

По состоянию на 1 января 2001г. количество таких однопрофильных организаций составило: СУ - 22, ПМК – 33, СПМК – 26, причем географически расположены они недалеко друг от друга в трех отдельных регионах, следовательно, можно создать три региональных «куста» с центрами в городе Бресте, в городе Пинске и в городе Барановичи в подчинении облисполкома. Проанализировав объемы СМР, среднесписочную численность работников, финансовые и ряд других показателей, необходимо произвести реорганизацию трестов и низовых строительных организаций, входящих в Брестскую область. В результате будет устранен параллелизм в строительстве, повысится уровень специализации производства, сократится численность административно-управленческого персонала, увеличится средняя загрузка одной организации.

Главной целью такой перестройки является сокращение продолжительности строительства, повышение его качества, снижение стоимости. В большей степени условия для этого возникают при интеграции организаций и предприятий строительной индустрии, расположенных в одной зоне и ориентированных на выполнение работ близкой структуры.

В строительном производстве система управления должна обеспечивать в заданном объеме и номенклатуре своевремен-

ный ввод в действие строящихся объектов, сводя к минимуму производственно-хозяйственные затраты, быть ориентированной на рост производительности труда, повышение качества строительства, внедрение новшеств.

Представляется, что рассмотренные в статье вопросы должны стать предметом исследований и разработок различных научно-исследовательских организаций, занимающихся проблемами управления в строительстве.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ильин Н.И. Системный подход в управлении строительством. – М.: Стройиздат, 1994.- 360 с.
2. Мильнер Б.З. Теория организаций. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 336 с.
3. Мишин В.М. Исследование систем управления. – М.: Финстатинформ, 1998. - 119 с.
4. Поляков В.А. Модели управления предприятием. – Мн.: «ВЭВЭР», 2001. – 176 с.
5. Управление строительными инвестиционными проектами/ Под ред. В.М. Васильева, Ю.П. Панибратова. – М.: АСВ; Спб.: Спб. Гос. архит.-строит. ун-т, 1997. - 307 с.

УДК 338.24.42.

*Павлючук Ю.Н., Козлов А.А.*

## ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ

Финансово-экономические кризисы оказывают, как правило, негативное воздействие на потенциал промышленных предприятий: сокращаются (или вообще прекращаются) инвестиции в процессные и продуктовые инновации, стареет и изнашивается основной капитал, истощаются научно-технические заделы, уходят наиболее квалифицированные и молодые работники и т.д.

Перед предприятиями возникает актуальная задача внутренней самооценки и прогнозирования своего состояния с точки зрения выполнения свойственных им производственных функций, принятия мер защиты этих функций, то есть обеспечения экономической безопасности производства от различных проявлений внешнего и внутреннего происхождения, воздействующих на потенциал предприятия, создания системы мониторинга индикаторов безопасности, обоснования и установления их пороговых значений, принятия мер противодействия угрозам.

Проблемы собственной экономической безопасности возникают перед каждым предприятием не только в кризисные периоды, но и при работе в стабильной экономической среде, комплекс решаемых при этом целевых задач имеет существенное различие.

В режиме устойчивого функционирования предприятие при решении задач своей экономической безопасности акцентирует главное внимание на поддержании нормального ритма производства и сбыта продукции, на предотвращении материального и/или финансового ущерба, на недопущении несанкционированного доступа к служебной информации и разрушения компьютерных баз данных, на противодействии недобросовестной конкуренции и криминальным проявлениям.

Производственная сфера эффективного работающего предприятия, если она своевременно подвергается необходимой модернизации, не является источником экономического неблагополучия (экономической опасности) как для коллектива предприятия и его собственника, так и для тех агентов рынка,

которые пользуются продукцией предприятия, то есть его смежников и потребителей.

В кризисные периоды развития наибольшую опасность для предприятия представляет разрушение его потенциала (производственного, технологического, научно-технического и кадрового), как главного фактора жизнедеятельности предприятия, его возможностей. При этом условия хозяйствования таковы, что не обеспечивается способность потенциала к воспроизводству. Ресурсы для этого предприятие может приобретать только исходя из результатов своей деятельности (точнее - амортизационных отчислений и прибыли), а также за счет заемных средств. Оба эти источника инвестиций в кризисной ситуации у предприятия, как правило, оказываются перекрыты.

В настоящее время большинство промышленных предприятий, работая в нестабильной экономической среде, является убыточными, переживает глубокий спад производства и находится в критическом или банкротном состоянии. Причин депрессивного развития много, но главные из них кроются в инерции сложившейся структуры производства, его технологической отсталости и физическом износе основных фондов, в отсутствии приоритетов государственной научно-промышленной политики, определение которых позволило бы провести необходимую реструктуризацию мощностей, в условиях хозяйствования, сложившихся в результате неэффективных, с точки зрения реального сектора экономики, преобразований, не позволяющих предприятиям зарабатывать средства на модернизацию.

