{ ряд}220}$ * вибірка з дебетового обороту рахунку
5	Коефіцієнт інвестування в оновлення основних фондів	$K_{io} = I_{ok} / OF_{cp}$	K_{io} - коефіцієнт інвестування в оновлення основних фондів I_{ok} – сума інвестицій в основний капітал OF_{cp} – середньорічна вартість основних фондів підприємства	зростання, $K_{io} > 0,15$	$\frac{\phi \text{№} 2 - \text{інвестиції} \cdot \text{ряд}011}{\phi 1(\text{ряд}031n + \text{ряд}031k) / 2}$

Продовження додатку А

А	1	2	3	4	5
6	Коефіцієнт відтворення основного капіталу	$K_{\text{від}} = I_{\text{ок}} / A_{\text{нар}}$	$K_{\text{від}}$ - коефіцієнт відтворення основного капіталу	$K_{\text{від}} \geq 1$	$\frac{\text{ф№2-інвестиції} \cdot \text{ряд011}}{\text{ф5 ряд1300}}$
III. Виробничий потенціал					
1	Сума господарських коштів, які є у розпорядженні фірми	$ГК_c = K_{\text{вл}} + П_{\text{вл}} + З_d + З_{\text{пот}} + Д_{\text{мп}}$	$ГК_c$ - сума господарських коштів; $П_{\text{вл}}$ - кошти, прирівнені до власних; $Д_{\text{мп}}$ - доходи майбутніх періодів	зростання	ф1 (ряд380 + ряд 430 + ряд480+ ряд620 + + 630)
2	Питома вага активної частини основних засобів	$\Phi_a = B_a / O\Phi_{\text{ср}}$	Φ_a - питома вага активної частини основних засобів; B_a - вартість активної частини основних засобів	залежно від галузі	$\frac{\text{Дані} \cdot \text{оперативного} \cdot \text{обліку}}{\text{ф1}(\text{ряд031н} + \text{ряд031к}) / 2}$
3	Коефіцієнт зношення основних фондів	$K_3 = Z_{\text{оф}} / O\Phi_{\text{поч}}$	K_3 - коефіцієнт зношення основних фондів $Z_{\text{оф}}$ - величина зношення основних фондів $O\Phi_{\text{поч}}$ - первісна (балансова) вартість основних фондів	зменшення	$\frac{\text{ф1 ряд032}}{\text{ф1 ряд031}}$
4	Коефіцієнт оновлення основних фондів	$K_{\text{он}} = O\Phi_{\text{введ}} / O\Phi_{\text{кін}}$	$K_{\text{он}}$ - коефіцієнт оновлення основних фондів $O\Phi_{\text{введ}}$ - вартість введених за рік основних фондів $O\Phi_{\text{кін}}$ - вартість основних фондів на кінець періоду	збільшення	$\frac{\text{ф5 ряд260(гр.5)}}{\text{ф1 ряд031(гр.4)}}$
5	Коефіцієнт вибуття основних фондів	$K_{\text{виб}} = O\Phi_{\text{вив}} / O\Phi_{\text{поч}}$	$K_{\text{виб}}$ - коефіцієнт вибуття основних фондів $O\Phi_{\text{вив}}$ - вартість виведених за рік фондів $O\Phi_{\text{поч}}$ - вартість фондів на початок року	$K_{\text{виб}} < K_{\text{он}}$	$\frac{\text{ф5 ряд260(гр.8)}}{\text{ф1 ряд031(гр.3)}}$

Продовження додатку А

А	1	2	3	4	5
6	Коефіцієнт стабільності кадрів	$K_{ск} = Ч_{зв} / Ч_{сс}$	К _{ск} – коефіцієнт стабільності кадрів; Ч _{зв} – чисельність працівників, що перебували у списковому складі протягом усього звітного періоду; Ч _{сс} – середньоспискова чисельність працівників за звітний період	зростання	дані статистичного обліку ⁴
7	Коефіцієнт кваліфікаційного рівня робітників	$K_{крр} = \sum (T_p * ЧР) / \sum ЧР$	К _{крр} - коефіцієнт кваліфікаційного рівня робітників; Т _р – тарифний коефіцієнт відповідно до розряду робітників; ЧР – чисельність робітників	зростання	дані оперативно-виробничого обліку
8	Величина поточного запасу матеріалів	$Пз = D_{мат} * T_{пост}$	Пз - величина поточного запасу матеріалів; D _{мат} – одноденна потреба в матеріальних ресурсах; T _{пост} – термін поставки товарно-матеріальних цінностей	згідно виробничих потреб за нормами витрачання матеріалів	дані оперативно-виробничого обліку
9	Величина страхового запасу матеріалів	$Сз = D_{мат} * T_{зр}$	Сз – обсяг страхового запасу матеріально-сировинних ресурсів; T _{зр} – термін зриву поставки	$Сз \geq \frac{1}{2} Пз$	дані оперативно-виробничого обліку

Примітки: 1. Розроблено автором на основі [8, 18, 26];

2. Складено за Формою №1 “Баланс”, Формою №2 “Звіт про фінансові результати”, Формою №3 „Звіт про рух грошових коштів”, а також за даними Форми №5 „Примітки до фінансової звітності”;

3. Використовуються дані Форми №1-П „Звіт підприємства по продукції”, яка подається до органів статистики;

4. Розраховується за даними річного „Звіту з праці”

Додаток В

Результати опитування експертів стосовно впливу окремих складових економічної стійкості на результативність діяльності підприємства

№ п/п	Складові економічної стійкості та основні індикатори		Група експертів										Сума балів	W _i	
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
I	Фінансова стійкість	Коефіцієнт автономії (незалежності)	8	8	9	9	9	9	8	8	8	8	84	0,18	
		Коефіцієнт маневреності власного капіталу													
		Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами													
		Коефіцієнт абсолютної ліквідності													
		Коефіцієнт покриття													
		Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості													
II	Виробнича стійкість	Фондовіддача	6	6	8	7	6	8	6	7	8	6	68	0,14	
		Коефіцієнт зносу основних фондів													
		Коефіцієнт приросту активної частини основних засобів													
		Оборотність товарно-матеріальних запасів													
		Коефіцієнт плинності кадрів													
III	Маркетингова стійкість	Коефіцієнт оновлення асортименту	7	8	7	8	8	7	7	8	7	7	74	0,15	
		Рентабельність продажів													
		Показник ринкової частки підприємства													
IV	Інноваційна стійкість	Коефіцієнт ефективності інвестицій	9	9	10	8	9	8	10	9	9	9	90	0,19	
		Інноваційний ефект													
		Коефіцієнт відтворення основного капіталу													
		Коефіцієнт інвестування власних коштів в основний капітал													
V	Управлінська стійкість	Загальна рентабельність підприємства	10	10	9	10	10	10	9	10	10	10	98	0,21	
		Рентабельність активів													
		Рентабельність інвестованого (перманентного) капіталу													
		Оборотність мобільних коштів													
		Оборотність власного капіталу													
		Оборотність кредиторської заборгованості													
VI	Ділова стійкість	Коефіцієнт фінансового ризику	5	7	6	6	7	6	7	6	6	6	5	61	0,13
		Непрямий коефіцієнт конкурентоспроможності продукції													
		Коефіцієнт рекламаций													
Загальний сумарний бал			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	475	1,00	

