

3.3. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ И ОБОБЩЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мисхожев Э.Р., к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит», аудитор ООО «Консалт-аудит»

Государственная полярная академия

В статье дается краткий обзор наиболее популярных подходов к оценке экономической устойчивости предприятий, представленных в отечественной и зарубежной научной литературе, а так же рассматривается официальная методика, используемая в практике российских предприятий. Выделяются преимущества и недостатки представленных методик. Определены основные методологические проблемы оценки экономической устойчивости промышленного предприятия. Делается вывод о необходимости комплексного решения обозначенных проблем, связанных, прежде всего, с особенностями экономической устойчивости как многогранного и сложного хозяйственного явления, так и спецификой экономических величин.

Обеспечение единого методологического подхода к оценке экономической устойчивости – один из важных вопросов совершенствования управления. Для целей научного исследования целесообразно, на наш взгляд, рассмотреть существующие подходы к измерению устойчивости промышленных предприятий, представленные в научной литературе, и обобщить накопленный опыт проведения расчетов оценочных показателей, применяемых как в отечественной, так и в зарубежной практике управления предприятиями.

Под оценкой экономической устойчивости промышленного предприятия будем понимать ряд мероприятий направленных на определение величины отклонения состояния хозяйственной системы от желаемого (нормативного) при котором достигается ее эффективное функционирование, и развитие относительно поставленной цели в каждый отдельный период времени, на основе реализации своего внутреннего потенциала, несмотря на возмущающие воздействия различных внутренних и внешних факторов, а также основных причин этого отклонения, для выработки управленческих воздействий с целью приведения системы в нужное состояние.

Сегодня предлагается множество оригинальных подходов к оценке устойчивости предприятий, направленных на заблаговременное обнаружение симптомов ухудшения их деятельности и потенциального банкротства. Вопросами создания диагностических методов занимаются более 70 лет, но они и сегодня продолжают привлекать внимание аналитиков и остаются предметом научных дискуссий. Особенно в последнее десятилетие оценка экономической устойчивости предприятий подверглась глубокому осмыслению и была отмечена продвижением в методологии и средствах осуществления.

Необходимо отметить, что в настоящее время среди ученых-экономистов нет единое мнение по поводу того, какие конкретные показатели деятельности предприятия следует считать показателями его экономической устойчивости. Прежде всего это проявляется в многообразии различных подходов к оценке экономической устойчивости предприятия в существующей на-

учной методологии. Современная экономическая наука для оценки экономической устойчивости предприятий в основном использует методы количественных оценок полученных финансовых результатов деятельности предприятий. Результаты всех видов деятельности предприятий выражаются в итоговых финансовых показателях, таких как прибыль, себестоимость, рентабельность, платежеспособность и ряд других, а также производных от них, которые получают расчетным путем. Рассмотрим некоторые методики представленные в научной литературе.

Так, в частности, А.Д. Шеремет и Е.В. Негашев полагают, что соотношение стоимости материальных оборотных средств и величин собственных и заемных источников их формирования характеризует устойчивость экономического состояния предприятия. По их мнению, обеспечение всего объема необходимых факторов производства, обусловленного производственными потребностями хозяйствующего субъекта, источниками их формирования является сущностью экономической устойчивости. Обобщающим показателем ее является излишек или недостаток средств для формирования факторов производства, образующийся в виде разницы между суммой источников средств и стоимостью факторов производства [9].

Конечно, оптимальное соотношение собственных и заемных источников средств, а также обеспеченность производства необходимыми ресурсами оказывают существенное влияние на экономическую устойчивость предприятия, но не меньшую роль играет, по нашему мнению, и эффективная маркетинговая, производственная и многие другие виды деятельности предприятия, определяющие многогранность ее формирования.

В своей работе, Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова, для оценки экономической устойчивости предлагают ввести обобщающий рейтинговый показатель. В его основе лежит сумма пяти финансовых показателей (коэффициентов обеспеченности собственными средствами, текущей ликвидности и т.д.) с численной поправкой на их нормативные значения. При этом по предлагаемой методике, уровень экономической устойчивости считается оптимальным, если значение интегрального показателя соответствует 1,0 [1].

