

ІДЕНТИФІКАЦІЯ СИЛЬНИХ ТА СЛАБКИХ СИГНАЛІВ ПРОЯВУ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуто необхідність ідентифікації сильних та слабких сигналів прояву кризового стану в діяльності харчових підприємств для розробки політики управління їх розвитком. Запропоновано рекомендації стратегічного і тактичного характеру для недопущення настання загрози банкрутства.

In this article is examined necessity of identification of strong and weak signals crisis state expansion in activity food enterprises for elaboration management politics its development. Recommendations strategic and tactic character are offered in order not to let appearing threat bankruptcy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Прояв чинників неефективного управління, який спостерігається, у ряді випадків, на підприємствах реального сектора економіки України, призводить до погіршення їх функціонування. Проблема зниження фінансового стану і виникнення ризику входження підприємства до кризи не є новою для економіки України. Проте, не зважаючи на тривалий досвід вирішення даних питань, відсутність чітко організованої системи моніторингу виробничо – фінансової діяльності та стратегічного бачення перспектив розвитку бізнесу призводить до того, що керівники підприємств вимушені зіштовхуватися із загрозою банкрутства.

Методам розпізнавання кризового розвитку діяльності підприємства і управління їм присвячена велика кількість праць західних економістів: Альтмана Е., Ансоффа І., Бріггема Ю., Гохана Патріка А.; російських – Ковальова В.В., Стоянової Є.С., Уткіна Є., Фомина Я.А. Істотний внесок в розгляд цього явища внесли і українські вчені: Бланк І.О., Василенко В.В., Лігоненко Л.О., Клебанова Т.С., Терещенко О.О., Чумаченко М.Г. та інші.

Аналіз досліджень і публікацій. Ряд економістів для проведення моніторингу діяльності підприємства пропонують використовувати різні показники. Наприклад, Благодеева – Вовк Е. [1, с.445] розглядає використання збалансованої системи показників для оцінки відповідності діяльності підприємства чотирьом групам стратегічних цілей: фінансовим; дотриманню рівня корисності товарів та послуг; досягнення операційної ефективності внутрішніх бізнес – процесів; функціонування групи розвитку, зокрема, впровадження інновацій та сприяння зростанню кваліфікації персоналу. В якості переваги даної системи вказується можливість оцінки не тільки фінансових перспектив розвитку підприємства, але і його організаційного рівня, та кадрового потенціалу. Скоробогатова В.В. [2, с.173] звертає увагу на необхідність контролю одного з основних параметрів життєздатності підприємства – його фінансової стійкості та до характерних рис прояву кризи відносить: невідповідність складу і структури виробничих та фінансових ресурсів для досягнення стратегічної мети; нестачу наявних джерел фінансування для нормального функціонування підприємства; брак загального обсягу доходів для покриття поточної заборгованості і зобов'язань в період кризи та інше.

Захарченко В.О. і Счасна С.І. [3, с.141] аналізуючи існуючі методи діагностики фінансового стану підприємства, вважають за необхідне удосконалення розробки інтегральних показників, такої ж думки дотримується і О.О. Терещенко [4, с.22].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно відзначити, що в наведених публікаціях вказується, що аналітик за допомогою декількох коефіцієнтів може судити про поточний стан підприємства. Фактично він одержує тільки об'єкти моніторингу, що дозволяють визначити, чи існує загроза наявності кризового стану або ні. Разом з тим, слабку увагу надано розгляду ступеня впливу того або іншого виявленого чинника на виробничо – фінансову діяльність підприємства. Якщо майбутня дія оцінюється як істотна, необхідно визначити чи достатньо в підприємства часу для реагування та чи можливе уповільнення цього процесу. В разі інтерпретації поступаючого сигналу як слабого, що надає на певному етапі розгортання незначний негативний вплив, виникає дилема: попередити ризик, або слідувати по шляху вичікування його зрілості для успішного вирішення проблем подолання.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є розгляд можливості ідентифікувати сильні та слабкі сигнали розвитку фінансової кризи в діяльності підприємства для локалізації її проявів на ранніх стадіях і розробка політики управління нею для недопущення настання загрози банкрутства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема кризового функціонування охопила більшість підприємств реального сектора економіки Одеського регіону. Торкнулося це повною мірою і харчової промисловості, яка займає один з пріоритетних напрямів в економіці області, про що свідчить значна питома вага продукції галузі в загальному промисловому виробництві, що дорівнює в 2005 році 28,6 %. Не зважаючи на те, що індекси обсягів продукції харчової промисловості і переробки сільськогосподарських продуктів зросли з 93,0 % (2004 р. до 2003 р.) до 115,7 % (2005 р. до 2004 р.), а індекс продуктивності праці в 2005 році в порівнянні до попереднього року склав 112,9 %, рентабельність операційної діяльності все ще залишається на низькому рівні. В 2005 році порівняно з 2004 роком даний показник збільшився на 2,2 % і на кінець аналізованого періоду склав 3,8 %. Така низька рентабельність призвела до того, що частина підприємств завершила свою діяльність збитково: питома вага збиткових підприємств в 2005 році склала 36,6 % [5, с.4 - 6]. Якщо в 2005 році сума чистого збитку, що доводиться на частку великих харчових підприємств в Одеському регіоні, складала 38,1 млн. грн., то тільки за перше півріччя 2006 року сума чистого збитку по цим підприємствам дорівнює 44,2 млн. грн., що більше на 16 % [6, с.17].

