

УДК 336.64

Кизилов Г.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL BASES OF FORMATION OF THE EVALUATION INDICATORS SYSTEM FOR ENTERPRISE'S FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні засади формування сукупності показників оцінки фінансово-економічної безпеки підприємства. Пропонуються підходи, засновані на збалансованих системах показників, які характеризують найбільш істотні аспекти діяльності. Особливу увагу приділено принципам змістовності та мінімальності для визначення показників прибутковості, ліквідності та платоспроможності. Проаналізовано взаємозв'язок і суперечлива єдність трьох груп показників діяльності компанії: ключові показники результативності (KRI), виробничі показники (PI), ключові показники ефективності (KPI).

Ключові слова: фінансово-економічна безпека, інтегральна оцінка, показники-індикатори, ключові показники результативності, виробничі показники, ключові показники ефективності.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические основы формирования совокупности показателей оценки финансово-экономической безопасности предприятия. Предлагаются подходы, основанные на сбалансированных системах показателей, характеризующих наиболее существенные аспекты деятельности. Особое внимание уделено принципам содержательности и минимальности для определения показателей доходности, ликвидности и платежеспособности. Проанализированы взаимосвязь и противоречивое единство трех групп показателей деятельности компании: ключевые показатели результативности (KRI), производственные показатели (PI), ключевые показатели эффективности (KPI).

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность, интегральная оценка, показатели-индикаторы, ключевые показатели результативности, производственные показатели, ключевые показатели эффективности.

ANNOTATION

The article discusses the theoretical basis of the formation of aggregate indicators for evaluation of the financial and economic security. Approaches based on the balanced scorecard, describing the most important aspects of business, are suggested. Particular attention is paid to the principles of consistency and minimality for indicators of profitability, liquidity and solvency. The author analyzes the relationship and contradictory unity of the three groups of indicators of activity: Key Result Indicators (KRI), Performance Indicators (PI), Key Performance Indicators (KPI). These performance indicators can not be used for evaluating the performance of individual functional units, which can disrupt the balanced analysis.

Keywords: financial and economic security, integral evaluation, indicators, key result indicators, performance indicators, key performance indicators.

Постановка проблеми. Радикальне реформування національної економіки неможливе без створення адекватного теоретичного підґрунтя, зокрема, визначення принципів, методів та інструментів аналізу фінансово-економічної безпеки підприємств. Головною метою корпо-

ративного управління фінансово-економічною безпекою має стати створення необхідних умов, що гарантують захищеність стратегічних інтересів і здатність до сталого розвитку, можливість своєчасного виявлення, запобігання і нейтралізації реальних та потенційних загроз стабільності функціонування й досягнення головних цілей діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз сучасних підходів до визначення сутності та системи показників для оцінки свідчить про неоднозначність поглядів на цю проблему. Більшість науковців сходяться на думці про необхідність інтегральної оцінки рівня економічної безпеки.

Пошук методів кількісного оцінювання рівня економічної безпеки підприємства призвів до появи різних підходів: індикаторного, ресурсно-функціонального, забезпечення програмно-цільового управління розвитком підприємства. Більш поширеним є індикаторний підхід.

Методикою Міністерства економічного розвитку і торгівлі України передбачено п'ять етапів конструювання інтегральної оцінки економічної безпеки:

1. Формування множини індикаторів.
2. Визначення характеристичних (оптимальних, порогових та граничних) значень індикаторів.
3. Нормалізація індикаторів.
4. Визначення вагових коефіцієнтів.
5. Розрахунок інтегрального індексу [1].

Таким чином, оцінка економічної безпеки потребує перш за все формування множини індикаторів. Індикаторами економічної безпеки Методикою визначені реальні статистичні показники розвитку економіки, які найбільш повно характеризують явища і тенденції в економічній сфері. Підходи до формування множини індикаторів та визначення їх характеристичних значень для підприємств Методикою не передбачені.