Такое их положение представляет определенную опасность как для экономики и социальной стабильности в регионе и обществе в целом, так и для потенциала и коллектива каждого конкретного предприятия. Ведь промышленное предприятие, являясь основным структурообразующим элементом экономики, выполняет не только производственную функцию, но и дает средства к существованию многих людей,

связанных с ним, то есть несет определенную социальную нагрузку и ответственность.

Неполная нагрузка мощностей, а потому и неэффективное их использование, а тем более разрушение созданного потенциала предприятия представляют угрозу экономическим, материальным основам жизнедеятельности коллектива и общества, для поддержания которых он создавался и развивался.

Ни одно предприятие не может ощущать себя в экономической безопасности, если его продукция не востребована рынком; ни одно предприятие, производящее средства производства, не может ощущать себя в безопасности, если происходит длительный спад в технологическом развитии страны.

Сейчас наблюдается четко выраженная тенденция утраты промышленными предприятиями способности производства сложной и наукоемкой продукции, причем не только новой, но и выпускавшейся ими ранее в условиях стабильного развития экономики. Это означает, что под угрозой находится техническое перевооружение производственного аппарата таких базовых отраслей экономики, как энергетика, транспорт, металлургия, химия, добыча полезных ископаемых и т.д., так как по мере износа активной части основного капитала этих отраслей их полноценное замещение новым **отечественным** оборудованием будет затруднено или невозможно (ведь промышленность более чем на 80% укомплектована машинами и оборудованием именно отечественного производства. Их замена массовыми импортными закупками с финансовой точки зрения вряд ли осуществима).

Многие предприятия этих отраслей просто останутся, потому что их сложное оборудование (например, в энергетике) имеет, во-первых, длительный цикл изготовления и, во-вторых, не будет достаточных производственных мощностей, чтобы возместить обвальное выбытие основных производственных фондов.

Главный комплекс проблем и основные причины текущего неблагополучия многих промышленных предприятий кроются в:

- не востребоваемости продукции на внутреннем и внешнем рынках, в ее низкой конкурентоспособности;
- истощении инвестиционных ресурсов, усиленном финансовым кризисом, инфляцией, разрушением денежного обращения, издержками действующей системы налогообложения товаропроизводителей;
- невыполнении государством своих обязательств по оплате заказов для своих нужд;
- неэффективных способах институциональных преобразований, повлекших за собой фрагментацию многих, некогда единых производственных комплексов на более мелкие, обособление последних и, как следствие, рост трансакционных издержек на каждом переделе не менее чем на 20% и соответствующее удорожание продукции;
- таможенных и валютных барьерах на границах стран СНГ, разрушивших их некогда единое экономическое пространство, и др.

Все это вылилось в неспособность большинства предприятий самостоятельно и эффективно войти в стихийно организованный рынок и запустить рыночный механизм хозяйствования.

У предприятий образовалась непосильная для них дебиторская и кредиторская задолженность, главным виновником которой является правительство, которое зачастую не оплачивает продукцию, изготовленную по его же заказу для государственных нужд, что ведет к каскаду неплатежей по цепочке межотраслевых связей (один невыплаченный казной рубль тянет за собой 4-6 рублей последующих неплатежей). Потребители, смежники стремятся расплатиться по бартеру, поскольку также не имеют денег. Нет средств и возможностей

пополнять оборотный капитал. В результате производственный и научно-технический потенциал предприятий уже длительное время находится в состоянии прогрессирующей деградации, высококвалифицированный кадровый состав уходит в поиске лучшего приложения сил и способностей, нет рабочих и специалистов для обслуживания простаивающего технологического оборудования и сохранения инфраструктуры.

Одна из главных задач государственной научно-промышленной политики, состоящая в том, чтобы осуществить управляемую переориентацию предприятий с выполнения заказов только для правительственных нужд в условиях директивного управления экономикой на рыночный спрос, не была реализована. Адаптационных способностей предприятий для плавного вхождения в рынок оказалось недостаточно в условиях отказа от государственного регулирования экономики, в первую очередь, в области сбыта продукции промышленности, контроля цен естественных монополистов, централизованного распределения ресурсов, защиты внутреннего рынка и интересов отечественного товаропроизводителя.