На наш взгляд, достоинством данного метода является детализация показателей, наличие интегральной величины и использования рейтинговых оценок. Однако недостатками предложенной методики является волевой отбор учитываемых коэффициентов и их нормативов, а также исследование только финансовой составляющей экономической устойчивости, что существенно ограничивает область его применения в диагностическом исследовании

Оригинальную методику оценки экономической устойчивости разработала Т.А. Смелова. Здесь исследование экономического состояний предприятия проводится по трем функциональным составляющим: эффективность, потенциал, соотношение «точки опоры» и «центра тяжести». Обобщающая величина критерия экономической состоятельности, называемого М-счетом, зависит от балльной и процентной оценки (по весовым значениям). Если М-счет по этим составляющим оказывается менее 60%, это говорит о «первых симптомах заболевания или о болезни предприятия», если 19% и ниже – о наступлении кризиса в деятельности предприятия [7].

Вместе с тем, по нашему мнению, при подобном подходе в оценке фиксируется только текущее состояние предприятия и из поля зрения исследователя «выпадает» динамика его поведения. Другими словами, оценка сводится к определению достигнутой точки в пространстве показателей работы предприятия. Тогда как траектория его движения в целом остается в стороне, что не позволяет оценивать процесс деятельности предприятия во времени и ощутимо уменьшает полезность данной методики.

По нашему мнению особый интерес представляет методика, разработанная Ю.В. Богатыным, который предлагает с целью выведения заключительного значения уровня экономической устойчивости предприятия использовать комплексный метод на основании оценки степени устойчивости основных видов деятельности предприятия. Подобный подход определяет экономическую устойчивость общего хозяйственного движения предприятия, которая складывается как совокупность устойчивостей всех видов хозяйственной деятельности субъекта. Автор выделяет следующие укрупненные виды деятельности, на основе анализа которых была проведена оценка уровня экономической устойчивости:

- организационно-технологическая;
- снабженческая, производственная;
- маркетинговая;
- финансово-экономическая [2].

По утверждению автора условием экономической устойчивости осуществления каждой из данных видов деятельности является соблюдение принципа равновесия влияния факторов, определяющих условия и сам процесс осуществления той или иной деятельности. Числовое значение уровня экономической устойчивости по каждому из видов деятельности определяется исходя из степени отклонения фактически полученных результатов от равновесных. Последние определяются как идеально возможные, то есть которые могли бы быть получены предпринятием в условиях равновесного состояния факторов, оказывающих влияние на данные виды деятельности, а также при соблюдении условий временного равновесия.

Достоинством методики предлагаемой Ю.В. Богатыным является, на наш взгляд, ее комплексный характер. Оценка экономической устойчивости охватывает различные сферы деятельности предприятия (производство, финансы, сбыт и т.д.) что существенно повышает полноту экономической оценки, что в свою очередь, положительно влияет на ее эффективность. Вместе с тем, на наш взгляд на практике очень трудно определить состояние которое автор называет идеальным «равновесным состоянием факторов», которое он принимает за эталон. Как следствие, это затруднит применение данного метода на практике.

Очевидно, что рассмотренные подходы отечественных авторов позволяют дать лишь статическую оценку деятельности предприятия, и не учитывают динамики его развития, а также не лишены субъективности: выбор показателей и суждение о состоянии предприятия во многом зависят от профессионализма исследователей, их знаний и интуиции. Принцип обобщения групп частных показателей в одну интегральную оценку для заключения о поведении предприятия бесспорно интересен, хотя методически уязвим в том плане, что такой «котловой» прием смешивает и обезличивает частные показатели. По справедливому замечанию Н.Н. Погост-

инской Ю.А. Погостинского, Р.Л. Жамбековой Р.Р. Ацканова: «...такого рода интегральным показателям свойственна большая потеря информации в результате ее обобщения; обобщающие показатели в большинстве своем построены таким образом, что ухудшение оценки по одним показателям может быть компенсировано улучшением оценки по другому показателю, в действительности же изменения разных экономических показателей не обладают свойством «физической эквивалентности», при котором относительное увеличение одних элементов компенсируется относительным уменьшением других, сохраняя в виде среднего некоторое определяющее свойство совокупности (снижение чистой выручки не может быть покрыто уменьшением долговых обязательств; увеличение материалоемкости не компенсируется увеличением производительности труда и т.п.) [6].