Для визначення адекватної можливості підприємства реагувати на дії чинників зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування, необхідно визначити, в чому ж полягає сенс сильних та слабких сигналів їх впливу. І. Ансофф [7, с.57] вважає, що проблеми, які виявляються під час спостереження за зовнішньою обстановкою, по – різному забезпечені інформацією. Одні настільки очевидні та конкретні, що фірма в змозі дати оцінку їх значущості і вжити відповідних заходів для вирішення, і називає їх проблемами, що визначаються за сильними сигналами. Про інші проблеми відомо лише за слабкими сигналами – ранніми і неточними ознаками настання важливих подій. Такі слабкі сигнали з часом зміцнюються і перетворюються на сильні. Залежно від рівня нестабільності підприємство може собі дозволити чекати більш сильного сигналу, оскільки у нього вистачить часу підготувати рішення до моменту, коли проблема назріє. Проте, у зв'язку з тим, що ситуація може змінюватися швидко, підприємство, чекаючи сильного сигналу, може або спізнитися з рішенням, або виявитися не в змозі прийняти його в той момент, коли проблема, що виникла, може завдати удару інтересам фірми.

Таблиця 1

Розподіл харчових підприємств Одеського регіону на лідери, середняки та аутсайдери у 2000, 2005 роках

Кластер I		Кластер II		Кластер III	
Лідери		Середняки		Аутсайдери	
2000 рік	2005 рік	2000 рік	2005 рік	2000 рік	2005 рік
1. ВАТ "Одеський коровай" 2. ВАТ "Березівський завод продтоварів" 4. ВАТ "Одеський олійножировий комбінат" 11. ВАТ "Балтський завод продтоварів"	1. ВАТ "Одеський коровай" 4. ВАТ "Одеський олійножировий комбінат" 11. ВАТ "Балтський завод продтоварів" 6. ВАТ "Савранський маслозавод" 14. ВАТ "Одесхарчокомбінат" 15. ВАТ "Одеський вуглекислотний завод"	5. ВАТ "Маслосирбаза Янтар" 10. ВАТ "Арцизький завод продтоварів" 12. ВАТ "Іллічівський завод продтоварів" 13. ВАТ "Куяльник"	2. ВАТ "Березівський завод продтоварів" 5. ВАТ "Маслосирбаза Янтар" 7. ВАТ "Роздільнянський завод продтоварів" 9. ВАТ "Одеський консервний завод дитячого харчування" 12. ВАТ "Іллічівський завод продтоварів" 13. ВАТ "Куяльник"	3. ВАТ "Татарбунарський завод продтоварів" 6. ВАТ "Савранський маслозавод" 7. ВАТ "Роздільнянський завод продтоварів" 8. ВАТ "Великоміхайлівський завод продтоварів" 9. ВАТ "Одеський консервний завод дитячого харчування" 14. ВАТ "Одесхарчокомбінат" 15. ВАТ "Одеський вуглекислотний завод"	3. ВАТ "Татарбунарський завод продтоварів" 8. ВАТ "Великоміхайлівський завод продтоварів" 10. ВАТ "Арцизький завод продтоварів"

Нами на прикладі п'ятнадцяти харчових підприємств Одеської області була зроблена спроба визначення впливу сигналів дії зовнішнього та внутрішнього середовища, в яких функціонує підприємство, на його діяльність. За допомогою кластерного аналізу, суть якого полягає в поділі досліджуваної сукупності підприємств на групи з несхожими ознаками, підприємства були розділені на три групи: лідери, середняки і аутсайтери. (Таблиця 1)