За останні роки дослідженню проблем формування системи критеріїв та індикаторів для оцінки економічної безпеки присвячено значну кількість праць таких науковців-сучасників, як Т.Г. Васильців [2], М.М. Єрмошенко, К.С. Горя-

чева [3], О.В. Іващенко [4], Л.М. Худолій [5], В.Л. Ортинський [6] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання множини індикаторів оцінки залишаються дискусійними. Дуже важливим є розгляд проблеми з точки зору суперечливої єдності індикаторів, їх використання на рівнях підприємства в цілому та його підрозділів. Актуальним залишається уточнення принципів побудови збалансованої системи показників.

Мета статті. Аналіз теоретичних і практичних підходів до проблеми формування та застосування показників рівня фінансово-економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Управління економічною безпекою первинної ланки економіки передбачає постійний моніторинг її рівня не лише у межах підприємства загалом, але й за функціональними складовими. Кількісна оцінка останніх має на меті вирішення таких завдань: вибір системи показників оцінки сфер життєдіяльності підприємства; формування граничних значень показників у межах окремих стадій життєвого циклу розвитку підприємства; формування комплексної оцінки рівня безпеки; визначення комплексної оцінки рівня економічної безпеки.

На думку В.Л. Ортинського, основними групами розрахункових показників для оцінки фінансово-економічного стану (безпеки) підприємства є показники прибутковості, ділової активності, фінансової стійкості, платоспроможності. Розраховуючи коефіцієнти ділової активності підприємства, він пропонує використовувати: оборотність активів оборотність товарно-матеріальних запасів, середній термін оплати дебіторської заборгованості, середній термін оплати кредиторської заборгованості [6, с. 126]. У монографії за ред. Т.Г. Васильціва [2, с. 45] пропонується запровадити методичний підхід до оцінки рівня фінансово-економічної безпеки підприємства, при якому діапазон значень рівня безпеки поділений на окремі рівні, і розглядати п'ять рівнів у межах діапазону економічної безпеки суб'єкта господарювання: критичний, передкритичний, низький, задовільний, прийнятний. Стан «потрапляння» підприємства на той чи інший рівень визначається перевищенням фактичних значень окремих показників його діяльності над критичними обмеженнями індикаторів, які є неоднаковими для всіх рівнів, а підібрані виключно з урахуванням того рівня безпеки, який вони характеризують. При цьому індикаторами на низькому рівні забезпечення економічної безпеки поряд з такими, як: коефіцієнт рентабельності власного капіталу, фондовіддача, коефіцієнт оборотності оборотних активів (менше середньогалузевого); коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів (більше середньогалузевого). Також пропонуються: коефіцієнт оборотності товарних запа-

сів, на передкритичному – коефіцієнт поточної ліквідності (<1); коефіцієнт фінансування (≤ 1); коефіцієнт швидкої ліквідності ($\leq 0,6$); коефіцієнт автономії ($<0,5$); коефіцієнт абсолютної ліквідності ($<0,2$); коефіцієнт покриття (≤ 1).

Слід зауважити, що в обох працях пропонується коефіцієнт оборотності товарних запасів. А коефіцієнти оборотності окремих стадій обігу оборотних активів (запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, дебіторської заборгованості) не мають економічного змісту, оскільки ці активи не обертаються ізольовано. Продукція (новий товар) є результатом проходження послідовно усіх стадій.

Індикатор, що пропонується для оцінки задовільного рівня забезпечення економічної безпеки, – фондоозброєність або фондовіддача як обернені показники не мають характеризувати різні рівні.

На нашу думку, ключові характеристики рівня фінансово-економічної безпеки не можуть проводитися у відриві від показників, які використовуються в плануванні, обліку й аналізі діяльності підприємства.

Останнім часом все більшої актуальності набули підходи до аналізу і оцінки результатів діяльності, засновані на збалансованих системах фінансових і нефінансових показників (ЗСП), які характеризують найбільш істотні аспекти діяльності підприємства, а також відображають ступінь досягнення ним стратегічних цілей. Застосування збалансованих моделей з метою одержання різносторонньої, актуальної і достовірної інформації для своєчасного прийняття ефективних управлінських рішень, направлених на формування конкурентоспроможних переваг для майбутнього процвітання, орієнтоване на вимірювання та оцінку ефективності діяльності підприємства за набором показників, що відображають суттєві аспекти діяльності (фінансові, маркетингові, виробничі а також навчання й інновацій) саме з точки зору його стратегії.