Некоторый научный интерес представляют разработки зарубежных ученых-экономистов, исследовавших статистические закономерности в поведении предприятия с использованием математических методов. В процессе такого исследования выделяются сигнальные показатели, и создается экономико-математическая модель, способная с той или иной точностью предсказывать вероятность наступления несостоятельности предприятия.

Наиболее известной в Российской Федерации и за рубежом является дискриминантная модель, предложенная американским ученым Э. Альтманом. Он применил статистический метод, позволивший оценить веса отдельных расчетных показателей, которые были включены в модель, как переменные. В своих исследованиях Э. Альтман использовал данные стабильных фирм и компаний, которые позже, в течение пяти лет, обанкротились. Были применены методы статистического анализа для оценки уровня коммерческого риска. Его целью было определение возможностей использования модели для дифференциации фирм, перед которыми не стоит угроза банкротства, и предприятий с высокой вероятностью краха.

Простейшей моделью диагностики банкротства является двухфакторная модель. При ее построении учитывается два показателя, от которых зависит вероятность банкротства – коэффициент текущей ликвидности и отношение заемных средств к активам. На основе анализа западной практики были выявлены весовые коэффициенты каждого из этих факторов. Например, для США данная модель выглядит следующим образом:

$$Z = - 0.3877 - 1.0736 * Kтл + 0.0579 * Kзс.$$

В зависимости оттого, отрицательным или положительным является рассчитанное по модели значение Z , делается вывод о том, что наиболее вероятно: сохранение платежеспособности или банкротство фирмы. В табл. 1 представлена шкала оценки вероятности наступления банкротства.

Таблица 1

ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ДВУХФАКТОРНОЙ МОДЕЛИ Э. АЛЬТМАНА [4]

Значение Z -счета	Вероятность наступления банкротства
$Z > 0,3$	Высокая
$-0,3 < Z < 0,3$	Средняя
$Z < -0,3$	Низкая
$Z = 0$	1/2

Очевидно, что, такая грубая шкала, без уточнения уровня вероятности чересчур условна, чтобы применять ее на практике и сохранять доверие к модельному прогнозу. Важно, что двухфакторная модель вероятности банкротства не отражает другие стороны финансового состояния предприятия:

- оборачиваемость активов;
- рентабельность активов;
- темпов изменения выручки от реализации продукции (работ, услуг) и т.д.

Кроме того, необходимо отметить, что условия хозяйствования отечественных предприятий существенно отличаются от западных, в частности от американских, что естественно снижает сферу применения данной модели. Как справедливо отмечают В.М. Родионова и М.А. Федотова различия состоят в темпах инфляции, фазах макроэкономического цикла, фондо-, энерго- и трудоемкости производства, в производительности труда, рентабельности производства налоговой нагрузке и т.д. [5].

Наконец, принципиальное значение для достоверности прогнозирования несостоятельности предприятия имеют его отраслевые особенности, которые находят выражение в структуре располагаемых ресурсов (следовательно, и пропорциях бухгалтерского баланса) и характере их накопления и движения. Между тем эту отраслевую сторону диагностики предприятий часто не учитывают, не оговаривая качественную специфику используемой модели, что существенно, на наш взгляд, влияет на объективность и достоверность оценки.

В практике финансово-хозяйственной деятельности западных фирм для оценки банкротства широко используется Z-счет Э. Альтмана, который представляет собой пятифакторную модель, рассчитываемую следующим образом:

$$Z\text{-счет} = 1,2K1 + 1,4K2 + 3,3K3 + 0,6K4 + K5,$$

где

K1 – доля оборотного капитала в активах предприятия;

K2 – доля нераспределенной прибыли в активах предприятия;

K3 – отношение прибыли от реализации к активам предприятия;

K4 – отношение рыночной стоимости обычных и привилегированных акций и кредиторской задолженности;

K5 – отношение объема продаж к активам.

В зависимости от значения Z-счета дается оценка вероятности банкротства предприятий по определенной шкале, представленной в табл. 2.

Таблица 2

ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ПЯТИФАКТОРНОЙ МОДЕЛИ Э. АЛЬТМАНА [4]

Значение Z-счета	Вероятность наступления банкротства
$Z < 1,81$	Очень высокая
$1,81 < Z < 2,675$	Высокая
$2,675 < Z < 2,99$	Возможная
$Z > 2,99$	Очень низкая
$Z = 2,675$	1/2

Расширение множества вовлекаемых в модель параметров, а также дифференцированная шкала (четыре градации – от «очень высокой» до «ничтожно малой» – вероятности банкротства) существенно отличают пятифакторную модель от подобных ей зарубежных аналогов, и прежде всего от двухфакторной модели.