Процедура кластеризації проводилась на базі шести показників, за якими, на наш погляд, можливо оцінити виробничий потенціал підприємств, вони базуються лише на публічній фінансовій звітності та розраховані за період з 2000 по 2005 рр.: частки виробничого потенціалу в балансі; фондівдачі; коефіцієнтах зносу та оновлення основних засобів; питомої ваги залишків готової продукції у складі оборотних активів; рентабельності обороту. Аналіз даних таблиці 1 показав, що в 2000 році до складу кластера лідери, входять підприємства з достатньою забезпеченістю засобами виробництва (частка виробничого потенціалу в балансі коливається від 23 до 59 %), на 1 грн., вкладену в основні засоби, генерують від 1,1 до 5,7 грн. чистої виручки від реалізації продукції. Для них характерна відсутність оновлення і незначне вибуття основних засобів, проте дану ознаку, на нашу думку, слід трактувати як загальну негативну тенденцію, що характерна для більшості харчових підприємств України. Підприємства, що входять до кластеру, при насиченні ринку своєю продукцією мають нагоду для розширення діяльності, оскільки реалізація продукції приносить стабільний прибуток, про що свідчить наявність рентабельності обороту, яка дорівнює у першому кластері 7 –11%. Для даної групи характерна низька (в межах 1%) частка залишків готової продукції у складі оборотних активів, що також підтверджує сильну збутову політику.

Підприємства, що увійшли до середняків, відрізняються від лідерів дуже високою часткою виробничого потенціалу у складі активів (від 71 до 92%), вкрай низькою або повністю відсутньою рентабельністю обороту, що коливається від –23 % до 0,6 %, а також значною питомою вагою залишків готової продукції у складі оборотних активів (від 24 до 54%), що вказує на проблеми у збутовій діяльності.

У складі аутсайдерів виділяються дві підгрупи: підприємства, які по виробничим показникам здатні перейти на більш якісний рівень: Савранський маслозавод, Одесхарчокомбінат і Одеський вуглекислотний завод. В них такі показники: фондівдача від 1 до 3,5 грн.; рентабельність обороту від – 7 до 6%; відсутність готової продукції у складі оборотних активів. А інша підгрупа: Великоміхайлівський, Роздільнянський і Татарбунарський заводи продтоварів, Одеський консервний завод дитячого харчування, наближена до зупинки виробництва, тобто знаходиться у важкій фазі кризи, що підтверджується надто високою часткою засобів виробництва в балансі (від 80 до 94%); низькою фондівдачею (від 0,05 до 0,7 грн.); збитковістю основної операційної діяльності (від – 81 до – 4%).

Протягом досліджуваного періоду відбувалася зміна складу підприємств в середині кластерів. Найбільш яскраво вираженим є перехід з аутсайдерів в середняки та лідери. Так, за період з 2001 по 2005 роки у складі аутсайдерів з семи підприємств залишилося тільки три. Основною причиною знаходження трьох підприємств: Арцизького, Великоміхайлівського і Татарбунарського заводів продтоварів, в аутсайдерах стало поглиблення кризи фінансової діяльності внаслідок відсутності реагування на прояви кризового характеру на більш ранніх рівнях. Про це свідчать показники: частка засобів виробництва в балансі цих підприємств за період з 2002 по 2005 роки зросла з 88 % до 99%, причому питома вага основних засобів у складі активів коливалася від 86 % до

95%; фондовіддача знизилася з 0,8 до 0,1 грн., частка готової продукції у складі оборотних активів знаходилася на рівні 1 - 2 %.

Негативні тенденції спостерігалися і в підприємств, що відносяться до групи середняків та лідерів. А, саме, низькі значення коефіцієнтів завантаження виробничих потужностей (від 25 до 33 %), що характерні для Маслосирбази “Янтар”, Куяльнику, Родзільнянського заводу продтоварів в 2003 – 2005 роках, поетапно привели до зростання собівартості продукції і вплинули на генерування збитків від основної операційної діяльності. Для Іллічівського заводу продтоварів, Одеського короваю, Одеського вуглекислотного заводу слабким сигналом ризику настання фінансової кризи є погіршення попиту на вироблену продукцію, що підтверджується різким падінням виручки від реалізації, що в свою чергу вплинуло на зменшення маржинального доходу і відсутність запасу фінансової тривалості.

