

Таблица 2

Характеристика моделей организации (разработана на основе табл. 1.14 [4, с. 55-56])

Название модели	Тип модели	Теоретическая база	Главный вид деятельности менеджмента	Критерии эффективности
Механистическая организация	Закрытая система	Школа научного менеджмента	Оперативное управление производством	Отношение результатов к затратам
Организация как коллектив, построенный на разделении труда	Закрытая система	Школа человеческих отношений и поведенческих наук	Организация и управление трудом	Экономическая эффективность с учетом факторов управления трудом
Сложная иерархическая система	Открытая система	Общая теория систем	Стратегическое управление	Системная целесообразность
Организация, реализующая концепцию заинтересованных групп	Открытая система	Теория баланса интересов заинтересованных групп	Обеспечение сотрудничества и переговорного процесса с партнерами	Социально-экономическая и политическая ориентация (баланс интересов)

Следует согласиться с мнением, приведенным в [4, с. 55], что в реальной действительности нет организаций, которые строили бы свою деятельность в полном соответствии с какой-либо одной моделью. Чаще всего в них наблюдается процесс эволюционного перехода от одних приоритетов к другим, например, от модели закрытого типа с ориентацией на оптимальное использование ресурсов к модели, представляющей собой открытую систему, результаты деятельности которой определяются по системному эффекту. В таком случае следует ожидать, что организация будет оценивать эффективность по критериям, рекомендованным обеими моделями. В деятельности многих организаций (особенно крупных) можно отметить наличие элементов всех четырех базисных концепций, каждая из которых используется там и в той мере, где и насколько это диктуется ситуационными условиями, учитывающими воздействие совокупности внешних и внутренних факторов.

Таким образом, если вернуться к категориям "обратимость" и "необратимость" в контексте управления трансформационными процессами в организации, то правомерны следующие положения:

1. Для обратимых процессов необходимы идеальные условия, что соответствует закрытым системам.

2. В условиях рынка организации следует рассматривать как открытые системы, поэтому обратимые процессы для них являются скорее исключением, нежели правилом.

3. Необратимость является характерной чертой любой организации.

4. Согласно эволюционной картине мира, небольшие вариации (изменчивость отдельных частей организации), происходящие на протяжении длительного периода времени, могут породить эволюцию на коллективном (организационном) уровне.

5. Необратимость может привести и к порядку, и к беспорядку, поэтому трансформационные процессы нуждаются в управлении.

Литература: 1. Словарь иностранных слов. — 7-е изд., перераб. — М.: Русский язык, 1980. — 624 с. 2. Алдохин И.П., Кулиш С.А. Экономическая кибернетика. — Харьков: Вища школа. Изд. при Харьковском университете, 1983. — 224 с. 3. Пригожин И. Конец определенности. Время, хаос и новые законы природы. — Ижевск: НИЦ "Регулярная и хаотическая динамика", 2000. — 208 с. 4. Управление организацией: Учебник /Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, н.А. Саломатина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 670 с.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ

УДК 336.64

Василенко А.Н.

На предприятии в процессе инвестирования можно выделить два направления. Первое связано с такой инвестиционной деятельностью, когда предприятие выступает инвестором (единственным или основным). Второе — когда это предприятие выступает объектом инвестирования. Различны и задачи, необходимые для решения каждого из этих направлений.

Если предприятие является инвестором, то его цель — выбор наиболее эффективных вариантов вложений. Эта цель обеспечивается решением ряда задач, главными из которых являются: поиск и формирование возможных направлений вложений средств, анализ проектов и вариантов инвестирования, оценка и ранжирование проектов (1). При решении этих задач аналитики сталкиваются с такими основными проблемами:

обеспечение сравнимости (сопоставимости) вариантов;

прогноз денежных потоков, связанных с инвестициями, и выбор ставки дисконтирования;

прогноз внешних условий реализации проектов: выбор ключевых предположений, критических переменных и интервалов их изменения;

выбор метода ранжирования проектов и вариантов инвестирования;

определение критерия выбора эффективных вариантов.

В практике инвестиционной деятельности применяется ряд методик и процедур решения основных задач, связанных с выбором путей планирования инвестиций [1]. Эти методики и составляют инструментарий инвестиционного планирования, который ориентирован, в основном, на достижение целей, связанных с денежными оценками (максимизация прибыли, дохода и др.).

Теперь рассмотрим ситуацию, когда предприятие заинтересовано в привлечении средств для реализации проектов и выступает для внешнего инвестора объектом вложений. Целью предприятия в данной ситуации является получение необходимых финансовых средств. Достижение этой цели обеспечивается решением следующих основных задач: поиска потенциального инвестора, анализа его возможностей, целевых установок и стратегических интересов, разработки и представления инвестиционных предложений (проектов).