В работах У. Бивера (W. Beaver) представлена оригинальная методика, сочетающая в себе статистические приемы с финансовыми коэффициентами. Он предложил пятифакторную систему для оценки финансового состояния предприятия с целью диагностики банкротства, содержащую индикаторы:

- рентабельность активов;
- удельный вес заемных средств в пассивах;
- коэффициент текущей ликвидности;
- доля чистого оборотного капитала в активах;
- коэффициент Бивера равный отношению суммы чистой прибыли и амортизации к заемным средствам.

Весовые коэффициенты для индикаторов в модели Бивера не предусмотрены и итоговый коэффициент вероятности банкротства не рассчитывается. Полученные значения данных показателей сравниваются с их нормативными значениями для трех состояний фирмы: для благополучных компаний, для компаний, обанкротившихся в течение года и для фирм ставших банкротами в течение пяти лет – табл. 3.

Таблица 3

НОРМАТИВНЫЕ ЗНАЧЕНИЯ КОЭФФИЦИЕНТОВ ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ СОСТОЯНИЙ ФИРМЫ У. БИВЕРА [4]

Показатель	Значение показателя		
	Для благополучных предприятий	За 5 лет до банкротства	За 1 год до банкротства
Коэффициент Бивера	0,40-0,45	0,17	-0,15
Рентабельность активов	6-8	4	-22
Финансовый леверидж	Менее 37	Менее 50	Менее 80
Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом	0,4	Менее 0,3	0,06
Коэффициент покрытия	Менее 3,2	Менее 2	Менее 1

Исследования У. Бивера финансовых коэффициентов 79 обанкротившихся и такого же числа конкурентоспособных фирм подтвердили характерное поведение разорившихся фирм:

- нарастание долговых обязательств;
- снижение рентабельности реализации и активов;
- уменьшение свободных денежных средств;
- рост дебиторской задолженности.

В результате у них было более низкое значение коэффициентов текущей и абсолютной ликвидности и кроме того уменьшался уровень материальных запасов.

Вместе с тем, необходимо отметить, что использование разработок зарубежных ученых в российских условиях связано со значительными трудностями. Так, например, как справедливо отмечает В.С. Чупров: «...применение модели Э. Альтмана в российской практике встречает дополнительные (наряду с макроэкономическими различиями) трудности, вытекающие из неразвитости отечественного фондового рынка. В силу этого довольно проблематично оценить реальную рыночную стоимость обыкновенных и привилегированных акций предприятия, учитываемых в данной модели, как и рыночную (а не балансовую по бухгалтерскому отчету) стоимость его имущества» [8].

Сегодня, в российской практике применяется методика оценки финансового состояния предусмотренное постановлением Правительства РФ от 20 мая 1994 г. №489 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предпри-

ятий», которая предусматривает систему критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий.

Система данных критериев состоит из трех показателей коэффициентов:

- текущей ликвидности;
- обеспеченности собственными средствами;
- восстановления (утраты) платежеспособности.
- Структура баланса организации признается неудовлетворительной, а организация – неплатежеспособной, если:
- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее двух;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами – менее 0,1.

К достоинствам официальной методики можно отнести следующее:

- простота расчетов;
- наглядность полученных результатов;
- возможность осуществления на основе внешней отчетности.

Вместе с тем, она имеет большое количество существенных недостатков: несовершенство алгоритма расчета показателей. В официальной методике не учитываются показатели финансовой деятельности предприятий, такие как рентабельность, оборачиваемость, структура капитала, то есть официально утвержденная система критериев предназначена исключительно для оценки платежеспособности предприятия; отсутствует отраслевая классификация предприятий; учитывается состояние показателей лишь на момент оценки, однако внутри года значения показателей могут существенно отличаться от полученных в результате расчетов по данным баланса на начало и конец периода; нормативные значения коэффициентов завышены, что говорит о неадекватности критических значений показателей реальной ситуации.