Додаток Г
Матриця рангів, сформована згідно опитувальних листів експертів

Показники економічної стійкості	Група експертів										Сумарний ранг
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Фінансова стійкість											
Коефіцієнт автономії (незалежності)	3,5	3,0	7,5	2,5	9,5	9,0	2,5	2,0	3,0	3,0	45,5
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	15,0	18,5	22,0	19,5	15,5	20,0	17,0	17,5	22,5	23,0	190,5
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	10,0	13,5	7,5	2,5	3,5	9,0	12,5	7,0	3,0	15,5	84,0
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	27,0	25,5	25,5	23,0	24,0	25,5	25,5	25,0	26,0	25,0	251,5
Коефіцієнт покриття	3,5	8,5	2,0	7,0	15,5	3,0	7,5	12,5	8,5	3,0	71,0
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	10,0	18,5	18,5	13,5	20,5	20,0	21,5	22,0	18,0	15,5	178,0
Виробнича стійкість											
Фондовіддача	3,5	3,0	7,5	7,0	3,5	9,0	2,5	7,0	3,0	9,0	55,0
Коефіцієнт зносу основних фондів	18,5	18,5	14,0	13,5	9,5	15,0	12,5	17,5	13,5	15,5	148,0
Коефіцієнт приросту активної частини основних засобів	21,5	23,0	18,5	23,0	20,5	20,0	21,5	24,0	18,0	20,0	210,0
Оборотність товарно-матеріальних запасів	10,0	8,5	7,5	13,5	15,5	3,0	7,5	12,5	8,5	9,0	95,5
Коефіцієнт плинності кадрів	24,5	13,5	22,0	19,5	15,5	20,0	17,0	22,0	18,0	23,0	195,0
Маркетингова стійкість											
Коефіцієнт оновлення асортименту	10,0	3,0	7,5	2,5	15,5	9,0	2,5	2,0	13,5	15,5	81,0
Рентабельність продажів	3,5	8,5	2,0	2,5	3,5	3,0	2,5	2,0	8,5	3,0	39,0
Показник ринкової частки підприємства	18,5	8,5	14,0	7,0	9,5	15,0	12,5	7,0	13,5	9,0	114,5
Інноваційна стійкість											
Коефіцієнт ефективності інвестицій	3,5	8,5	7,5	7,0	3,5	3,0	7,5	12,5	3,0	3,0	59,0
Інноваційний ефект	15,0	18,5	18,5	13,5	24,0	15,0	21,5	17,5	18,0	15,5	177,0
Коефіцієнт відтворення основного капіталу	10,0	13,5	2,0	13,5	9,5	15,0	7,5	7,0	8,5	9,0	95,5
Коефіцієнт інвестування власних коштів в основний капітал	18,5	18,5	14,0	19,5	20,5	9,0	17,0	17,5	22,5	9,0	166,0
Управлінська стійкість											
Загальна рентабельність підприємства	15,0	13,5	18,5	19,5	9,5	9,0	17,0	12,5	13,5	9,0	137,0
Рентабельність активів	10,0	8,5	14,0	13,5	3,5	9,0	12,5	7,0	8,5	9,0	95,5
Рентабельність інвестованого (перманентного) капіталу	3,5	3,0	7,5	7,0	3,5	3,0	7,5	7,0	3,0	3,0	48,0
Оборотність мобільних коштів	24,5	23,0	22,0	23,0	15,5	23,5	21,5	22,0	22,5	23,0	220,5
Оборотність власного капіталу	18,5	3,0	14,0	13,5	9,5	15,0	17,0	7	8,5	15,5	121,5
Оборотність кредиторської заборгованості	10,0	18,5	7,5	13,5	20,5	20,0	7,5	17,5	18,0	20,0	153,0
Ділова (ринкова) стійкість											
Коефіцієнт фінансового ризику	21,5	23,0	25,0	25,0	24,0	23,5	24,0	17,5	25,0	20,2	228,5
Непрямий коефіцієнт конкурентоспроможності продукції	24,5	25,5	25,0	26,5	26,5	25,5	25,5	26,5	22,5	26,5	254,5
Коефіцієнт реклаमाцій	24,5	27,0	27,0	26,5	26,5	27,0	27,0	26,5	27,0	26,5	265,5
Загальний сумарний ранг											129504,0

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрютіна М. С. Оцінка фінансової устойчивості і платежеспособності російських компаній / М. С. Абрютіна // Фінансовий менеджмент. — 2006. — № 6. — С. 28-34.
2. Азоев Г. Л. Конкуренція: аналіз, стратегія і практика / Азоев Г.Л. — М. : Центр економіки і маркетингу, 1996. — 216с.
3. Алексеева М. Планирование деятельности фирмы : учебно-метод. пособие / Алексеева М. — М. : Финансы и статистика, 2003. — 248 с.
4. Андрущак Є.М. Реорганізація як ефективний засіб вирішення проблеми банкрутства підприємств / Є. М. Андрущак // Регіональна економіка. — 2002. — №1(23). — С.83-89.
5. Антикризисное управление : учебник [для студ. высш. учеб. завед.] ; под ред. Э. М. Короткова. — М. : ИНФРА-М, 2000. — 432 с.
6. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура : учебно-практич. пособие [для студ. высш. учеб. завед.] ; под ред. Александрова Г. А. — М. : БЕК, 2002. — 412с.
7. Ареф'єва О. В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О. В. Ареф'єва, Т. В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — №7 (85). — С. 71-76.
8. Ареф'єва О. В. Методичний підхід до оцінки та механізм моніторингу економічної стійкості підприємства / О. В. Ареф'єва, Д. М. Городинська // Формування ринкових відносин в Україні. — 2006. — № 6 (61). — С. 57-61.
9. Ареф'єва О. В., Городинська Д. М. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення / О. В. Ареф'єва, Д. М. Городинська //Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 8(86). — С. 83-90.
10. Артеменко В. Індикатори стійкого соціально-економічного розвитку регіонів / В. Артеменко // Регіональна економіка. — 2006. — № 2. — С. 90-97.

11. Ассэль Генри. Маркетинг: принципы и стратегия : [учебник для вузов] / Ассэль Генри ; пер. с англ. — М. : ИНФРА-М, 1999. — XII, 804 с.
12. Астапов К. Л. Особенности развития экономических систем в современных условиях / К. Л. Астапов // Вестник Московского университета. — 2005. — № 4. — С. 68-85 — (Серия – экономика).
13. Афолина С. А. Резервы повышения экономической устойчивости промышленного предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа до статті : http://science-bsea.narod.ru/2006/ekonom_2006/afonina_rezerv.htm.
14. Бельтюков Е.А. Планирование деятельности предприятия / Е. Бельтюков, А. Бревнов , В. Парсяк – Харьков: Одиссей, 2006. – 384 с.
15. Бадьора С. П. Детермінована модель для прогнозування розвитку розподілених систем / С. П. Бадьора, Т. М. Боровська // Вісник Вінницького політехнічного інституту. — 2006. — № 2. — С. 41-54.
16. Баканова М. Н. Анализ основных факторов экономической устойчивости современного предприятия / М. Н. Баканова // Вестник МГПУ. — 2003. — № 2 (5). — С. 216-222.
17. Барабась Д. О. Аналіз “п’яти” сил конкуренції в українській швейній галузі / Д. О. Барабась // Маркетинг в Україні. — 2002. — № 4 (14). – С. 12-14.
18. Барабась Д. О. Опрацювання конкурентної стратегії фокусування для швейного підприємства (на прикладі ЗАТ ШП “Юність”) // Маркетинг в Україні. – 2003. - № 4(20). С. 27-31.
19. Бараненко С. П. Стратегическая устойчивость предприятия / С. Бараненко, В. Шеметов — М. : ЗАО Центрполиграф, 2004. — 493 с.
20. Белый И. И. Управление экономической устойчивостью промышленного предприятия [Электронный ресурс] — Режим доступа до статті : <http://www.ephes.ru/articl/content/article>.
21. Бень Т. Г., Довбня С. Б. Интегральна оцінка фінансового стану підприємства / Т. Г. Бен., С. Б. Довбня // Фінанси України. — 2002. — №6. — С. 21-35.

22. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие [для студ. высш. учеб. завед.] / Т. Б Бердникова — М. : ИНФРА-М, 2001. — 215с.
23. Березненко С. М. Бенчмаркінг швейних виробів / С. М. Березненко, Н. Г. Савчук, О. В. Бокій // Легка промисловість. — 2006. — №3. — С. 50-51.
24. Бернар Коллас. Управление финансовой деятельностью предприятия / Коллас Бернар; пер. с франц. — М. : Финансы, 1997. — 184с.
25. Бицюра Ю. До проблем визначення понять сталого економічного зростання та розвитку / Ю. Бицюра // Маркетинг в Україні. — 2006. — № 5. — С. 62-65.
26. Білик М. Удосконалення методичних підходів до аналізу фінансового стану підприємства / М. Білик // Економіст. — 2001. — №11. — 40 с.
27. Білик М.Д. Методи фінансового планування і прогнозування в управлінні фінансами підприємства / М.Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. — 2006. — № 9 (64). — С. 79-84.
28. Благодарний О.І. Факторний аналіз фінансового стану промислових підприємств області / О. І. Благодарний, В. В. Авдєєва, І. О. Коршикова та ін. // Вісник економічної науки України. — 2005. — № 1. — С. 21-26.
29. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / Бланк И.А. — К. : Ника-Центр, 2006. — 448с. — ISBN 966-521-263-X.
30. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента : в 2 т. / Бланк И.А — К. : Ника-Центр, 1999. — Том 1. — 1999 — 592с.
31. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами / Бланк И.А — К.: МП «ИТЕМ лтд»: СП «АДЕФ-Украина», 1996. — 534 с.
32. Бляхман Л. С. Основы функционального и антикризисного менеджмента: учеб. пособие [для студ. высш. учеб. завед.] / Л. С. Бляхман — СПб. : Издательство Михайлова В.А., 2000. — 230 с.
33. Бобылев С. Н. Экономика устойчивого развития: учеб. пособие [для студ. высш. учеб. завед.] / С. Н. Бобылев, Э. В. Гируссов, Р. А. Перелет — М. : Издательство Ступени, 2004. — 303с.

34. Бодров О. Г. Как достичь экономической устойчивости предприятия / О. Г. Бодров, В. И. Рощин // Институт экономики, управления и права. — Казань: Издательство ИЭУиП „Таглимат”, 2000. — 58 с.
35. Бодров О. Г. Экономическая свобода и устойчивость предприятия / Бодров О. Г., Мальчин В. А., Тимирясов В. Т. — Казань: Издательство “Таглимат”, 2000. — 208с.
36. Бородин О. Умови розвитку легкої промисловості України / О. О. Бородин // Легка промисловість. — 2005. — № 3. — С. 7-8.
37. Бородин О. О. Оцінка економічної безпеки підприємства / О. О. Бородин // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць.— Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. — Т.2, Випуск 183. — С. 135-144.
38. Брюханов М. Ю. Схемы искажения отчетных данных и ненадлежащего раскрытия информации в финансовой отчетности публичных компаний / М. Ю. Брюханов // Финансовый менеджмент. — 2006. — № 5. — С. 36-45.
39. Брянцева И. В. Система критериальной оценки экономической устойчивости предприятия / И. В. Брянцева // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2004. — №2. — С.79-90.
40. Брянцева И. В. Экономическая устойчивость предприятия: сущность, оценка, управление / Брянцева И. В. – Хабаровск : Издательство Хабаровского государственного технического университета, 2003. — 211 с.
41. Булгакова Л. Н. Операционный левверидж. Золотое правило экономики. Теория и практика / Л. Н. Булгакова // Финансовый менеджмент. — 2001. — №4. — С. 14-25.
42. Бураковський І. Аналіз економічних наслідків вступу України до СОТ [Електронний ресурс] / І. Бураковський., В. Мовчан, П. Фердинанд – Режим доступу до статті : <http://www.alumni.iatp.org.ua/publications>.
43. Буренко Ю. А., Шарко М. В. Проблемы и направления развития конкурентоспособности текстильной промышленности Украины / Ю. А. Буренко, М. В Шарко // Економіка, фінанси, право. — 2008. — №1. — С. 6-10.

44. Ванієва А. Р. Оцінка ліквідності і платоспроможності підприємства / А. Р. Ванієва // Формування ринкових відносин в Україні. — 2006. — № 8 (63). — С. 52-61.

45. Василенко В. А. Выбор типа моделей управления устойчивым развитием организации / В. А. Василенко // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — №1(43). — С.137-146.

46. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / В.О. Василенко — К. : ЦУЛ, 2003. — 504 с.

47. Василенко В. О. Стратегічне управління : навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко — К. : ЦУЛ, 2003. — 396с.

48. Василенко В. О. Теорія і практика розробки управлінських рішень : навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / В. О. Василенко — К. : ЦУЛ, 2003. — 420 с.

49. Вітлінський В. В. Економічний ризик і методи його вимірювання: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний, О. Д. Шарапов — К. : ІЗМН, 2001. — 400 с.

50. Войчак А. В., Камишніков Р. В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / Войчак А. В., Камишніков Р. В. // Маркетинг в Україні. — 2006. — № 9 (64). — С. 90-92.

51. Володченко О. Відхід від давальницької схеми став вигідним / О. Володченко // Галицькі контракти. — 2002. — № 15. — С. 23-25.

52. Воронін О. Методика визначення узагальнюючого показника економічної ефективності виробництва / О. Воронін // Економіст. — 2007. — № 4. — С. 57-62.

53. Выборова Е. Н. Методологические основы оценки устойчивости субъекта хозяйствования / Е. Н. Выборова // Проблемы современной экономики. — 2005. — № 1 (13). — С. 42-47.

54. Выборова Е. Н. Методология финансовой диагностики субъектов хозяйствования / Выборова Е. Н. — Иркутск: ИГЭА, 2002. — 14с.

55. Выборова Е. Н. Устойчивость субъекта хозяйствования в экономике конкуренции / Е. Н. Выборова // Проблемы современной экономики. — 2005. — №1 (13). — С. 26-31.

56. Галько Л.Р. Мотиваційні аспекти створення інтегрованих структур маркетингового типу в системі управління економічною стійкістю підприємства / Л.Р. Галько // Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку України в умовах глобалізації: міжнар. конф., 15 травня 2009 р. : тези доповідей. — Тернопіль, 2009. — С. 83-85.

57. Галько Л.Р. Порушення економічної стійкості підприємства: причини та шляхи відновлення / Л.Р. Галько // Проблеми економічного і соціального розвитку в умовах світової кризи: міжнар. наук.-практ. Конф., 15-16 жовтня 2009 р.: тези доповідей. — Донецьк, 2009. — С. 183-189.

58. Галько Л.Р. Роль вертикальних маркетингових систем у формуванні стійких конкурентних переваг підприємства / Л.Р. Галько // Вісник НУВГП. — 2009. — Випуск 3 (47). — С. 103-110.

59. Герасимов Б. Н. Экономическая устойчивость в деятельности предприятий / Б. Герасимов, М. Рубцова // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2006. — № 8. — С. 108-111.

60. Гиляровская Л. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л. Гиляровская, А. Вехорева — СПб : Питер, 2003. — 256с. — (Серия „Бухгалтеру и аудитору”).

61. Гончар И. В. Структура экспресс-анализа экономической устойчивости сельскохозяйственных предприятий / И. В. Гончар // Экономика и управление. — 2000. — №4. — С. 22-23.

62. Гончарук Н. Шовковий шлях / Н Гончарук // Український діловий тижневик “Контракти”. — 2007. — № 1. — С. 2

63. Горицкая Н. Анализ финансового состояния [Электронный ресурс] — Режим доступа : // <http://www.management.com.ua/announce.php?id=86>.

64. Горячова К. Фінансова безпека підприємства: сутність та місце в системі економічної безпеки / К. Горячова // Економіст. — 2003. — №8(202). — С.65-67.

65. Господарський кодекс України : за станом на 5.08.2009р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

66. Грачев А. В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: уч. пособие [для студ. высш. учеб. завед.] / А. В. Грачев, М. С. Абрютина. — М. : 2001. — 272с.

67. Гринюк Н. А. До проблем проведення фінансової реструктуризації підприємств / Н. А. Гринюк // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. — 2004. — Выпуск 69. — С. 61-64.