Потеря управляемости экономикой обусловила резкое ухудшение условий хозяйствования предприятий. Последовавший финансовый и инвестиционный кризис усилил ряд деформационных процессов в воспроизводственной структуре их капитальных вложений. Среди них нужно выделить следующие:

во-первых, резкое снижение инвестиционной и инновационной активности не обеспечивает процесс воспроизводства. Почти полностью прекратилось обновление активной части основных фондов, нарастает процесс их обесценивания и «проедания», особенно их активной части: машин, оборудования, являющихся объектом инноваций. Амортизация не покрывает расходов на восстановление фондов, потоки финансовых ресурсов отрываются от реального производства, а инвесторы из-за длительного цикла возврата капитала и экономической нестабильности не заинтересованы в его высокорисковом инвестировании. На фоне ускоренного старения парка машин и оборудования это влечет за собой быстрое сокращение производственного и технологического потенциала, имеющихся мощностей;

во-вторых, подавление спроса (результат монетаристского подхода) и соответствующее отсутствие заказов, отсутствие прибыли у предприятий, к тому же съедаемой высокой инфляцией и ростом цен на материалы, энергию, комплектующие и т.д., высокая банковская ставка, снижение амортизационных отчислений способствуют тому, что даже те незначительные внутренние ресурсы, которыми располагают предприятия, не имеют экономической мотивации для поддержания воспроизводства. Их выгоднее направлять на текущее потребление;

в-третьих, резкое сокращение и даже полное прекращение финансирования государством НИОКР в области высоких технологий, отсутствие у предприятий собственных средств препятствует опережающему созданию научно-технических заделов - основы технологического развития.

Известно, что последовательное обновление потенциала предприятия (освоение процессных инноваций и новых видов продукции с более высокими потребительскими свойствами) осуществляется путем создания опережающих научно-технических, конструкторских, технологических и инвестиционных (капитальное строительство) заделов, являющихся важнейшим стратегическим ресурсом его развития, основополагающегося на использовании интенсивных факторов экономического роста. Длительное прерывание процесса воспроизводства этих заделов тормозит или вообще останавливает технологическое развитие.

Как оценить мультипликативный эффект действия перечисленных и ряда других негативных факторов и процессов на текущее состояние предприятия и перспективы его развития? Как их действие отражается на потенциале и состоянии экономической безопасности каждого конкретного предприятия? Ведь разрушение потенциала предприятия - это и есть проявление опасных для его функционирования угроз.

Угроза экономической безопасности может быть определена в конечном виде как некий ущерб, интегральный показатель которого характеризует степень снижения экономического потенциала за определенный промежуток времени. Под угрозой понимается совокупность условий, процессов, факторов, препятствующих реализации национальных экономических интересов или создающих опасность для них и субъектов хозяйственной деятельности.

Причины угроз экономической безопасности во многом обусловлены не только прошлым развитием, но и ошибками проводимого за годы реформ экономического курса, аморфностью текущей научно-промышленной политики, потерей управляемости экономикой. К ним следует отнести следующие:

- отсутствие концепции, стратегии и программы социально-экономического развития с реально достижимыми целями;
- перманентное отставание в разработке, бессистемность и несовершенство нормативно-правового обеспечения регулирования экономики;
- высокорисковая кредитно-денежная политика правительства в банковской сфере, на фондовом и валютном рынках, неэффективная налоговая система;
- фетишизация финансовых технологий в процессе трансформации экономики, повлекшая их отрыв от ее реально-го сектора, замену реальных денег их суррогатами или бартером, фактически перераспределяющими национальный доход от товаропроизводителя главным образом в пользу спекулятивного финансового рынка;
- разрушение системы воспроизводства производственного потенциала (в первую очередь, его активной части) вследствие низкой инвестиционной активности;
- рост инфляции и отсутствие нормального инвестиционного климата в реальном секторе экономики, предпочтение текущих расходов в ущерб капитальным;
- неэффективная и несправедливая приватизация государственной собственности, общенародного достояния;
- создание условий, способствующих присвоению и вывозу финансовых ресурсов за рубеж;
- утрата государственного контроля естественных монополий, ослабление регулирующей роли государства в их ценовой политике;
- недобросовестность действий многих экономических субъектов на рынках их низкая правовая дисциплина, недостаток или полное отсутствие экономической этики на всех уровнях менеджмента;
- усиление регионального и национального сепаратизма;
- слабая встроенность в мировую экономику (несоответствие научно-технического уровня большинства видов промышленной продукции передовым зарубежным образцам, низкая доля иностранных субсидий в национальном богатстве).

Формы проявления угроз экономической безопасности на различных уровнях иерархии организационно-экономических структур имеют отличия, несмотря на общность действия дестабилизирующих факторов в условиях единого экономического пространства. К числу таких глобальных факторов следует отнести общий спад производства, расстройство финансовой системы, рост социальной напряженности, крими-

нализацию общества и экономики, дальнейшее ослабление конкурентоспособности и т.д.