На основе краткого обзора ряда наиболее популярных подходов предложенных отечественными и зарубежными учеными-экономистами, к диагностике состояния и оценке устойчивости функционирования хозяйствующих субъектов, можно выделить несколько важнейших проблем, которые на наш взгляд должны быть учтены при разработке методологии оценки экономической устойчивости промышленного предприятия (рис. 1).

1. Проблема комплексности оценки. Большинство предложенных методов оценки устойчивости носит односторонний характер (главным образом учитывается финансовая составляющая оценки), и не рассматривают другие важнейшие составляющие деятельности предприятия (например, производственные и рыночные аспекты). Вследствие чего результат оценки может оказаться не полным и дезориентирующим управленческий персонал.
2. Проблема отраслевой направленности оценки. Рассмотренные методики оценки не имеют, как правило, отраслевой направленности. В процессе оценке очень важно соблюдать «профиль» предприятия, в связи с чем, методика оценки должна быть построена с учетом отраслевой специфики исследуемых экономических субъектов, так как они лишают возможности универсальную модель, пригодную для оценки экономической устойчивости разнородных (относящихся к различным отраслям) предприятий.
3. Проблема выбора нормативных значений показателей оценки. Не смотря на множество существующих методов оценки, все они имеют, на наш взгляд общий недостаток – слабая обоснованность, либо отсутствие нормативного значения того или иного показателя, с которым необходимо сравнивать фактически полученный результат. Предложенные в литературе нормативные значения тех или иных коэффициентов не имеют под собой никакого научно-

практического обоснования (например, рекомендуемое значение коэффициента текущей ликвидности составляет два) и строятся как правило, на основе опыта зарубежных стран.

4. Проблема количественного выражения показателей оценки. Сложная и многогранная проблема Показатели (коэффициенты) лежащие в основе рассмотренных методов носят ретроспективный характер, поскольку относятся к некоторому прошлому отрезку времени, как было отмечено – к достигнутой точке в пространстве показателей работы предприятия, без учета динамики его развития. Количественное представление любых величин (в том числе и экономических) связано с решением ряда фундаментальных проблем измерений, а именно проблемы представления, единственности, адекватности, обоснованности и обобщения.

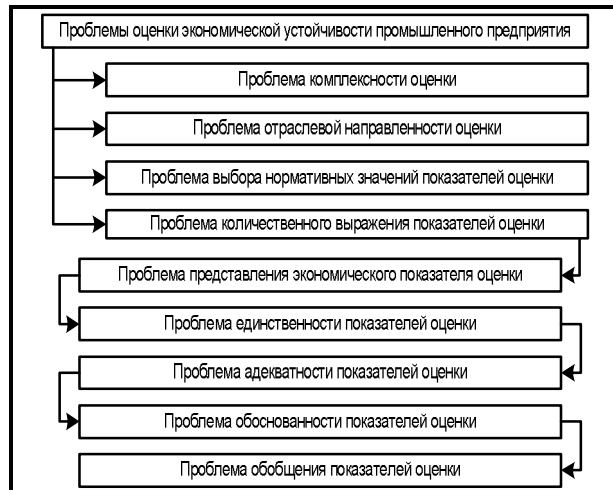


Рис. 1. Основные проблемы оценки экономической устойчивости промышленного предприятия

Разработка моделей оценки экономической устойчивости промышленного предприятия связано по нашему мнению с решением указанных проблем, которые обусловлены как особенностями феномена экономической устойчивости, так и характером экономических величин. При этом центральной в этом вопросе, нам видится проблема количественного выражения показателей оценки экономической устойчивости в силу ее многоаспектности. Для дальнейшего рассмотрения данной проблемы целесообразно привести такие определения как «экономическая величина» и «экономический показатель».

Под экономической величиной будем понимать свойство или отношение явлений и хозяйственных процессов существование, которого носит объективный характер. В свою очередь – экономический показатель (индикатор) выступает средством выражения экономической величины в некотором числе. Следовательно, можно говорить о том, что экономическая устойчивость есть экономическая величина, а оценка – есть показатель, численное значение экономической величины, результат ее измерения и моделирования. Как было уже отмечено, количественное представление экономических величин, в том числе и устойчивости предприятия, связано с решением следующих проблем: представления, единственности, адекватности, обоснованности и обобщения.