68. Гриценко Н.В. Світовий досвід реструктуризації підприємств / Н.В. Гриценко // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — №6 (72). — С. 67-72.

69. Гужва Е. Бремя легкой промышленности / Е. Гужва // Діловий вісник. — 1999. — № 12(67). — С. 14-15.

70. Гурнак О. В. Кількісна оцінка ризику структури капіталу підприємства / О. В. Гурнак // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 5 (71). — С. 99-104.

71. [Державна програма економічного і соціального розвитку України на 2009 рік](http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=32834) / Кабінет Міністрів України. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=32834

72. Державна програма стандартизації на 2006-2010 роки / Кабінет Міністрів України. Постанова від 01 березня 2006 р., № 229 [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http // www.dssu.gov.ua/control/ uk/archive/docview](http://www.dssu.gov.ua/control/uk/archive/docview)

73. Дзарасов С. О качестве экономического роста / С. Дзарасов // Экономист. — 2005. — № 12. — С. 22-31.

74. Директива ЄС. Про загальну безпеку продукції. Директива ЄС №2011/95/ЄС [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://europa.eu.int/eurlex/pri/en/oj/dat/2002/l_011/l_0112002.pdf.

75. Діагностика сектору пошиття одягу України за період 2000-2005рр. Проект USAID/БІЗПРО [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.bizpro.org.ua/clients/>

76. Докієнко Л. М. Удосконалення процесу управління фінансовою стійкістю підприємства на базі модифікації системи його інформаційного забезпечення / Л. М. Докієнко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. — 2003. — Выпуск 68. — С. 71-76.

77. Думанська К. С. Механізм розробки стратегії як фактор удосконалення процесу стратегічного управління промисловим підприємством / К. С. Думанська // Вісник технологічного університету “Поділля”. — 2004. — №4. — С. 114-118.

78. Дэвид А. Аакер Стратегическое рыночное управление / А. Аакер Дэвид ; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. — СПб: Питер, 2002. — 544с. — (Серия „Теория и практика менеджмента”).

79. Евдокимов Ф. И. Экономическая устойчивость предприятия как фактор его безопасности / Ф. И. Евдокимов, Е. В. Мизина // Научные труды ДонГТУ. Серия экономическая. — Донецк, 2001. — Вып.37. — С.16-25.

80. Егоров П. В. Концепция управления организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем / П. В. Егоров, Н.И. Зименко // Вісник Донецького університету.. — 2005. — № 1. — С. 19-27. — (Серія: економіка і право).

81. Економіка підприємства : підручник [для студ. вищ. навч. закл.] ; за ред. С. С. Покропивного. — [2-е вид.]. — К. : КНЕУ, 2000. — 528с.

82. Економічна енциклопедія: економічний словник / [відповідальний редактор С.В. Мочерний] — К. : Видавничий центр „Академія”.

83. Економічний аналіз : навч. посібник / М. А. Болюх, В. В. Бурчевський, М. І. Горбатюк ; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — К. : КНЕУ, — 2001.

84. Експрес-інформація Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

85. Еленева Ю. Я. Обеспечение конкурентоспособности промышленных предприятий / Ю. Я. Еленева — М. : „Янус-К”, 2001. — 296 с.

86. Євдокимов Ф. І. Дослідження категорії “Економічний потенціал промислового підприємства” / Ф. І. Євдокимов, О. В. Мізіна // Наукові праці ДонНТУ.— 2004. — Випуск 75. — С. 54-58. — (Серія : економічна).

87. Єлисеєва О. Моніторинг як метод інформаційно-статистичного дослідження стану виробничо-економічної системи / О. Єлисеєва, М.Зайцева // Економіст. — 2007. — № 2. — С. 58-60.

88. Єфіменко О. З доповіді “Стан та перспективи розвитку легкої промисловості” / О. Єфіменко // Легка промисловість. — 2007. — №1. — С. 6.

89. Жигунова О. А. Некоторые теоретические аспекты механизма банкротства / О. А. Жигунова // Проблемы современной экономики. — 2005. — № 3 (15). — С. 24-28.

90. Забродский В. А. Диагностика финансовой устойчивости функционирования производственно-экономических систем / В. Забродский, Н. Кизим — Х. : Бизнес Информ, 2000. — 106 с.

91. Закон України. Про Державний бюджет України на 2008 рік. та про внесення змін до деяких законодавчих актів України : за станом на 26.12.2007р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

92. Закон України. Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах : за станом на 03.06.2008р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

93. Замороко Т. Інтеграція до СОТ – наслідки для легкої промисловості / Т. Замороко // Маркетинг в Україні. — 2005. — №4. — С. 31-36.

94. Затовська О. О. Економічна стійкість підприємства: поняття, фактори впливу [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://socium.sitecity.ru/lttext_1704204515.phtml?p_ident=lttext_1704204515

95. Захарин С. Госбюджет ударил по давальцам / С. Захарин, Е. Шкарпова // Инвестиционная газета. — 2005. — № 16 (495). — С. 21.

96. Звіт робочої групи з питань вступу України до СОТ [Електронний ресурс] / Документ секретаріату СОТ WT/ACC/UKR/152 від 2 січня 2008 року – Режим доступу : // [www.http://wto.org/english/news_e/pres08_pr511_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/pres08_pr511_e.htm)

97. Зеткина О. В. Об управлении устойчивостью предприятия [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.conif.boom.ru/third/section3.htm>.

98. Зименко М. І. Метод інтегральної оцінки організаційної стійкості виробничо-господарських систем / М. І. Зименко // Статистична оцінка макро- і мікроекономічних чинників господарської діяльності : збірник наукових праць. — Хмельницький : Хмельницький університет управління та права. — 2005. — с. 57-62.

99. Зименко М.І. Управління організаційною стійкістю виробничо-господарських систем : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 – Організація управління, планування та регулювання економікою / М. І. Зименко — Донецьк, 2006. — 16 [1]с.

100. Зимин Н. Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятий: учеб. пособ. [для студ. высш. учеб. завед.] / Н. Е. Зимин — М. : ИКФ “ЭКМОС”, 2002. — 240с.

101. Зубанов Н. В. Анализ устойчивости относительно поставленной цели как один из подходов к описанию функционирования организации в условиях неопределенности [Електронний ресурс] – Режим доступу : // www.sstu.edu.ru

102. Зуєва Л. С. Економічний механізм реструктуризації підприємств / Л. С. Зуєва, Е. І. Архипчик // Економіка. Фінанси. Право. — 2004. — №10. — С. 6-10.

103. Ибрагимова Р. С. Концепция развития предприятия в условиях интернационализации экономических процессов / Р. С. Ибрагимова // Вестник Московского университета. Серия 6 – экономика. — 2005. — № 4. — С. 86-106.

104. Іваниця О. Б. Сучасні моделі реструктуризації українських та російських підприємств / О. Б. Іваниця, Ю. О. Нікітін // Актуальні проблеми економіки. — 2003. — №8(26). — С. 89-97.

105. Іващенко М. Легка промисловість України. Історія. Стан. Перспективи / М. Іващенко // Легка промисловість. — 1997. — № 3. — С. 5-6.

106. Ігнат'єва І. А. Методологічні підходи щодо формування концептуальної моделі стратегічного управління промисловим підприємством / І. А. Ігнат'єва // Економіка та держава — 2006 — № 2. — С. 44-48.

107. Ігнат'єва І. А. Формування системи оціночних індикаторів стратегічного потенціалу підприємств легкої промисловості / І. А. Ігнат'єва // Легка промисловість— 2005. — №4. — С. 42-43.

108. Інфраструктура товарного ринку : навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] ; під ред. д-ра екон. наук, проф. І.В.Сороки — К. : НМЦВО МОН України, НВФ „Студцентр”, 2002. — 608с.

109. Йеннер Т. Отраслевая структура, рыночная стратегия и успех предприятия / Т. Йеннер // Проблемы теории и практики управления. — 2000. — №3. — С. 81-85.