Поэтому характеризовать универсальным набором показателей состояние экономической безопасности потенциала хозяйствующего субъекта на различных уровнях иерархии структур типа «отрасль», «корпорация», «предприятие» - некорректно. Для этого необходимы более детальные оценки и более точный инструментарий, а само понятие экономической безопасности такого хозяйствующего субъекта должно формулироваться с учетом специфических особенностей его функционирования.

**Под экономической безопасностью предприятия (хозяйствующего субъекта) следует понимать защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых (активных) или косвенных (пассивных) экономических угроз, например, связанных с неэффективной научно-промышленной политикой государства или формированием неблагоприятной внешней среды, и способность к его воспроизводству.**

Для промышленных предприятий оценка экономической безопасности важна, в первую очередь, потому, что их активно задействованный потенциал является определяющим стабилизирующим фактором антикризисного развития, гарантом экономического роста и поддержания экономической независимости и безопасности страны. Его утрата сопряжена с трудно предсказуемыми последствиями деиндустриализации государства, в котором многоотраслевая высоко интегрированная индустрия (в противовес региональному обособлению ресурсно-сырьевых отраслей и тенденциям разобщения таким образом единого экономического пространства) является одним из самых сильных средств укрепления его единства.

Из всех возможных видов угроз экономической безопасности предприятия - катастрофических (природных и техногенных), информационных, конкурентных, криминальных, связанных с некомпетентностью собственника в производственно-финансовых и институциональных вопросах, организационных и ряда других - нами особо выделяются и рассматриваются те, что непосредственно направлены на разрушение или ослабление указанного потенциала под воздействием внешних (экзогенных) факторов, определяемых недостатками или слабостью научно-промышленной политики государства в реальном секторе экономики.

Другие угрозы экономической безопасности, перечисленные выше, в том числе и неэффективные научно-производственная и маркетинговая стратегии, некомпетентный менеджмент, также имеющие неоспоримое воздействие на потенциал предприятия, нами не рассматриваются в силу их внутрисистемного происхождения. Если научно-промышленная политика такова, что условия хозяйствования неизбежно толкают предприятие к банкротству, заставляют его уходить в теневой сектор экономики, использовать бартерные технологии взаиморасчетов на рынке готовой продукции вместо естественных кредитно-денежных отношений, лишают его оборотных средств, средств не только на расширенное, но и на простое воспроизводство, то есть заведомо «загоняют» предприятие в опасную зону повышенного экономического риска, оценивать состояние экономической безопасности по другим, также существенным компонентам безопасности (информационная, криминальная, экологическая и т.д.) не имеет практического смысла. На наш взгляд, важнее исследовать факторы, влияющие на создание такой внешней экономической среды, которая благоприятствует позитивным тенденциям развития потенциальных возможностей производства и отвечает его интересам.

Состояние и тенденции развития, обеспечивающие экономическую безопасность предприятия, исключают или минимизируют ущерб не только потенциалу этого отдельного

предприятия, но и экономике в целом. В этом и состоит основная функция обеспечения экономической безопасности.

Очевидно, что экономическая безопасность предприятия имеет прямую причинно-обусловленную связь с системой и результатами стратегического планирования своего развития в зависимости от целей производства, средств и возможностей их достижения, конкурентной среды, условий хозяйствования и т.д.

В связи с этим одним из определяющих требований к стратегическому планированию предприятия на современном кризисном этапе развития является не только необходимость технико-экономического обоснования эффективности управления ресурсами (в условиях избыточности производственных мощностей этот комплексный критерий перестает быть самодостаточным и главным), но и обеспечение критериев и параметров экономической безопасности, определение мер по сохранению созданного потенциала, прежде всего, поиск дополнительных источников ресурсного (финансового) обеспечения, а также способов конкурентной борьбы и завоевания прочных позиций в различных сегментах внутреннего и внешнего рынков конкурентоспособной продукции.

Стратегия экономической безопасности, формулируя цели и указывая объекты стратегии, должна включать: характеристику внешних и внутренних угроз экономической безопасности предприятия; определение и мониторинг факторов, укрепляющих или разрушающих устойчивость его социально-экономического положения на краткосрочную и среднесрочную (три - пять лет) перспективу; определение критериев и параметров (пороговых значений) показателей, характеризующих интересы предприятия и отвечающих требованиям его экономической безопасности; разработку экономической политики, включающей механизмы учета воздействующих на состояние экономической безопасности факторов; направления деятельности предприятия по реализации стратегии.

Несмотря на то, что в общем плане комплекс проблем оценки экономической безопасности сформулирован и исследован достаточно полно во многих работах, детальные рабочие методики, учитывающие отраслевую специфику предприятий на корпоративном, фирменном уровнях, где они больше всего и нужны, еще только появляются, поскольку здесь приемлемы только стандартные подходы, а обобщенные системы критериев, показателей оценки экономической безопасности, как правило, не применимы.