Как сформулировала Н.Н. Захарченко, «...проблема представления состоит в доказательстве того, что исследуемая экономическая величина обладает теми же свойствами, что и модель, или, что некоторая конструкция из индикаторов (модель) изоморфна (гоморфна) экономической величине. После того как изоморфизм

(гомоморфизм), установлен, вопросы в отношении экономической величины могут быть отнесены к модели и к расчетам, произведенным с ее помощью, а затем результаты переведены обратно и интерпретированы» [3].

Проблема представления относится к числу фундаментальных. Особенностью экономических величин является их скрытый характер. Они, в отличие, например, от физических величин, относятся к ненаблюдаемым, так называемым латентным величинам. Измерение такой величины может быть только косвенным на основе измерения других наблюдаемых величин, называемых в этом случае индикаторами. Так в частности, в механике, мощность двигателя автомобиля является латентной величиной, а количество лошадиных сил – индикатором, в спорте количество повторов упражнения – индикатор латентности «выносливость спортсмена», в экономике латентности «стоимость» выражается через индикатор «цена».

Однако здесь, как правило, соотношение латентной величины с индикатором сталкивается с проблемой многовариантности толкования наблюдаемых экономических величин. К примеру, рост цен на тот или иной товар может быть индикатором увеличения темпов инфляции, улучшением качества данного товара, уходом с рынка части производителей данного вида продукции и т.д., т.е. отсутствует очевидная связь между величиной, выступающей в роли критерия и каким-либо одним наблюдаемым индикатором.

В научной литературе выделяют два способа решения этой проблемы.

- Первый способ – элиминирование связан:
 - с уточнением определения экономической величины с тем, чтобы ее описание содержало только наблюдаемые свойства объекта;
 - с переформулировкой модели или задачи с целью исключения из них латентных величин;
 - с пересмотром теории объекта, в рамках которой определена исследуемая экономическая величина.
- Второй способ связан с выбором подходящих индикаторов. В этом случае необходимо косвенное измерение критерия на основе его соотношения с одним или несколькими индикаторами [6].

Решение проблемы представления дает возможность, по определенным правилам придавать числовые значения исследуемым элементам. Однако при этом не обязательно обеспечивается однозначность числового толкования, что как следствие порождает другую методологическую проблему – проблему единственности. В связи с тем, что экономические величины в большинстве своем ненаблюдаемы и зависят от множества факторов, проблема единственности здесь резко усложняется.

Проблема единственности это проблема выбора (обоснования) шкалы измерения, как для самой величины выступающей в роли критерия, так и для отображения ее индикаторов. Мы присоединяемся к мнению Н.Н. Погостинской, Ю.А. Погостинского, Р.Л. Жамбековой и Р.Р. Ацканова, которые считают, что решение данной проблемы в экономических системах следует искать на базе разработки методологических и методических принципов формирования диагностических моделей путем формирования системы допущений (упрощений) в рамках теории объекта управления, позволяющих обосновать выбор индикаторов и их композицию в синтетическом показателе (модели).

Следующая проблема – адекватности это проблема осмысленности вывода существенных заключений об

определенных свойствах объекта измерения. Решение этой проблемы состоит в определении условий, при которых числовое отображение свойств объектов не только возможно, но и эмпирически значимо и операционно реализуемо, т.е. при которых операциям над числами соответствуют операции над объектами. Данная проблема является более сложной в моделировании экономических величин, нежели величин физических. Здесь, существенное влияние на экономическую величину оказывает субъективный фактор. В естественных науках измерение проводится посредством прибора (динамометра, вольтметра, термометра и т.д.). Очевидно, в экономических науках подобных приборов. Здесь решение о величине (результатах) измерения принимается человеком. Следовательно, на результат оценки во многом будут накладываться отпечаток такие субъективные факторы как компетентность, внимательность, добросовестность и т.д.

Как было уже отмечено, соотношение латентной величины с индикатором сталкивается с проблемой многовариантности толкования наблюдаемых экономических величин. Данная особенность порождает четвертую методологическую проблему количественного представления экономических величин – проблему обоснованности. Обоснованность связана с доказательством того, что измерено определенное искомое свойство изучаемого объекта, а не какое-нибудь другое, на него похожее. Если в естественных науках проблема косвенного измерения состоит в установлении типа зависимости между величинами, которая, как правило, оказывается линейной, то в экономических моделях необходимо вначале доказать сам факт наличия зависимости между индикатором и исследуемой величиной. Обоснованность связана с выбором индикаторов с точки зрения их качества, количества, «композиции» в измерителе.