Успешное решение задач инвестирования как в первой ситуации, так и во второй в значительной мере зависит от инвестиционной привлекательности предприятия. Различие состоит только в том, что при анализе вариантов вложений предприятие оценивает других, а при поиске инвесторов они оценивают его. В связи

с этим понятие инвестиционной привлекательности вызывает большой интерес, а проблема измерения этой привлекательности является актуальной.

Оценка инвестиционной привлекательности предприятия формируется на основе ряда факторов, среди которых важнейшая роль отводится финансовому состоянию. Его анализ является необходимым этапом применяемых методик оценки инвестиционной привлекательности. Финансовое состояние — комплексное понятие, оно отражает обеспеченность предприятия финансовыми ресурсами, целесообразность их размещения и эффективность использования, финансовые взаимоотношения с другими юридическими и физическими лицами. Особый интерес в силу их важности имеют выявление и прогноз основных направлений изменения финансового состояния предприятия.

Таким образом, предприятие, выступающее объектом инвестирования, должно обеспечить необходимый уровень оценки своего финансового состояния. Большинство потенциальных инвесторов при оценке инвестиционной привлекательности предприятий — объектов их будущих вложений — пользуется методиками, основанными на анализе финансовых коэффициентов [1, 2]. Разнообразие этих методик базируется на единых принципах, а различия проявляются в:

количестве коэффициентов, которые участвуют в анализе, и особенностях их расчета;

глубине отражения той или иной стороны финансового состояния предприятия;

подходах к ранжированию финансовых коэффициентов и определению их важности (весомости);

методах агрегирования (свертки) коэффициентов в обобщенном показателе финансового состояния предприятия.

Несмотря на различия в методиках, они, как правило, включают анализ 4-х групп показателей: ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности. Каждая из этих групп в зависимости от степени детализации анализа может включать от 1 — 2 до 8 — 10 коэффициентов, следовательно, общее число показателей, привлекаемых для анализа, колеблется от 4 — 5 до 30 — 40.

При таком количестве показателей выбор критерия оценки полученных значений коэффициентов приобретает особое значение. Мож-

но выделить два подхода, которые используются для формирования этой оценки:

1. Определение нормативных значений анализируемых коэффициентов и сравнение с ними полученных значений.

2. Построение обобщенного показателя на основе финансовых коэффициентов и оценка его значения.

Первый подход реализуется через задание эталона — совокупности нормативных (эталонных) значений анализируемых коэффициентов. Распространенным является использование "искусственного" эталона, когда нормативные значения коэффициентов определяются независимо друг от друга. Реального образа такого эталонного предприятия может не существовать. Именно так часто и бывает. Например, не существует предприятия, у которого значения всех финансовых коэффициентов — среднеотраслевые.

Эталонные значения могут задаваться в виде интервалов, в которых колебания значения коэффициентов возможны. При этом каждому интервалу приписывается некоторая качественная оценка ("хорошо", "плохо" и др.), которая отражает содержание конкретного коэффициента. Например, если речь идет о коэффициентах рентабельности, то выделяются интервалы значений для высоко-, низко-, среднерентабельных предприятий. При интервальном задании эталонных значений могут существовать реальные предприятия, обладающие этими значениями финансовых коэффициентов и попадающие в соответствующие интервалы.

В отдельных случаях в качестве эталона можно использовать некоторое реальное предприятие. Например, это целесообразно в ситуации, когда существует фирма-аналог анализируемого предприятия по набору наиболее значимых условий и возможностей деятельности, достигшая при этом более высоких результатов.

Второй подход к формированию оценки финансового состояния заключается в построении обобщенного показателя на основе финансовых коэффициентов, значение которого далее оценивается с помощью некоторой разработанной шкалы. Реализуется этот подход путем различных методик синтеза финансовых коэффициентов в обобщенный показатель. Большинство методик базируется на про-

цедурах линейной свертки с использованием весовых коэффициентов, способы получения которых могут быть разные. Наиболее часто используются экспертные методы и корреляционно-регрессионный анализ.

Следует особо отметить попытки применения факторного анализа для оценки финансового состояния предприятия (2). Это направление непосредственно не связано с построением обобщенной оценки, поэтому выходит за рамки второго подхода, о котором шла речь выше. Данное направление базируется на использовании возможностей факторного анализа как одного из наиболее эффективных средств "сжатия" информации, выделения из нее наиболее существенной. Факторный анализ позволяет решать две важные задачи:

выявление внутренних взаимосвязей между показателями и на этой основе объединение их в группы;

оценка относительной важности показателей внутри каждой группы.