#### Показатели и индикаторы экономической безопасности предприятия

От точной идентификации угроз, от правильного выбора измерителей их проявления, то есть системы показателей для мониторинга (их еще называют индикаторами), зависит степень адекватности оценки экономической безопасности предприятия существующей в производстве реальности и комплекс необходимых мер по предупреждению и парированию опасности, соответствующих масштабу и характеру угроз.

В качестве одной из целей мониторинга экономической безопасности предприятия является диагностика его состояния по системе показателей, учитывающих специфические отраслевые особенности, наиболее характерных для данного предприятия и имеющих для последнего важное стратегическое значение.

Если использовать подобную методику для построения системы количественных и качественных показателей экономической безопасности на уровне предприятия, то в нее необходимо включить следующие главные, на наш взгляд, индикаторы (естественно, данный перечень требует его конкретизации для каждого вида производства, ранжирования показателей на основные и второстепенные):

а) индикаторы производства:

- динамика производства (рост, спад, стабильное состояние, темп изменения);
- реальный уровень загрузки производственных мощностей;
- доля НИОКР в общем объеме работ;
- доля НИР в общем объеме НИОКР;
- темп обновления основных производственных фондов (реновации);
- стабильность производственного процесса (ритмичность, уровень загруженности в течение определенного времени);
- удельный вес производства в ВВП (для особо крупных предприятий-монополистов);
- оценка конкурентоспособности продукции;
- возрастная структура и технический ресурс парка машин и оборудования;

б) финансовые индикаторы:

- объем «портфеля» заказов (общий объем предполагаемых продаж);
- фактический и необходимый объем инвестиций (для поддержания и развития имеющегося потенциала);
- уровень инновационной активности (объем инвестиций в нововведения);
- уровень рентабельности производства;
- фондоотдача (капиталоемкость) производства;
- просроченная задолженность (дебиторская и кредиторская);
- доля обеспеченности собственными источниками финансирования оборотных средств, материалов, энергоносителей для производства;

в) социальные индикаторы:

- уровень оплаты труда по отношению к среднему показателю по промышленности или экономике в целом;
- уровень задолженности по зарплате;
- потери рабочего времени;
- структура кадрового потенциала (возрастная, квалификационная).

#### Классификация и оценка экономической безопасности предприятия

Применительно к специфике предприятия и в соответствии с фактическими нормативными значениями его технико-экономических показателей и величиной отклонения от барьерных (пороговых) значений индикаторов экономической безопасности состояние этого предприятия можно характеризовать как:

*а) нормальное*, когда индикаторы экономической безопасности находятся пределах пороговых значений, а степень использования имеющегося потенциала близка к технически обоснованным нормативам загрузки оборудования и площадей;

*б) предкризисное*, когда переступается барьерное значение хотя бы одного индикаторов экономической безопасности, а другие приблизились к некоторой окрестности своих барьерных значений и при этом не были утрачены технические и технологические возможности улучшения условий и результатов производства путем принятия к угрозам мер предупредительного характера;

*в) кризисное*, когда переступается барьерное значение большинства основных (по мнению экспертов) индикаторов экономической безопасности и появляются признаки необратимости спада производства и частичной утраты потенциала вследствие исчерпания технического ресурса оборудования и площадей, сокращения персонала;

Таблица 1 – Характеристика состояния экономической безопасности предприятия наукоемкого машиностроения.

Показатели экономической безопасности предприятия		Значение показателя в нормальном состоянии производства, %	Нормальный уровень состояния производства	Критический уровень состояния (экспертная оценка)	Фактический уровень состояния производства
1		2	3	4	5
Объем финансирования оборотных средств и т.д.	$P_1$	100	1	0,5	0,25
Уровень использования производственной мощности	$P_2$	100	1	0,5	0,25
Уровень рентабельности производства	$P_3$	100	1	0,5	0,3
Доля НИОКР в объеме работ	$P_4$	40	1	0,5	0,25
Доля НИР в общем объеме НИОКР	$P_5$	20	1	0,6	0,5
Уровень зарплаты к среднему по промышленности	$P_6$	150 - 200	1	0,5	0,4
Темп обновления ОПФ	$P_7$	10 - 13	1	0,5	0,1
Удельный вес работников старше 50 лет	$P_8$	20	1	0,4	0,25
Удельный вес оборудования со сроком эксплуатации до 10 лет	$P_9$	70	1	0,5	0,28
Фондоотдача	$P_{10}$	100	1	0,5	0,35

Таблица 2 – Характеристика значений отдельных показателей.