Як зазначає американський вчений-економіст М.В. Мейер, розчарування великих американських компаній існуючими системами оцінки ефективності виникло тому, що більшість систем оцінки ефективності не задовольняють деяким базовим вимогам: число показників оцінки повинно бути відносно невеликим, нефінансові показники функціонування компанії повинні мати здатність до прогнозування фінансової ефективності, дані показники повинні охоплювати всю організацію, повинні бути стабільними й повинні бути використані для оцінки й мотивації персоналу [7, с. 5].

Пропонуючи універсальну систему показників, Х. Рамперсад дав наступне бачення області їх застосування: «Показники діяльності – це норми, за допомогою яких оцінюється прогрес у досягненні стратегічних цілей. Вони необхідні для виконання стратегічних планів. Якщо вони взаємопов'язані таким чином, що менеджери

можуть розробити на їхній основі певний курс дій, то вони подають якісь сигнали, змушуючи менеджерів приймати певні управлінські міри у випадку відхилення фактичних результатів від запланованих. Тому показники діяльності роблять бачення й цілі організації такими, що піддаються виміру» [8, с. 23].

Р. Каплан і Д. Нортон [9, с. 35] рекомендували використовувати не більше 20 показників. Д. Парментер пропонує правило «10/80/10»: організація повинна мати близько 10 ключових показників результативності, до 80 виробничих показників і 10 ключових показників ефективності [10, с. 143].

Заслужують уваги три види показників діяльності компанії, які

Д. Парментер запропонував, впроваджуючи систему збалансованих показників в практику діяльності компанії Європи і Нової Зеландії:

- ключові показники результативності (**KRI**), що характеризують положення справ у цілому;
- виробничі показники (**PI**), які вказують на те, що варто робити;
- ключові показники ефективності (**KPI**), що вказують на те, як можна кардинально підвищити продуктивність.

KRI – це набір показників, що відображають ті аспекти організаційної діяльності, які є найбільш важливими для сьогоденного і завтрашнього успіху. До показників **KRI** відносять задоволення споживача, чистий прибуток до сплати податків, прибутковість клієнтів, задоволення співробітників, прибутковість оборотного капіталу. Проте на підставі **KRI** не можна одержати рекомендацій, як поліпшити ці результати. Тому ці показники зручні лише для членів правління (тобто для людей, що не беруть участь у повсякденному менеджменті).

Істинний **KPI** торкається більшості критичних факторів успіху й складових ЗСП. Він здійснює ефект «лавини». Поліпшення такого критичного фактору успіху, як задоволення споживача, зробить позитивний вплив на багато інших показників

Д. Парментер виділив сім характеристик **KPI**:

- 1) нефінансовий характер показників (їхнє значення не виражається в доларах, євро, ієнах, фунтах і т. д.);
- 2) вони відслідковуються часто (наприклад, щодня або навіть щогодини);
- 3) вони вимагають втручання генерального директора й топ-менеджерів;
- 4) вони вимагають розуміння й адекватних коригувальних дій усього персоналу;
- 5) вони припускають відповідальність конкретної особи або команди;
- 6) вони роблять значний вплив (наприклад, впливають на найбільш істотні критичні фактори успіху й більш ніж на одну складову збалансованої системи показників);
- 7) вони здійснюють позитивний вплив (наприклад, позитивно впливають на всі інші показники діяльності організації).

Якщо якому-небудь показнику надається грошове вираження, то він автоматично перетворюється в показник результативності (наприклад, обсяг денних продажів є результатом початих зусиль, які й створили цей обсяг).

Розмежування між (**KRI**) і (**KPI**) Д. Парментер вбачає в тому, що ключові показники результативності охоплюють більший проміжок часу, ніж ключові показники ефективності. Вони переглядаються щомісяця або щокварталу, у той час як **KPI** – щодня або раз у тиждень. Виділення **KRI** із загальної маси параметрів діяльності організації впливає на систему звітності. Це виражається в диференціації показників на ті, що мають значення на найвищому рівні, і на ті, що важливі на інших рівнях. Іншими словами, в організації повинні існувати звітність для вищого керівництва, що включає до 10 ключових показників результативності, і збалансована система показників, що містить до 20 показників (як **PI**, так і **KPI**) для інших менеджерів.