110. Калюжний В. В. Методи визначення ймовірності банкрутства підприємств / В. В. Калюжний, Н. Я. Михаліцька // Ринкова трансформація економіки: збірник наукових праць. — Випуск 7. — Харків: ХІБМ, 2003. — С. 89-99.

111. Керанчук Т. Фінансова стабільність підприємства і методичні аспекти її оцінки / Т. Керанчук // Економіка України. — 2000. — №1 — С.82–85.

112. Кипчарская Е. В. Управление экономической устойчивостью предприятия / Е. В. Кипчарская // Объединенный научный журнал. — 2004. — № 6. — С. 8-9.

113. Киселева А. В. Нетрадиционные подходы к оценке эффективности деятельности предприятия / А. В. Киселева // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. — 2005. — Выпуск 1. — С. 17-22. — (Серия 5 – экономика).

114. Клейнер Г. Б. Стратегия бизнеса: аналитический справочник / Г. Б. Клейнер — М. : „КОНСЭКО”, 1998. — 65с.

115. Клементьева О. Ю. Удосконалення інтегральної оцінки фінансового стану промислового підприємства / О. Ю. Клементьева // Экономические науки. — 2006. — № 4 — С. 55-59.

116. Кныш М. И. Конкурентные стратегии: учеб. пособ. [для студ. высш. учеб. завед.] / М. И. Кныш — СПб. : 2000. — 284с.

117. Ковтун О. І. Стратегія підприємства: навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / О. І. Ковтун — [2-ге вид.]. — Львів: “Новий Світ - 2000”, 2006. — 388с.

118. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізми забезпечення / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. — К. : Лібра, 2005. — 250с.

119. Колесарь Е. Модели диагностики банкротства предприятия Украины / Е. Колесарь // Экономист. — 2002. — № 10. — С. 60-61.

120. Колос І. В. Звітність як елемент системи управління підприємством / І. В. Колос // Економіка та держава. — 2006. — № 8. — С. 26-31.

121. Комарецька П. В. Формування стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства / П. В. Комарецька // Формування ринкових відносин в Україні. — 2006. — № 9 (64). — С. 90-92.

122. Конй К. Устойчивое конкурентное преимущество / К. Конй // Вестник McKinsey. — 2002. — №1. — С. 50-54.

123. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності / О. Кононенко — [2-ге вид., перероб. і доп.]. — Х. : Фактор, 2003. — 148с.

124. Конопляник Т.М. Регулярный менеджмент как концепция управления финансовой деятельностью предприятия / Т.М. Конопляник // Проблемы современной экономики. — 2006. — № 3 (19). — С.21-24

125. Концепція Державної програми розвитку легкої промисловості на період до 2011 р. [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. Постанова від 27.12.2006 р., № 673-р. — Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>.

126. Корецький Б. Особливості визначення категорійного апарату аналізу сталого розвитку суб'єктів господарювання в умовах транзитивної економіки / Б. Корецький // Економічний аналіз: збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету. — Тернопіль, 2007. — Випуск (1)17. — С. 19-27.

127. Корниенко В. И. Основы менеджмента устойчивого развития / В. И. Корниенко — М. : Ступени, 2002. — 256с.

128. Корнійчук Т. Інвестиційний посередник для швейників / Т. Корнійчук // Галицькі контракти. — 2002. — № 51. — С. 27.

129. Корчагина Е. В. Анализ и оценка экономической устойчивости в структурах предпринимательства / Е. В. Корчагина. — СПб : Издательство СПбГУЭФ, 2002. — 145с.

130. Корчагина Е. В. К вопросу од оценке экономической устойчивости субъектов малого предпринимательства / Е. В. Корчагина // Проблемы современной экономики. — 2006. — №1 (17). — С. 28-31.

131. Корчагина Е. В. Социально-экономическая устойчивость и конкурентоспособность организаций / Е. В. Корчагина // Проблемы современной экономики. — 2006. — № 1 (17). — С. 17-19.

132. Корчагина Е. В. Экономическая устойчивость предприятия: виды и структура / Е. В. Корчагина // Проблемы современной экономики. — 2005. — №3 (15). — С. 22-25.

133. Косенкова О. В. Анализ методов и моделей диагностики банкротства на основе финансовых результатов / О. В. Косенкова // Вестник технологического университета Подолья — 2001. — №4. — С.20-24.

134. Котляр М. Фінансова стійкість підприємства в механізмі його господарювання / М. Котляр // Вісник ГАНГ — 2004 — №3. — С.35-38.

135. Кравчук Н. М. Організаційно-управлінські особливості входження українських підприємств до стратегічних альянсів / Н. М. Кравчук // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 8 (62). — С. 179-183.

136. Кракос Ю. Б. Подход к оценки уровня финансовой составляющей экономической безопасности предприятия / Ю. Б. Кракос, Н. И. Серик // Економіка. Фінанси. Право. — 2006. — № 12. — С. 7-12.

137. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз і планування / Г. О. Крамаренко — Донецьк. — 2001. — 234с.

138. Крамин Т. В. Оценка финансовой устойчивости фирмы (предприятия) / Т. В. Крамин // Проблемы современной экономики. — 2003. — № 3 (7). — С. 17-21.

139. Крейнина М. Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решения / М. Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. — 2001. — №2. — С. 3-12.

140. Криворотов В. С. Управление экономической устойчивостью предприятия в трансформационном периоде : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук. : спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами промышленности / В. С. Криворотов. — Краснодар, 2006. — 23 с.

141. Крюков А. О циклах производственно-экономического развития / А. Крюков // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — №6. — С. 57-71.

142. Ксенз Л. Найти и удержать / Л. Ксенз // Компаньон. — 2001. — № 46 (205). — С. 48-53.

143. Ксенз Л. Странный рынок / Л. Ксенз // Компаньон. — 2001. — № 8(212). — С.47-54.

144. Кузнецова Л. Структурні зміни у промисловості України: критерії прогресивності / Л. Кузнецова // Маркетинг в Україні. — 2005. — № 8. — С. 50-55.

145. Кульбака Н. А. Оценка экономической устойчивости предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа : [http:// www.masters.donntu.ua /2002](http://www.masters.donntu.ua/2002).

146. Кунцевич В. О. Підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства / В. О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — №1(43). — С.68-74.

147. Лабурцева О. Маркетингове дослідження українського ринку текстильних виробів: сучасний стан, проблеми, перспективи / О. Лабурцева // Маркетинг в Україні. — 2006. — №6. — С. 45-51.

148. Лабурцева О. І. Оцінка конкурентоспроможності продукції легкої промисловості у стратегічному маркетингу / О. І. Лабурцева // Вісник КНУТД. — 2003. — № 4. — С. 153-158.

149. Лагун М. І. Послідовність проведення комплексного аналізу фінансового стану підприємства / М. І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. — 2006. — № 6 (61). — С. 31-36.

150. Лазарева Г. И. Определение вероятности банкротства предприятия / Г. И. Лазарева // Сборник научных трудов Северо-Кавказского государственного университета. — Ставрополь, 2002. — Выпуск 5. — 129с. — (Серия: экономика).

151. Лапуста М. Г. Риски в предпринимательской деятельности : учеб. пособие [для студ. высш. учеб. завед.] / М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова — М. : ИНФРА-М, 1998. — 223 с.

152. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання / Л. А. Лахтіонова. — К. : КНЕУ, 2001. — 388с.

153. Леснікова М. В. Інноваційна діяльність і формування системи відносних показників фінансового стану підприємства / М. В. Леснікова // Проблеми науки. — 2003. — №3. — С.17-21.

154. Лилик Л. Круглий стіл “Українська легка промисловість: позиції вітчизняних виробників на ринку одягу” / Л. Лилик, Л. Яцишин Л. // Маркетинг в Україні. — 2001. — № 3. — С. 4-6.