Кластерний аналіз, який базується на показниках виробничої сфери, не міг не відбитися і на фінансовому потенціалі аналізованих харчових підприємств. Аналіз зміни показників діяльності підприємств вказав на поетапне зниження їх фінансового стану і дозволив виявити характерні причини переходу підприємств з кластера в кластер. Так, нами виявлено домінування необоротних активів в структурі майна, що у ряді випадків, призводило до недостатності сум власного капіталу для їх фінансування, внаслідок чого спостерігається брак або відсутність власних оборотних коштів.

Відповідно до вище наведеної особливості і відсутності довгострокових джерел фінансування майна, оцінити забезпеченість підприємств власними оборотними коштами дозволив однойменний коефіцієнт. Доповнюючим в оцінці погіршення фінансового потенціалу є визначення ступеня покриття матеріальних оборотних коштів нормальними джерелами.

Аналіз показав, що до однієї з основних особливостей діяльності підприємств можна віднести домінування засобів в розрахунках в структурі оборотних активів. Невчасне погашення яких створює тимчасовий дефіцит грошових коштів, що покривається, переважно, за рахунок кредиторської заборгованості. Вказана особливість припускає оцінку покриття потреби в засобах за допомогою коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. У ряді випадків господарська діяльність підприємств збиткова, причому ця збитковість набуває довгострокового характеру. Разом з тим, відбувається розширення діяльності в основному за рахунок домінування поточних пасивів в структурі джерел фінансування, а власний капітал має тенденцію до зниження.

Таким чином, розглянуті фактори проявів зовнішнього і внутрішнього характеру, ми відносимо до сильних сигналів, оскільки підприємство може оцінити наслідки їх дії. Вважаємо за доцільне проводити моніторинг фінансово – господарської діяльності підприємства задля розпізнавання негативної дії даних сигналів за допомогою таких показників: забезпеченість власними оборотними коштами; коефіцієнт покриття запасів нормальними джерелами; коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості; коефіцієнт втрати власного капіталу; коефіцієнт поточної заборгованості; коефіцієнт автономії.

На основі складених тенденцій, що виявлені і за допомогою кластерного аналізу виробничих показників, і коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан, нами зроблена спроба характеристики слабких та сильних сигналів прояву фінансової кризи.

Найслабкішим сигналом ризику входження підприємства в кризовий стан є зменшення генерування грошових коштів, пов'язане з порушенням узгодження інтересів підприємства з його зовнішнім оточенням: дистриб'юторами, постачальниками сирови-

ни і допоміжних матеріалів, конкурентами в займаному сегменті ринку. Показником, що дозволяє, на нашу думку, найбільш в загальному вигляді встановити зниження ділової активності підприємства є питомий обсяг грошового обороту на одиницю активів. Його зниження, як правило, пов'язано із зменшенням товарного випуску або виручки від реалізації продукції. Для більш детального з'ясування причин погіршення виробничого процесу необхідне проведення аналізу показників ритмічності випуску продукції; дотримання темпів випередження продуктивності праці над середньою заробітною платнею. Негативна динаміка даних показників може носити характер вірогідності, але при достатньо частих простоях, спостерігається зростання витрат на виробництво продукції. Ясність в розумінні ситуації, що відбувається, внесе аналіз показника чистої операційної маржі, що показує який відсоток виручки залишається на підприємстві після погашення всіх витрат по операційній діяльності. Доповнюючим може бути коефіцієнт якості чистого грошового потоку, що вказує на частку прибутку від основної операційної діяльності у формуванні чистого грошового потоку. На цій стадії розвитку ризику розгортання кризи слід надати підвищену увагу формуванню операційних витрат підприємства; маркетинговій політиці, оскільки, ймовірно, дії конкурентів стали надмірно агресивними; налагоджуванню стійких зв'язків з постачальниками.

До сигналів нарощування ризику можливо віднести перевищення темпу зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги над темпом зростання чистого доходу. Якщо ж період погашення по дебіторській заборгованості є тривалішим за період погашення по кредиторській, то це призводить до затримки в оплаті за відвантаженою продукцією. Ризиковим є зростання іншої поточної дебіторської заборгованості. Своєрідним індикатором погіршення ділової активності є оцінка стану запасів: зростання залишків готової продукції на складах підприємства вкаже на проблеми в збутовій діяльності.

Найчастішим випадком, що спостерігався нами при аналізі фінансово – господарської діяльності підприємств, є обмеження маневреності робочого капіталу внаслідок повної іммобілізації його в матеріальні оборотні кошти. Відповідною дією по нейтралізації даних сигналів буде реалізація комплексу заходів, що направлені на підвищення надходження готівки на підприємство: використання факторингу, фортфейдинга, флоуту; зниження тривалості операційного циклу шляхом підвищення оборотності запасів або їх часткової реалізації.