Пятая проблема количественного выражения показателей оценки – это проблема обобщения показателей оценки, отображающих разные задачи. Кроме того многокритериальное сравнительное исследование разнородных объектов, также требует построения обещающих показателей. Обобщающие показатели необходимы и для количественной оценки ненаблюдаемой экономической величины, которая выражается несколькими частными показателями.

Сложность построения обобщающих экономических показателей состоит в том, что многие экономические величины неаддитивны. Величина считается аддитивной, если на множестве объектов измерения, ей может быть придан смысл операции сложения. В частности, экономическая устойчивость предприятия, не может быть сведена к сумме частных показателей устойчивости ее видов деятельности, следовательно, она неаддитивная величина.

Аддитивные величины являются «экстенсивными», для них выполняется операция сложения (например, общий фонд оплаты труда предприятия, можно определить как сумму фондов его подразделений). Величины, которые можно измерить в интервальных шкалах, – метрические величины. Неметрические величины (измеренные в номинальной и ординальной шкалах) – неаддитивны. Метрические величины, могут быть экстенсивными (аддитивными), например, длина, масса, или интенсивными (неаддитивными), например организованность, потенциал, эффективность.

Очевидно, что совокупность показателей (индикаторов) для характеристики экономической латентной сложной величины не должен носить случайный характер. Необходимо отбирать такие экономические показатели, которые определенным образом связаны с исследуемой латентной величиной, чтобы их совместное изучение позволяло сформулировать определенные выводы о состоянии исследуемого процесса, явления.

Обобщающую оценку можно получить путем построения особого рода экономико-математической модели, включающей в себя показатели (индикаторы), описывающие состояние и/или поведение объекта. Обобщающая оценка придает доказательную силу и повышает надежность выводов, полученных на основе анализа и сравнения частных показателей [6].

Важным вопросом при решении проблемы обобщения является определение степени влияния каждого частного показателя на результирующий обобщающий показатель. Здесь возможны две ситуации. Первая, когда имеет место научно-теоретическое обоснование влияния отдельного показателя на интегральный показатель, что в принципе уже является способом учета его значимости при исчислении обобщающих значений. Соответственно, вторая ситуация, когда возможность научно-теоретического обоснования отсутствует, что является достаточно распространенным явлением в практике экономико-математического моделирования. Действительно, к примеру, невозможно, точно обосновать и рассчитать силу влияния состояния производственной устойчивости предприятия, на его общую экономическую устойчивость.

Для определения силы влияния (значимости) частного показателя на интегральную характеристику, при отсутствии теоретической обоснованности степени влияния, обычно используют следующие подходы:

- расчет коэффициента корреляции частного и интегрального показателей;
- определение существенности показателей экспертным методом;
- либо использование допущения, о равнозначности частных показателей.

Таким образом, как было уже отмечено выше, создание моделей оценки экономической устойчивости промышленного предприятия невозможно без комплексного решения обозначенных проблем, которые связаны, прежде всего, с особенностями экономической устойчивости как многогранного и сложного хозяйственного явления, так и спецификой экономических величин.

Мисхожев Эльдар Русланович

Литература

1. Антикризисное управление [Текст] : учеб. пособие / под ред. Минаева Э.С., Панагушина В.П. – М. : ПРИОР, 1998. – 432 с.
2. Богатин Ю.В. Оценка производственного бизнеса и инвестиций [Текст] / Ю.В. Богатин. – Ростов н/Д : Изд-во РГЭА, 1998. – 164 с.
3. Захарченко Н.Н. Экономические измерения: теория и методы [Текст] / Н.Н. Захарченко. – СПб. : Из-во СПбГУЭФ, 1993. – 157 с.
4. Козлова Е.А. Управление устойчивым развитием фирмы [Текст] / Е.А. Козлова, Е.В. Гусев. – Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 89 с.
5. Погостинская Н.Н. и др. Экономическая диагностика: теория и методы / Н.Н. Погостинская, Ю.А. Погостинский, Р.Л. Жамбекова, Р.Р. Ацканов. – Нальчик : Эльбрус, 2000. – 320 с.