155. Лисюк А. Н. Бухгалтерський облік: основи теорії і практики / А. Н. Лисюк, Т. П. Михайлова, Э. Д. Чацкис — Донецьк, 2003. — 466 с.

156. Литвененко И. Концепция экономической устойчивости. Методологический аспект. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.rau.su/observer/N07-08_95/7-8_14.HTM.

157. Лоханова Н. Система управління станом економічної безпеки підприємства : проблемні питання, концепція розвитку / Н. Лоханова // Економіст. — 2005. — № 2. — С.52-56.

158. Луговський О. Легка промисловість та надії на її відродження / О. Луговський, О. Луговська // Легка промисловість. — 2007. — №2. — С. 37-38.

159. Лукьянова С. А. Об определении отраслевых барьеров входа как центральной динамической характеристики отрасли / С. А. Лукьянова // Проблемы современной экономики. — 2006. — № 3 (19). — С. 26-29.

160. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний : учеб. пособие для вузов / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро ; под общ. ред. И. И. Мазура. — М. : ЗАО „Издательство „Экономика“”, 2001. — 456 с.

161. Майборода О. О. Вітчизняна швейна промисловість: портрет споживача / О. О. Майборода // Маркетинг в Україні. — 2001. — № 1 (7). — С. 26-27.

162. Майорченко В. Аналіз ключових галузевих показників фінансового стану підприємств України / В. Майорченко, В. Калюжний, Н. Михаліцька // Економіст. — 2003. — №10(204). — С.46-49.

163. Макаренко І. О. Проблеми антикризового управління промисловим підприємством / І. О. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — № 6 (48). — С. 126-129.

164. Макарова М. А. Мониторинг факторов, влияющих на экономическую устойчивость нефтяного предприятия / М. А. Макарова // Вестник Московского университета. — 2004. — № 6. — С. 58-75. — (серия 6 – Экономика).

165. Мальцев А. С. Оптимизационные методы управления ликвидностью компании / А. С. Мальцев, Л. В. Горбатова // Финансовый менеджмент. — 2006. — № 3. — С. 16-29.

166. Маляр Ю. М. Удосконалення оцінки фінансового стану підприємства на основі використання інтегрального показника / Ю. М. Маляр, Т. Є. Рубан //

Научные труды ДонНТУ. — 2004. — Выпуск 82. — С. 189-195. (Серия: экономическая).

167. Масленко Ю. В. Прибуток як джерело стійкого розвитку підприємства / Ю. В. Масленко, Є. Б. Іващенко. // Научные труды ДонНТУ. — 2004. — Выпуск 82. — С. 195-200. — (Серия: экономическая).

168. Матвеева С. Особенности оценки уровня финансовой устойчивости белорусских предприятий / С. Матвеева // Проблемы теории и практики управления. — 2006. — № 8. — С. 48-56.

169. Махова Г. Стратегічні альянси підприємств: суть та передумови створення / Галина Махова // Наука молода. — Тернопіль : “Економічна думка”, 2006. — № 6. — С. 37-39.

170. Медников М. Д. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов: учеб. для вузов. / М. Д. Мечников. — [2-е изд.] — СПб: Издательский дом „Питер”, 2004. — 288с.

171. Мезіна Л. В. Механізм формування економічної стійкості розвитку морських торгових портів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. : – спец. 08.07.04 – Економіка транспорту і зв'язку — Одеса, 2006. — 20 [1] с.

172. Мельник Т. Проблемні питання розвитку зовнішньої торгівлі та економічного зростання в Україні / Т. Мельник // Економіст. — 2007. — № 4. — С. 56-49.

173. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства / Міністерства економіки України . Наказ від 17.01.2000р., №10 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>

174. Михалевич С. Г. Давальницька сировина та проблеми обліку зворотних відходів на підприємствах швейної галузі // [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://socium.sitecity.ru/lttext_2205222019.phtml?p_ident=lttext_2205222019.p

175. Моргулець О. Швейна промисловість України: аналіз фінансово-господарської діяльності / О. Моргулець // Економіст. — 2007. — № 5. — С. 31-33.

176. Моргулець О. Б. Модель реструктуризації підприємства / О. Б. Моргулець, Ю. О. Нікітін // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — №3. — С. 119-128.

177. Москалюк С. С. Ринок швейної продукції: сучасний стан та тенденції розвитку / С. С. Москалюк // Легка промисловість. — 2006. — №4. — С. 46-47.

178. Надточій С. І. Аналіз грошових потоків підприємства з використанням динамічної мультиплікативної оцінки їх ефективності та дослідження їх рядів динаміки як завершальні складові аналізу грошових потоків підприємства в системі управління ними / С. І. Надточій // Формування ринкових відносин в Україні. — 2006. — № 8 (63). — С. 82-85.

179. Назаров В. В. Формирование механизма устойчивости производственно-хозяйственной деятельности предприятий малого бизнеса / В. В. Назаров // Економіка. Менеджмент. Підприємництво: Збірник наукових праць Східноукраїнського державного університету. — Випуск 2. — Луганськ: СУДУ, 2000. — С. 172-177.

180. Немков В. А. Формирование ассортиментной политики в системе обеспечения экономической устойчивости промышленного предприятия [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.tmnlib.ru/resources/abstract/speciality>

181. Новикова М. В. Наслідки вступу нових суб'єктів господарювання у Європейське співтовариство / М. В. Новикова, О. В. Радчук. // Економіка, фінанси, право. — 2008. — №1. — С. 22-23.

182. Оберемчук В. Ф. Стратегія підприємства / В. Ф. Оберемчук. — К. : МАУП, 2000. — 128с.

183. Овчинникова Т. И. Дискриминантная модель интегральной оценки финансового состояния предприятия / Овчинникова Т. И., Падалкин В. Н.,

Булгакова И. Н. [та ин.] // Финансовый менеджмент. — 2006. — № 5. — С. 27-35.

184. Оксамитный А. К., Попова Е. А., Пряхин Г. Н. Эффективность процессов реструктуризации хозяйствующего субъекта / А. К. Оксамитный, Е. А. Попова, Г. Н.Пряхин // Вестник ОГУ. — 2004. — № 2. — С. 96-99.

185. Опачанський Д. Методи експрес-оцінки ймовірності банкрутства підприємства / Д. Опачанський // Економіст. — 2007. — №4. — С. 67-69.

186. Основи економічної теорії : підручник [для студ. вищ. навч. закл.] ; за ред. Предборського В.А. — К. : „Кондор”, 2001. — 621 с.

187. Осокина Н. В. Экономическая устойчивость: теоретические и практические проблемы / [Осокина Н. В., Логачев В. А., Коряков А. Г., Казанцева Е. Г.] — Кемерово: Кузбассвуиздат, 2000. — 176 с.

188. Останкова О. Парадигма усталеного розвитку: вирішення світових проблем чи нова іграшка теоретиків? [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/strategy/str066.html>

189. Офіційний сайт / <http://www.oecd.org/statsportal>.

190. Павловські О. В. Фінансовий аналіз : навч.-метод посібник для самост. вивч. дисц. / Павловські О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. — К. : КНЕУ, 2000. — 162с.

191. Паливода О. М. Управління інноваційними перетвореннями на підприємствах легкої промисловості: проблеми та шляхи вирішення / О. М. Паливода // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 9 (75). — С. 101-109.

192. Папінова О. Реструктуризації підприємства / О. Папінова // Баланс-комплект. — 2003. — №29. — С.45.

193. Пастухова В. В. Концепция ключевых факторов успеха в системе стратегического управления предприятием / В. В. Пастухова // Менеджер. — 2001. — № 1 (13). — С. 31-35.

194. Патласов О. Ю. Применение моделей и критериев Альтмана в анализе финансового состояния сельхозпредприятий / О. Ю. Патласов, О. В. Сергиенко // Финансовый менеджмент. — 2006. — № 6. — С. 35-45.