Обе задачи являются актуальными в рамках рассматриваемой проблематики. В каждой группе финансовых коэффициентов с помощью факторного анализа можно выделить наиболее важные, "информативные" с точки зрения определенного аспекта финансового состояния предприятия и таким образом "сжать" исходный массив показателей, сделав его более обозримым и доступным для аналитика. Уже этот результат является важным и конструктивным для анализа и оценки финансового состояния, и он не единственный, к которому может привести применение процедур факторного анализа. На основе анализа внутренних взаимосвязей финансовых коэффициентов возможно выделение факторов, внешнее проявление которых и отражается данными коэффициентами. Наконец, оценка относительной важности коэффициентов, которая определяется в результате факторного анализа, может быть использована при построении обобщенного показателя финансового состояния, и в этом смысле факторный анализ можно считать реализацией второго подхода к формированию оценки финансового состояния предприятия.

Оценка инвестиционной привлекательности предприятия так же, как и оценка финансового состояния, базируется на набо-

ре показателей, в который входят, наряду с финансовыми коэффициентами, еще и другие характеристики, отражающие положение предприятия и его потенциальные возможности. Представляется целесообразным и эффективным использовать для оценки инвестиционной привлекательности методы многомерного статанализа, в частности, метод кластерного анализа. Он позволяет получить группы объектов (предприятий), однородные по набору признаков (показателей). Каждая группа (кластер) характеризуется средними значениями показателей-признаков, их разбросом, что далее может быть использовано как для построения обобщенной оценки, так и для определения нормативных (эталонных) значений анализируемых показателей. Выделенные кластеры могут стать основой для определения групп более и менее привлекательных для вложений предприятий, групп "риска", причем каждая группа получает свою количественную характеристику по набору выбранных показателей.

Литература: 1. Холт Р.Н., Барнес С.Б. Планирование инвестиций: Пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1994. — 116 с. 2. Томилин Н.А. и др. Выбор направления и объекта иностранных инвестиций: вопросы методологии и практики /Н.А. Томилин, Л.А. Киржнер, Т.И. Лепейко, Т.В. Меркулова. — Харьков: Основа, 1995. — 76 с.

ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ БАНКРОТСТВА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 658.16.3.016.8:338.98

Албул А.А.

Структурный кризис, поразивший экономику Украины в 90-х годах и характеризующийся глубоким спадом производства в большинстве отраслей отечественной экономики, неразрешенной до сих пор проблемой взаимных неплатежей, нестабильной финансовой ситуацией и ростом числа убыточных предприятий, можно преодолеть лишь в условиях оздоровления базового звена экономики — предприятия.

В качестве инструмента оздоровления промышленных предприятий предлагается реали-

зовывать на них стратегию предотвращения банкротства, представляющую собой набор правил и методов, с помощью которых достигается финансовая стабильность предприятия.

Специфическими отличиями стратегии предотвращения банкротства от стратегии развития является то, что положительный результат ее реализации должен быть получен в течение полутора лет [1] и то, что критерием эффективности конкретного решения в рамках этой стратегии становится максимизация денежных средств и минимизация расходов.

Формирование стратегии предотвращения промышленного предприятия от разорения и банкротства включает в себя ряд этапов.

Этап 1. Анализ внутренней среды предприятия, проводимый с целью выявления внутреннего потенциала предприятия по предотвращению банкротства, под которым автор понимает производственные, организационно-технические, технологические, кадровые, финансовые резервы, позволяющие предприятию преодолеть кризисную ситуацию и продолжить хозяйствование. Обычно анализ проводится с использованием ряда коэффициентов, показателей, на основании которых делается вывод о возможности вывода предприятия из кризиса. Автором предлагается дополнить используемую схему анализа построением матрицы оценки внутреннего потенциала предотвращения банкротства с целью получения интегральной оценки.

Процедуру построения такой матрицы предлагается разбить на шесть шагов:

1) формирование списка из 5 – 10 критических факторов внутренней среды;

2) присваивание каждому фактору весового коэффициента $k_i, 0 \leq k_i \leq 1, i = \overline{1, n}$, где n — количество факторов. Чем ближе k_i к 1, тем важнее этот фактор. Весовые коэффициенты присваиваются экспертами: специалистами-аналитиками и работниками отдела стратегического планирования;

3) присвоение (каждому фактору эксперты, полагаясь на опыт, квалификацию, знание специфики работы предприятия ставят в соответствие рейтинг) рейтинга $R_i, i = \overline{1, n}$, например, от 1 до 10, где 1 соответствует самому низкому рейтингу, 10 – самому высокому;