Показатели	Значение показателей	Оценка состояния	Характеристика состояния
$P_8$	1,0 0,25 0,40	нормальное фактическое критическое	20% численности ППП старше 50 лет 80% численности ППП старше 50 лет 50% численности ППП старше 50 лет
$P_9$	1,0 0,28 0,50	нормальное фактическое критическое	70% парка оборудования имеет возраст < 10 лет 20% парка оборудования имеет возраст < 10 лет 35% парка оборудования имеет возраст < 10 лет

г) *критическое*, когда нарушаются все (или почти все) барьеры, отделяющие нормальное и кризисное состояния развития производства, а частичная утрата потенциала становится неизбежной и неотвратимой.

Пусть  $P_i$  - система показателей экономической безопасности предприятия  $i = 1, \dots, m$ ;  $p_i^6$  - пороговое (барьерное) нормализованное значение показателя  $P_i$ .

Изменение значений индикатора  $P_i$  происходит в диапазоне  $0 \leq x \leq 1$  и эти значения определяются соотношениями:

$$x_i = \begin{cases} x_i^n, & \text{если } (1 + \delta)p_i^6 < x_i \leq 1, \\ x_i^{nk}, & \text{если } p_i^6 < x_i \leq (1 + \delta)p_i^6, \\ x_i^k, & \text{если } p_i^6 \leq x_i < (1 - \delta)p_i^6, \\ x_i^{kp}, & \text{если } 0 \leq x_i < (1 - \delta)p_i^6 \end{cases}$$

Здесь  $\delta$  - окрестность барьерного значения показателя, принимающая значение, допустим,  $\delta = 0,15$ ; состояние предприятия обозначено следующим образом:

**н** - нормальное, **нк** - предкризисное, **к** - кризисное, **кп** - критическое.

Существуют различные методы (корреляционных связей, весовых коэффициентов и др.) и подходы к определению интегрального показателя экономической безопасности, харак-

теризующего действие разнородных факторов на состояние предприятия.

Следует отметить, что значение графической интерпретации результатов индикативного анализа экономических обесценений, оценок, расчетов на практике часто недооценивается. Она способствует лучшему восприятию и ускорению получения не только количественных, но и качественных значений показателей, что играет важную роль в визуальной, оперативной, комплексной оценке согласованности разнородных факторов, определяющих состояние и тенденции развития предприятия. График содержит массу информации, но главное его достоинство - в том, что он дает достаточно полную картину. График не только характеризует текущее состояние предприятия, но и то состояние его безопасности, к которому необходимо стремиться. Имея аналогичные данные по конкурирующим или смежным предприятиям, вы получаете возможность сравнить себя с другими предприятиями и оценивать свои относительные достоинства и недостатки, сравнивать и сопрягать свои возможности и возможности смежников. Или сравнивать состояние предприятия в динамике разных лет и достоверно анализировать прогрессирует или деградирует предприятие, выявлять и парировать опасные отклонения от нормального состояния.

Как пример качественного анализа состояния экономической безопасности рассмотрим предприятие наукоемкого машиностроения, обладающее наиболее сложной структурой потенциала и характеризующееся следующей системой показателей экономической безопасности в нормальных условиях его функционирования, пороговыми параметрами (значения-

ми индикаторов) критического уровня состояния и показателей фактического состояния (см. табл. 1).

Система показателей фактического состояния составлена нами на основании усредненных данных по результатам и условиям работы некоторых наукоемких производств, имеющих в печати. Каждое конкретное предприятие может самостоятельно определить свою систему показателей.

Для оценки отклонений значения показателей нормированы относительно значения показателей нормального функционирования предприятия, принятых за единицу, пороговые значения индикаторов экономической безопасности и значения показателей фактического состояния производства предприятия исчисляются долями единицы. Тогда, например, норматив использования производственной мощности при полной ее загрузке в стационарном режиме работы предприятия будет равен единице, а пороговое значение индикатора для критического уровня экономической безопасности - 0,5, при этом фактическое ее использование - 0,25.

Нормативные, фактические и пороговые значения показателей, характеризующих возрастную и квалификационный состав работников предприятия, возрастную структуру парка оборудования, определялись следующим образом (см. табл. 2).

Поскольку показатели загрузки мощностей и многие другие не превышают 30% от нормы, то при выполнении фактически финансируемых работ это предприятие будет находиться в зоне критического или в лучшем случае предкризисного состояния. Следовательно, перед ним стоит задача поиска такого объема заказов (недостающего объема финансирования), который выведет предприятие на более высокий уровень объема производства.