195. Петруха С. Методологія комплексного аналізу інноваційної активності вітчизняної харчової індустрії / С. Пеструха, М. Колотуша // Економіст. — 2007. — № 4. — С. 50-56.

196. Пономарьов І. Ф. Методологічні основи і соціально-економічні передумови удосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством / І. Ф. Пономарьов, Е. І. Полякова // Научные труды ДонНТУ. — 2004. — Выпуск 69. — С. 53-60. — (Серия: экономическая).

197. Попович Л. Основні тенденції розвитку швейної промисловості України / Л. Р. Попович // Економічний та соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації : п'ята ювілейна між нар. наук.-практ. конф., 21-23 лютого 2008 р.: збірник тез доповідей. — Тернопіль: ТНЕУ, 2008. — Частина 1. — С. 283-285.

198. Попович Л. Особливості використання інтегрального показника для оцінки рівня економічної стійкості підприємства / Л. Р. Попович // Економічний аналіз: збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету. — Тернопіль, 2007. — Випуск (1)17. — С. 255-258.

199. Попович Л. Оцінка економічного потенціалу швейної галузі в контексті вступу України до СОТ / Л. Р. Попович // Інтеграція України у світовий економічний простір : II міжнар. наук.-практ. конф., 24-25 січня 2008 р. : збірник тез доповідей. — Тернопіль: ТНЕУ, 2008. — С. 290-292.

200. Попович Л. Проблеми забезпечення економічної стійкості підприємства та чинники, що її визначають / Л. Р. Попович // Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації : четверта міжнар. наук.-практ. конф., 22-23 лютого 2007 р. : збірник тез доповідей. — Тернопіль: ТНЕУ, 2007. — Частина 1. — С. 325-328.

201. Попович Л. Проблеми забезпечення економічної стійкості підприємств швейної промисловості в умовах євроінтеграції України / Л. Р. Попович // Галицький економічний вісник. — Тернопіль, 2008. — № 3(18). — С. 54-59.

202. Попович Л. Теоретичні та практичні аспекти забезпечення економічної стійкості підприємства / Л. Попович, В. Гринчуцький // Наука молода: збірник наукових праць молодих вчених Тернопільського державного економічного університету. — Тернопіль: “Економічна думка”, 2006. — № 5. — С. 27-31.

203. Попович Л. Р. Інноваційний підхід щодо забезпечення економічної стійкості підприємств швейної галузі / Л. Р. Попович // Інноваційні процеси економічного і соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід : міжнарод. конф. молодих учених і студентів, 27-28 березня 2008р. : тези допов. — Тернопіль: ТНЕУ, — С. 266-268.

204. Попович Л. Р. Роль фінансової складової економічної стійкості підприємства у формуванні його конкурентних переваг / Л. Р. Попович // Проблемы развития финансовой системы Украины в условиях глобализации : IV(X) междунауч. научно-практич. конф. аспирантов и студентов, 19-21 марта 2008 г. : труды. — Симферополь : Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского. — 2008. — С.

205. Попович Л. Р. Сегментування ринку одягу: галузеві особливості та критерії відбору цільової групи споживачів / Л. Р. Попович // Актуальні проблеми теорії і практики менеджменту в умовах трансформації економіки : всеукр. наук.-практ. конф., 17-18 квітня 2008 р. : збірник тез — Рівне : НУВГП. — С. 189-190.

206. Попович Л. Р. Управління ризиками як складова механізму забезпечення економічної стійкості підприємства / Л. Р. Попович // Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, сталі економічне зростання : зьома міжнар. наук.-практ. конф. студентів та молодих учених, 12-15 грудня 2006 р. : праці. — Донецьк : ДонНУ, 2006. — Частина 1. — С. 175-177.

207. Попович Л.Р. Інноваційно-інвестиційний механізм забезпечення економічної стійкості підприємства / Л. Р. Попович // Інноваційно-інвестиційна модель розвитку національної економіки : 1 міжнарод. наук.-практ. конф., 26 лютого 2008р. : матеріали конф. — Донецьк : ДонНУЕТ ім. М.Туган-Барановського. — С. 140-144.

208. Попович Л.Р. Формування стратегії управління економічною стійкістю підприємства / Л. Р. Попович // Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України: VI міжнародна науково-практична конференція, 15 травня 2009 р.: тези доповідей. – Тернопіль: ПВНЗ “Тернопільський комерційний інститут”. – С. 83 – 85.

209. Порядок застосування митного режиму тимчасового ввезення (вивезення) / Державна митна служба України. Наказ від 13.05.2002р., № 249. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>.

210. Про внесення змін до Порядку застосування митного режиму тимчасового ввезення (вивезення)” / Державна митна служба України. Наказ від 26.12.2003 року № 918 / Офіційний вісник України. – 06.02.2004. - №3. – С. 99.

211. Про застосування простого векселя за окремими товарними позиціями у разі здійснення операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах / Кабінет Міністрів України. Розпорядження від 21.01.2006 року № 26-р [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>.

212. Проценко Н. Б. Методологічні аспекти оцінки економічної стійкості підприємств / Н. Б. Проценко // Регіональна економіка. — 2007. — № 2. — С. 86-94.

213. Псарєва Н. Ю. Обеспечение устойчивого развития предприятия / Н. Ю. Псарєва // Экономика строительства. — 1995. — №5. — С. 9-17.

214. Пугачова М. Проблеми української економіки очима підприємців / М. Пугачова, А. Щербак // Економіст. — 2005. — №10(225). — С.47-49.

215. Райс, Тони Финансовые риски / Тони Райс, Брайн Койли ; сокр. пер. с англ. ; общ. ред. М.А. Гольцберга, Л.М. Хасан-Бек. — К. : Торг.-изд. бюро ВНУ, 1997. — 590с.

216. Рейтинг инвестиционной привлекательности отраслей производственной сферы Украины // Маркетинговые исследования в Украине. — 2007. — №4 (23). — С. 36-50.

217. Рибалка О. Формування системи показників фінансової стійкості підприємства для оцінки ймовірності банкрутства / О. Рибалка // Економіст. — 2005. — №9(227). — С.63-65.

218. Роберт Хит Антикризисное управление для руководителей и менеджеров / Хит Роберт — М. : „Лари”, 2004. — 486 с.

219. Рогоза М. Є. Модель оцінки зовнішнього середовища при розробці стратегії забезпечення організаційно-економічної стійкості і конкурентноздатності промислового підприємства / М. Є. Рогоза // Вісник економічної науки України. — 2005. — № 1 (7). — С. 109-112.

220. Романова А. И. Экономическая устойчивость производственного предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.tisbi.ru / science / vestnik/2001/>

221. Ромусік Я. Легка промисловість України: стан розвитку виробництва і торгівлі / Я. Ромусік // Економіст. — 2006. — № 9. — С. 29-32.

222. Ромусік Я. В. Світові тенденції розвитку легкої промисловості / Я. В. Ромусік // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 2 (56). — С. 74-84.

223. Рубцова М.Н. Методика определения экономической устойчивости предприятия в современных условиях / М.Н. Рубцова // Корпоративное управление в России: состояние, проблемы, развитие. Сборник научных трудов МАКУ. — 2005. — Выпуск 2. — С. 53-59.

224. Рубцова М. Н. Механизм управления экономической устойчивостью предприятия / М. Н. Рубцова // Корпоративное управление. — Пенза, 2006. — С. 89-92.

225. Рычихина Н. С. Стратегия реструктуризации российских предприятий: региональный аспект / Н. С. Рычихина // Региональная экономика: теория и практика. — 2005. — № 10 (25). — С. 21-29.

226. Рэдхэд, Кейт Управление финансовыми рисками / Кейт Рэдхэд, Стюарт Хьюс ; пер. с англ. А. В. Дорошенко. — М. : ИНФРА-М, 1996. — 287с.

227. Савченко Л. Аналіз причин і способів викривлення фінансового результату / Л. Савченк // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. — 2006. — № 2. — С. 90-98.