Звичайно, на більш пізніх стадіях прояву фінансова криза починає набувати риси важко керованого процесу. Відсутність реагування на вказані сигнали в комплексі з пониженням чистого прибутку може виявитися в підвищенні темпів зростання робочого капіталу при зниженні чистого прибутку, або зростання непокритих збитків. Адекватною стратегічною дією підприємства у разі низького значення або відсутності резервного фонду буде проведення додаткової емісії акцій або облігацій для поповнення власних оборотних коштів і зниження прояву лівериджу. У разі неможливості реалізації даного заходу слід скористатися процедурою санації балансу, що полягає в покритті відображених в балансі збитків та створенні необхідних резервних фондів за рахунок одержання санаційного прибутку [8, с.158]. Одним з методів її проведення є отримання емісійного доходу. При цьому змінюється тільки структура власного капіталу підприємства, а його загальна сума лишається незмінною.

Ігнорування підвищення темпів зростання чистих мобільних засобів при зниженні чистого прибутку спочатку приводить до поетапного браку власних оборотних коштів, а надалі до недостатності нормальних джерел для фінансування запасів. Доповнюючим при цьому буде переважання кредиторської заборгованості над дебіторсь-

кою. Посилювання кризи виражається в зміні таких показників як збалансованість грошових потоків, оскільки перевищення відтоку грошових коштів над надходженням породжує дефіцит, що впливає на зменшення грошових коштів на кінець періоду; падінні коефіцієнта ліквідності чистого грошового потоку; відношення чистого грошового потоку до власного капіталу; коефіцієнта ефективності грошового потоку.

Найсильнішими сигналами, на нашу думку, є зростання непокритих збитків, що посилюється в часі до тих пір, поки коефіцієнт втрати власного капіталу не буде визначаючим в причині зниження власного капіталу в абсолютному і відносному виразі. Якщо підприємство не переглядає склад необоротних активів (своєчасно не проводить заходи щодо вибуття зношеного устаткування; допускає появу і нарощування довгострокової дебіторської заборгованості та інше), то основним сигналом розвитку фінансової кризи буде недостатність власного капіталу для фінансування необоротних активів. Дещо пом'якшити цей сигнал може наявність довгострокових зобов'язань в балансі, дозволяючи підприємству не бути надмірно залежним від поточних пасивів. Для управління підприємством, що знаходиться у важкій фазі фінансової кризи, застосовуються ефективні форми санації.

Висновки даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Дослідження показало, що існує три варіанти управління розвитком підприємства: управління по слабким сигналам, керування по сильним сигналам та планування на регулярній основі. Вибір комбінацій цих варіантів залежить від швидкості наближення небезпечної ситуації в порівнянні з швидкістю реакції на неї в кожному з трьох варіантів. При цьому, управління по слабким сигналам, один з варіантів дії підприємства при виникненні загрози, тобто наближенні прояву фінансової кризи, який дозволяє локалізувати її з найменшими витратами ресурсів та часу. Досліджуючи сильні та слабкі сигнали ризику входження харчових підприємств у кризовий стан, було виявлено, що прояви у виробничій сфері тісно пов'язані з фінансовими, і для цього було відібрано ряд показників, які дають можливість їх ідентифікувати. Однак ми не наполягаємо, що саме ці показники є остаточними і тому подальше дослідження питання кризового розвитку дозволить більш чітко їх установити.

Література

1. Благодетелева – Вовк С.Л. Збалансована система показників та її використання для фінансового оздоровлення підприємств // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 209: В 4 т. Том II. – Д.: ДНУ, 2005. – С.443 – 448.
2. Скоробогатова В.В. Бизнес – диагностика стратегии трансформации управления в предприятиях в предкризисный экономический период // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 173: В 4 т. Том I. – Д.: ДНУ, 2003. – С. 172 – 181.
3. Захарченко В.О., Счасна С.І. Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємства // Фінанси України. – 2005. - № 1. с. 137 – 144.
4. Терещенко О.О. Антикризове управління фінансами підприємств // Автореф. дис. докт. наук: 08.04.01. – К.: КНЕУ, 2005. – 51 с.
5. Харчова промисловість Одещини – Статистичний збірник, Одеса, 2006 – 20 с.
6. Дані по Одеській області за 2005, і перше півріччя 2006 року – Одеса, 30 с.
7. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. –519 с.
8. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 412 с.