Степень живучести промышленных предприятий в условиях кризиса оказалась достаточно высокой, в связи с чем не оправдались прогнозы о прекращении их деятельности. Дело в том, что возможность выживания этих предприятий определяется конкурентоспособностью выпускаемой продукции, которая, в свою очередь, зависит от уровня внутренних цен на продукцию и услуги.

На внутренние цены влияют две группы главных факторов: 1) расходы на создание научно-технических заделов, на заработную плату персонала, амортизационные отчисления; 2) цены на расходные материалы - сырье, полуфабрикаты, комплектующие и т.п. Степень влияния первой группы факторов на уровень внутренних цен постоянно снижается, в то время как второй группы - растет, поскольку цены на топливно-энергетические ресурсы, многие полуфабрикаты и комплектующие приблизились или уже превысили уровень мировых цен.

Закритический момент наступит тогда, когда продукция станет полностью неконкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках. Пока что такой момент еще не наступил, но в последнее время производство промышленной продукции в плотную приблизилось к пределу, когда оно останется невостребованным и может прекратить свое функционирование.

Поддержка необходимого потенциала предприятия в современных условиях должно основываться на комплексном решении проблемы многоканальности ресурсного обеспечения его жизнедеятельности за счет различных источников, в первую очередь, путем стабильного наращивания коммерческого сектора, что будет способствовать минимизации зависимости от государственного финансирования при максимальном сохранении имеющегося потенциала. При этом необходимо учитывать возможности структурной трансформации для эффективной загрузки предприятия, улучшения его финансово-экономического положения и повышения конкурентоспособности.

Завоевание новых рынков для своей продукции как дополнительных источников средств необходимо для компен-

сации дефицита финансирования и доведения его до уровня пороговых значений показателей экономической безопасности предприятия, ниже которых начинается необратимая деградация его потенциала, при которой сама постановка задачи оценки экономической безопасности теряет смысл.

Выявление и принятие мер, направленных на предотвращение угроз экономической безопасности, предполагает анализ гипотетического состояния предприятия в результате выполнения принятых ранее стратегических для этого предприятия экономических и научно-технических решений, общих тенденций и процессов в востребованности продукции и услуг, инвестиций и т.д.

Поскольку проявление и действие угроз - не одномоментный акт, а сложный динамический процесс, причем процесс детерминированный, то есть с достаточно жесткой временной структурой причинно-следственных связей событий, происходящих в производстве, то и оценка экономической безопасности должна осуществляться в динамике изменения потенциала этого производства на некотором временном интервале, который должен определяться исходя из представлений о достоверности информации, используемой в качестве базы прогнозирования (технически и экономически обоснованных нормативов, норм и т.п.).

Соответственно, для контрольных точек прогнозирования (допустим, на конец каждого года или на конец всего периода) необходим расчет технико-экономических показателей состояния производства предприятия, являющихся основой такой оценки.

Для построения и всесторонней технико-экономической оценки гипотез или возможных стратегий развития производства в контрольных точках установленного горизонта прогнозирования необходим соответствующий инструментарий, в качестве которого могут выступать различные методы, применяемые в экономическом и научно-техническом прогнозировании.

Постоянное усиление факторов, угрожающих экономической безопасности предприятия и обуславливающих его депрессивное развитие, ставит вопрос о создании системы мониторинга состояния и динамики развития предприятия с целью заблаговременного предупреждения грозящей опасности и принятия необходимых мер защиты и противодействия.

Основные цели мониторинга должны быть следующими:

- оценка состояния и динамики развития производства предприятия;
- выявление деструктивных тенденций и процессов развития потенциала этого производства;
- определение причин, источников, характера, интенсивности воздействия угрожающих факторов на потенциал производства;
- прогнозирование последствий действия угрожающих факторов, как на потенциал производства, так и на сферы деятельности, обеспечиваемые продукцией и услугами этого потенциала;
- системно-аналитическое изучение сложившейся ситуации и тенденций ее развития, разработка целевых мероприятий по парированию угроз предприятию.

Мониторинг должен являться результатом взаимодействия всех заинтересованных служб предприятия. При осуществлении мониторинга должен действовать принцип непрерывности наблюдения за состоянием объекта мониторинга с учетом фактического состояния и тенденций развития его потенциала, а также общего развития экономики, политической обстановки и действия других общественных факторов.

Для проведения мониторинга необходимо соответствующее методическое, организационное, информационное, техническое обеспечение. Содержание и последовательность осуществления мониторинга представлены в табл. 3.

Таблица 3 – Содержание и последовательность осуществления мониторинга.