228. Сажина М. А. Фирма: управление кризисом: Учебное пособие / М. А. Сажина. — М. : Издательский Дом „Деловая література”, 2004. — 192 с.

229. Самойлов Л. Л. Практические выводы по результатам анализа финансовых показателей [Электронный ресурс] – Режим доступа : [//http://manage.ru](http://manage.ru).

230. Севастьянов А. В. Оценка экономической устойчивости предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа : [// http://www.mte.ru/w6.nsf](http://www.mte.ru/w6.nsf).

231. Селіверстова Л. С. Методика оцінювання конкурентоспроможності продукції підприємств легкої промисловості / Л. С. Селіверстова // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 8 (86). — С. 120-123.

232. Скудар Р. В. Основні напрямки й особливості реструктуризації підприємства і виробництва / Р. В. Скудар // Регіональна економіка. — 2004. — № 1. — С.42-48.

233. Статистичний щорічник України за 2007рік. – К. : Техніка, 2008. — 602 с.

234. Статистичний щорічник України за 2008 рік. — К. : Техніка, 2009. — 588 с.

235. Стельмашук Ю. А. Методи діагностики фінансового стану і схильності підприємства до банкрутства / Ю. А. Стельмашук // Економіка АПК. — 2007. — №2. – С. 78-86.

236. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: логистикоориентированное проектирование бизнеса /

[А.Д. Канчавели, А.А. Колобов, И.Н. Омельченко и др.] — М. : Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2001. — 600с.

237. Стратегия бизнеса: аналитический справочник : под общей ред. акад. РАЕН, д.э.н. Г.Б.Клейнера. — М. :”КОНСЭКО”, — 1998. — 416с.

238. Татарников В. А. Антикризисное управление / В. А. Татарников. — М. : Издательство “РИОР”, 2005. — 95с.

239. Татарников В. А. Стратегическое управление предприятием: жить одним днем или планировать свое будущее? / В. А. Татарников. — М.: Издательство “Альфа-Пресс”, 2006. — 240с.

240. Татаров В. И. Устойчивое и эффективное развитие экономики хозяйствующих субъектов России [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.b2russia.ru/discussmain.html>.

241. Тафинцева В. Н. Маржинальный доход, как инструмент оценки финансовых результатов / В. Н. Тафинцева // Финансовый менеджмент. — 2001. — №3. — С. 15-27.

242. Теорія економічного аналізу : підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / В.М.Серединська, О.М.Загородна, Р.В.Федорович ; за ред. проф. Р. В.Федоровича. — Тернопіль : “Укрмедкнига”, 2002. — 320с.

243. Терещенко О. Дискримінанта модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства / О. Терещенко // Економіка України. — 2003. — № 8. — С. 38-44.

244. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / О. О. Терещенко. — К. : КНЕУ, 2000. — 412 с.

245. Фатхудинов Р. А. Конкурентоспособность : экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхудинов. — М. : ИНФРА - М., 2000. — 312 с.

246. Филатов С. В. Обобщающие показатели, полученные методами комплексной оценки финансового состояния предприятия / С. В. Филатов // Вестник Московского университета. — 2006. — № 5. — С. 75-90. — (серия 6 – экономика).

247. Фомин Г. П. Математические методы и модели в коммерческой деятельности : учеб. [для студ. высш. учеб. завед.] / Г. П. Фомин. – М. : Финансы и статистика. — 2001. — 544 с.

248. Фролова В. Опять не ЛЕГКАЯ / В. Фролова // Бизнес. — 2005. — № 15 (638). — С. 104.

249. Фролова В. Швейный позвонок (рынок швейных изделий) / В. Фролова // Бизнес. — 2003. — №22 (541). — С. 23.

250. Хаеров Ю. В. Особенности реализации маркетинговой стратегии реструктуризации предприятия / Ю. В. Хаеров // Вестник ОГУ. — 2006. — № 8. — С.234-239.

251. Хаустова Е. Б. Производство и проблемы сбыта швейной продукции в Украине / Е. Б. Хаустова // Экономика предприятия. — 1999. — №12. — С. 35-41.

252. Хоменко Я. В. Экономическая устойчивость объектов хозяйствования как критерий их инвестиционной привлекательности / Я. В. Хоменко // Наукові праці ДонДТУ. — Донецьк, 2000. — Вип.22. — С.134145. — (Серія: Економічна).

253. Хрестинин В. В. Финансовое состояние как фактор кредитоспособности предприятия / В. В. Хрестинин // Вестник Московского университета. — 2006. — №4. — С. 3-24. — (Серия 6 “Экономика”).

254. Цигилик І. І. Економічна безпека в системі внутрішнього економічного механізму / І. І. Цигилик // Економіка. Фінанси. Право. — 2004. — № 12. — С.3-5.

255. Чеблоков А. Т. Стабильное производство – основа финансовой устойчивости предприятия / А. Т. Чеблоков // Финансы. — 1995. — №8. — С. 16-19.

256. Черній Ю. Аналіз роботи легкої промисловості в 2005 році / Ю. Черній // Легка промисловість. — 2006. — № 2. — С. 5-6.

257. Черній Ю. Сучасні особливості структури швейного виробництва в Україні / Ю. Черній, В. Крисько // Легка промисловість. — 2003. — №1. — С. 2-3.

258. Черній Ю. В. Легка промисловість України та СОТ / Ю. В. Черній, Г. І. Рукавцев, О. М. Савельєва // Легка промисловість. — 2006. — №1. — С. 8-10.

259. Чернявский А. Д. Антикризисное управление : учеб. пособие [для студ. высш. учеб. завед.] / А. Д. Чернявский. — К. : МАУП, 2000. — 208 с.

260. Чернявський А. Д. Методологічні підходи до створення організаційних форм управління / А. Д. Чернявський // Економіка та держава. — 2006. — № 8. — С. 50-53.

261. Чигиринець О. А. Інвестиційна стратегія підприємства в системі стимулів активізації інвестиційних процесів в національній економіці [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.

262. Шеремет А. Д. Финансы предприятий / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М. : ИНФРА-М, 1999. — 343с.

263. Шаблиста Л.М. Фінансова стійкість підприємства: сутність і методи оцінки / Л.М. Шаблиста // Економіка та прогнозування: науково-аналітичний журнал. – 2006. - № 2. – С. 46-57.

264. Шаблиста Л.М. Механізм подолання збитковості підприємств і забезпечення їх фінансової стійкості / Л.М. Шаблиста // Економіка України. – 2009. - № 6. – С. 53-64.

265. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / З. Є. Шершньова. — К. : КНЕУ, 2004. — 699с.

266. Шубравська О. Сталий економічний розвиток: поняття і напрям дослідження / О. Шубравська // Економіка України. — 2005. — №1. — С. 36-42.

267. Щиборщ К. В. Управление запасами на промышленном предприятии / К. В. Щиборщ // Финансовый менеджмент. — 2001. — №5. — С. 3-22.

268. Экономическая устойчивость предприятия в переходной экономике / В. И. Захарченко // Фондовый рынок. — №15 (217) — 2001. — С.1.

269. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика : учеб. пособие [для студ. высш. учеб. завед.] / А. Ю. Юданов — [2-е изд.]. — М. : Гном-Пресс, 1998. — 382с.

270. Юн Г. Б. Словарь по антикризисному управлению / Г. Б. Юн, Г. К. Таль, В. В. Григорьев. — М. : Издательство „Дело”, 2003. — 448 с.

271. Яковлева Н. Оцінка інноваційного потенціалу підприємств та ефективності його використання / Н. Яковлева // Вісник КНТЕУ. — 2005. — №1. — С. 45-52.

272. Ястреб Ю., Савченко З. Национальный осенний наряд / Ю. Ястреб, З. Савченко // Бизнес. — 1998. — № 40 (299). — С. 52-53.

273. Porter, Michael E. Competitive advantage: creating and sustaining superior performance. — New York, NY, USA: The Free Press, 1985. — 200p.