З цього висловлювання витікає висновок, що показники ефективності не можуть застосовуватися для оцінки ефективності діяльності окремих функціональних підрозділів. Можна погодитися з Д. Парментером, що ключові показники ефективності повинні вимірюватися постійно (щогодини, щодня, а в деяких випадках і раз у тиждень). Проте не безсумнівним є його твердження, що місячні, квартальні або річні параметри не є ключовими для бізнесу і вони не можуть входити до числа **KPI**.

Між **KRI** і **KPI** знаходиться велике число виробничих показників. Вони доповнюють **KPI** і входять нарівні з ними в збалансовану систему показників – для організації в цілому й для кожного її підрозділу, департаменту або відділу.

Важливо, щоб при побудові системи показників вони були орієнтовані на поставлені стратегічні цілі.

До виробничих показників відносяться прибутковість 10% високопоставлених клієнтів, чистий прибуток ключових продуктових ліній, процентний ріст обсягу продажів 10% високопоставленим клієнтам, число співробітників, що беруть участь у раціоналізації та ін.

Висновки. Слід погодитися, що побудова множини індикаторів системи фінансово-економічної безпеки підприємства базується на таких принципах і вимогах [8]:

- повноти – введення додаткового індикатора не змінює результату, тобто оцінку рівня фінансово-економічної безпеки підприємства, а відміну від виключення одного індикатора з вибраної множини;
- мінімальності – оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки здійснюється з використанням якнайменшої кількості індикаторів;
- змістовності – кожен індикатор повинен відображати змістовну сторону аспектів оцінювання і забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства;

– вимірності – кожен індикатор повинен мати кількісну міру, яка характеризує ступінь розвитку окремого аспекту системи фінансово-економічної безпеки;

– системності – врахування всіх можливих взаємозв'язків і взаємозалежностей системи фінансово-економічної безпеки підприємства та системи фінансової безпеки держави;

– прийнятності ризику – розроблення і реалізація допустимих заходів щодо недопущення виникнення граничних ситуацій у фінансовій діяльності держави та підприємства.

Згідно нашої точки зору, особливої уваги варто приділити саме принципам змістовності (наприклад, для визначення показників ділової активності доцільно відстежувати загальну тривалість кругообігу оборотного капіталу а також і тривалість знаходження коштів на кожній його стадії: у запасах, у незавершеному виробництві, у готовій продукції) і мінімальності (для визначення показників прибутковості, показників ліквідності та платоспроможності).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=97980.
2. Васильців Т.Г., Волошин В.І., Бойкевич О.Р., Каркавчук В.В. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: [монографія] / [Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркавчук]; за ред. Т.Г. Васильціва. – Львів: ВИДАВНИЦТВО, 2012. – 386 с.
3. Ермошенко М.М., Горячева К.С. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємництво: [монографія] / М.М. Ермошенко, К.С. Горячева. – К.: Національна академія управління, 2010. – 248 с.
4. Іващенко О.В. Фінансово-економічна безпека підприємства / О.В. Іващенко // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Вип. 1 (1). – Т. 18. – С. 142–145.
5. Худолій Л.М. Складові економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності / Л.М. Худолій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=455>.
6. Ортинський В.Л., Керницький І.С., Живко З.Б., Керницький М.І. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: [навч. посіб.] / [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко, М.І. Керницький]. – К.: Правова єдність, 2009. – 542 с.
7. Мейер М.В. Оценка эффективности бизнеса / М.В. Мейер; пер. с англ. А.О. Корсунского. – М.: ООО «Вершина», 2004. – 272 с.
8. Рамперсад Х.К. Универсальная система показателей для оценки личной и корпоративной эффективности. Сорок вопросов для размышления с примерами разных вариантов действий / Х.К. Рамперсад, К. Туоминен. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 148 с.
9. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 304 с.
10. Пармендер Д. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей / Д. Пармендер; пер. с англ. А. Платонова. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 288 с.