Этап	Содержание этапа мониторинга
1	Идентификация предприятия (хозяйствующего субъекта) – объекта мониторинга.
2	Формирование системы технико-экономических показателей оценки экономической безопасности предприятия с учетом специфики его функционирования.
3	Сбор и подготовка информации, характеризующей состояние объекта мониторинга.
4	Выявление (определение) факторов, характеризующих перспективные направления развития предприятия.
5	Моделирование и формирование сценариев или стратегий развития предприятия.
6	Расчет технико-экономических показателей предприятия на всю глубину прогнозного периода.
7	Проведение анализа показателей экономической безопасности предприятия.
8	Разработка предложений по предупреждению и нейтрализации угроз экономической безопасности предприятия.

Изложенный методический подход и инструментарий анализа и диагностики состояния предприятия позволяют с достаточной полнотой исследовать комплекс факторов, угрожающих экономической безопасности предприятия, осмысленно и целенаправленно организовать и выполнить необходимый мониторинг, системно анализировать динамично меняющуюся социально-экономическую ситуацию, проводить технико-экономическое обоснование принимаемых управленческих решений.

Осуществление стратегии стабильного и эффективного функционирования предприятия предполагает комплексное решение следующих задач управления:

- маркетинговые исследования рынка;
- инвестиционное обеспечение производства и воспроизводства за счет рациональной организации денежных потоков и заимствований;
- создание инновационных заделов - научно-технических, технологических, конструкторских - в обеспечение конкурентного превосходства собственной продукции;
- совершенствование структуры и состава кадрового потенциала и т.д.

УДК 336.748.12:657.622

*Зазерская В.В., Потоня Л.И.*

## ИНФЛЯЦИОННОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ И ЕГО УЧЕТ В ФИНАНСОВОМ АНАЛИЗЕ

Проведение рыночных реформ в любом государстве неизбежно приводит к возникновению экономической нестабильности, порождаемой инфляцией. Незначительные инфляционные процессы практически не оказывают влияния на финансовое состояние предприятия и его отчетность. Однако высокие темпы инфляции отрицательно влияют на все стороны финансово-хозяйственной деятельности фирмы, в результате чего бухгалтерская отчетность представляет необъективную информацию. Причем чем выше темпы инфляции, тем значительнее степень искажения активов и пассивов баланса и в целом финансовых результатов.

Рассмотрим основные виды инфляционного воздействия на состояние финансов предприятия.

1. При постоянных темпах роста выручки от реализации на величину денежных расходов влияет не только объем производства, но также состояние цен приобретения запасов сырья и цен реализации готовой продукции, сроки расчета за сырье и время оплаты готовой продукции. В условиях инфляции с ростом цен на сырье, материалы, энергию и прочие виды производственных запасов увеличивается номинальная величина финансовых потребностей предприятия. Но при отсрочке платежей инфляция фактически уменьшает реальную цену приобретения производственных запасов. Если доходы и расходы в равной степени подвергаются инфляции, то покупательская способность каждого рубля в составе доходов и расходов остается неизменной. Но если на сырье, энергию и материалы растут быстрее, чем цены на готовую продукцию, то реальная рентабельность производства падает. Реальные доходы уменьшаются, а реальные расходы увеличиваются еще и в результате того, что инвестиции проводятся сегодня, а доходы предприятие получит лишь через некоторое время уже обесценившимися деньгами.

2. Стремясь сохранить реальный уровень оплаты труда, предприятия увеличивают фонды потребления в ущерб фондам накопления и риска. Однако выдвигание на первый план тактических задач управления наносит вред стратегическим целям и интересам предприятия, ведет к развитию феномена «затухания» инвестиционной активности предприятий, к «проеданию» средств, предназначенных для расширенного воспроизводства. Высокая инфляция затрудняет процесс не только расширенного, но и простого воспроизводства капитала предприятия. Производство свертывается, предприятия оказываются на грани выживания. Наряду с этим текущие затраты и амортизация основных средств, исчисленные по более низкой прошлой цене для определения финансовых результатов вычитаются из поступлений (выручки от реализации) за текущий период, оцениваемых по более высокой номинальной цене в условиях снизившейся способности денег. Результатом этого является завышение финансовых результатов деятельности, увеличение налогооблагаемой прибыли, а следовательно, увеличение уплачиваемых налогов, на предприятии это ведет к уменьшению собственных источников финансирования развития производства, хотя в какой-то мере выгодно государству, так как увеличивает доходы бюджета.

3. Парадокс инфляции в том, что предприятие, имеющее обязательства к оплате в денежной форме (кредиторская задолженность всех видов, долговые ценные бумаги с наступившим «сроком» погашения и т.п.) оказываются в выигрышном положении, поскольку получают возможность произвести выплаты по своим долгам обесцененными деньгами. Но вместе с тем оценка активов предприятия в балансе на основе первоначальной стоимости дает значительное занижение реальной ценности основных и оборотных фондов. Это приводит к искусственному зани-