6. Родионова В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции [Текст] / В.М. Родионова, М.А. Федотова. – М. : Перспектива, 1995. – 104 с.
7. Смелова Т.А. Оценка экономической состоятельности в антикризисном управлении предприятием [Текст] : автореф. дисс. ... канд. экон. наук / Т.А. Смелова. – Волгоград, 2002. – 27 с.
8. Чупров С.В. Диагностика устойчивости промышленного предприятия [Текст] / С.В. Чупров. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2004. – 276 с.
9. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа предприятия [Текст] / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М. : ЮНИГЛОБ, 1992. – 73 с.

Ключевые слова

Промышленное предприятие; научные подходы к оценке; экономическая устойчивость; оценка; диагностика; анализ; методологические проблемы.

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы обусловлено тем, что одной из ключевых задач современного этапа развития Российской Федерации является создание условий для экономического роста, который во многом обеспечивается предприятиями реального сектора экономики. Сегодня, положение многих из них продолжает оставаться неустойчивым. Это вызывает необходимость повышения актуальности и качества научных работ, посвященных становлению и развитию эффективного управления на уровне хозяйствующих субъектов, и прежде всего в контексте обеспечения экономической устойчивости промышленных предприятий страны.

Научная новизна и практическая значимость. В статье на основе анализа существующих методик оценки и диагностики устойчивости функционирования, хозяйствующих субъектов определены основные методологические проблемы оценки экономической устойчивости промышленного предприятия. Автор приходит к заключению о необходимости комплексного решения обозначенных проблем, связанных, прежде всего, с особенностями экономической устойчивости как многогранного и сложного хозяйственного явления. Практическая значимость полученных выводов заключается в возможности их использования, при построении моделей оценки экономической устойчивости.

Заключение: рецензируемая статья соответствует требованиям, предъявляемым к научным публикациям и может быть рекомендована к опубликованию.

Арнаутовская О.А., к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Финансы и кредит» ГОУВПО «Государственная полярная академия»

3.3. TEORETIKO-METHODOLOGICAL PROBLEMS OF MEASUREMENT AND GENERALISATION POKAZATELPOUR ESTIMATIONS OF ECONOMIC STABILITY

E.R. Mishozhev, Cand.Econ.Sci., the senior lecturer of chair «the Finance and the credit», the auditor of Open Company «Konsalt-audit»

State Polar Academy

In article the short review of the most popular approaches to an estimation of economic stability of the enterprises presented in otechestven th and foreign scientific literature and as the technique used in practice of the Russian enterprises is considered ofitsi-alnaja is given. Vyde-ljajutsja advantages and lacks of the presented techniques. The basic methodological problems of an estimation economic steadily-sti industrial enterprise are defined. The conclusion about necessity a clod-pleksnogo of the decision of the designated problems connected, first of all, with features of economic stability as many-sided and

is difficult th economic phenomenon, and specificity of economic sizes becomes.

Literature

1. Anti-recessionary management: Studies. The grant / under. ред. Minaeva E.S., a pas-nagushina of Century – M.: , 1998. – 432 p.
2. J.V. Bogatin. Estimation of industrial business and investments – Rostov: Publishing house RGEA, 1998. – 164 p.
3. N.N Zaharchenko. Economic measurements: the theory and methods – SPb, 1993 – 157 p.
4. E.A Kozlova. Gusev E.V. Management a firm sustainable development – Che-ljabinsk, 2005 – 89 p.
5. V.M. Rodionova. Fedotova M.A. Finansovaja stability of the enterprise in the conditions of inflation – M: Prospect, 1995 – 104 p.
6. N.N. Pogostinsky, U.A. Pogostinsky, R.L. Zhambekova. Ekonomicheskaja diagnostics: the theory and methods – Nalchik.: Elbrus, 2000 – 320 p.
7. T.A. Smelova. Estimation of an economic solvency in anti-recessionary operation of business – Volgograd, 2002. – 27 p.
8. S.V. Tchuprov. Diagnostics of stability of the industrial enterprise – Irkutsk.: Publishing house BGUEP, 2004. – 276 p.
9. A.D. Sheremet. Negashev E.V. technique of the financial analysis of the enterprise – M, 1992. – 73 p.

Keywords

The industrial enterprise; scientific approaches to an estimation; economic stability; an estimation; diagnostics; the analysis; metodo-logic problems.