

Андрей Николаевич ГЛУЩЕНКО

аспирант кафедры экономической статистики,
Донецкий национальный университет, г. Винница
E-mail: statproff@gmail.com

**СТАТИСТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В ДИАГНОСТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ
ИЗМЕНЕНИЯМИ НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Глущенко, А. Н. Статистическая составляющая в диагностике управления изменениями на металлургических предприятиях [Текст] / Андрей Николаевич Глущенко // *Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 51-60. – ISSN 1993-0259.*

Аннотация

Введение. *Принятие стратегических управленческих решений базируется на основе диагностики состояния предприятия. Направления такого исследования зависят от вида деятельности организации и подходов к управлению, которые используются руководством компании. Одним из таких подходов является управление изменениями.*

Цель. *Цель данной статьи состоит в обосновании содержания механизма экономической диагностики, позволяющего повысить эффективность управления изменениями на предприятиях одной из базовых отраслей украинской экономики – черной металлургии.*

Метод (методология). *В ходе проведенного исследования использован метод статистических показателей, индекс Рябцева, а также анализ, синтез, метод научной абстракции.*

Результаты. *Установлено, что сущность экономической диагностики сводится к описанию характеристик состояния предприятия и выяснению причин сложившейся ситуации. Показана связь экономической диагностики с анализом хозяйственной деятельности предприятия. Обосновано использование финансовой отчетности в качестве информационной базы для проведения диагностики. Предложена структуризация диагностических показателей по принципу их принадлежности к одной из функциональных подсистем металлургических предприятий (производство, маркетинг и сбыт, финансы, кадры), а также приведена экономическая интерпретация используемых показателей. Уточнен порядок расчета коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности и коэффициента оборачиваемости запасов. Доказана целесообразность использования индекса Рябцева при оценке значимости структурных сдвигов в производстве продукции. В соответствии с целями диагностики деятельности металлургических предприятий модифицированы формулы вычисления производительности труда и фондоотдачи за счет использования в качестве объема произведенной продукции валового объема выплавленной стали. Обосновано экономическое содержание и роль в диагностике показателя «скорректированная длительность оборачиваемости оборотных активов». Для характеристики эффективности проводимой ценовой политики сформирован коэффициент покрытия чистым доходом себестоимости реализованной продукции. Разработана схема диагностики управления изменениями на металлургических предприятиях, предполагающая оценку характера происходящих преобразований (прогрессивный/положительный, нейтральный, регрессивный/негативный) в каждой функциональной подсистеме организации. Подчеркнута необходимость содержательного анализа полученных результатов при проведении экономической диагностики.*

Ключевые слова: *функциональная подсистема организации; изменения в производстве; изменения в маркетинге и сбыте; изменения в финансах; кадровые изменения; характер изменений.*

STATISTICAL COMPONENT IN DIAGNOSTICS OF CHANGE MANAGEMENT AT METALLURGICAL ENTERPRISES

Abstract

Introduction. Strategic management decisions making is based on the diagnostics of enterprise state. Directions of such research depend on kind of organization activity and management approaches that are used by company management. One of such approaches is a change management.

Purpose. The purpose of this article is the substantiation of mechanism content of economic diagnostics which allows to increase efficiency of change management at enterprises of one of the basic industries – ferrous metallurgy.

Method (methodology). Method of statistic indicators, Riabtsev's index, analysis, synthesis, method of scientific abstraction have been used in the conducted research.

Results. It has been established that the essence of economic diagnostics is to describe the characteristics of the enterprise state and to ascertain the reasons of the current situation. Linkage between economic diagnostics and analysis has been showed. Use of financial statements as the information base for diagnostics has been substantiated. Structuring of diagnostic indicators on the basis of their belonging to one of the functional subsystems of metallurgical enterprises (production, marketing and sale, finance, staff) has been proposed. Economic interpretation of used indicators has been explained. The procedures for calculation of the turnover ratio of receivables and the turnover ratio of inventories have been clarified. Expediency of using Riabtsev's index in assessment of structural shifts in production has been proved. According to aim of diagnostics of metallurgical enterprises activity the formulas of labor productivity and capital productivity have been modified by using gross volume of produced steel as indicator of production volume. Economic content and the role in diagnostics of indicator "corrected duration of current asset turnover" have been substantiated. The scheme of change management diagnostics at metallurgical enterprises has been worked out. It is considered the evaluation of the nature of changes (progressive/positive, neutral, regressive/negative) in each functional subsystem of organization. Necessity of meaningful analysis of economic diagnostics results has been emphasized.

Keywords: functional subsystem of organization; changes in production; changes in marketing and sale; changes in finance; staff changes; the nature of changes.

JEL classification: G30, L61, M10, M40, M50

Введение

Эффективность деятельности любого предприятия зависит от своевременности принятия управленческих решений, направленных на его развитие, что невозможно без получения точной информации о сложившейся ситуации. Эта информация требует дальнейшей обработки и анализа, степень глубины которых может быть различна. В случае контроля текущей деятельности достаточно простых приемов сопоставления фактических и плановых значений показателей. В то же время для постановки и достижения стратегических целей развития необходимо использование широкого ряда аналитических показателей и инструментов, позволяющих оценить текущее состояние предприятия и динамику его изменения в прошлом, выявить резервы повышения эффективности функционирования, сформировать предложения по принятию управленческих решений.

Основой принятия решений стратегической важности, в частности по сохранению финансовой устойчивости предприятия и предотвращению его банкротства, выступает применение соответствующих диагностических процедур. Их изучению посвящены работы многих исследователей. В частности, Лигоненко Л. А., Полянская А., Швыданенко Г. А. охарактеризовали теоретическую сущность экономической диагностики. Норик Л. А. и Малярец Л. М. разработали диагностические приемы для оценки конкурентоспособности предприятий. Андреева В. Г., Егоров П. В., Кононенко О., Маханько О., Яцишин Н. рассмотрели возможности использования финансовой отчетности для диагностических целей. При этом большинство существующих публикаций носит обобщающий характер, слабо учитывает отраслевую специфику предприятий и не отражает особенностей использования диагностики при различных подходах к корпоративному управлению, в частности при ориентации руководства предприятия на управление изменениями.

Цель и задачи статьи

Целью данного исследования является обоснование содержания механизма экономической диагностики, позволяющего повысить эффективность управления изменениями на металлургических предприятиях.

В ходе достижения поставленной цели решены следующие задачи: уточнена сущность экономической диагностики; сформирована система показателей, выступающих основой для реализации аналитических процедур; разработана схема диагностики управления изменениями на металлургических предприятиях.

Изложение основного материала исследования

В настоящее время отсутствует устоявшееся общепринятое определение категории «экономическая диагностика». Лигоненко Л. А. рассматривает диагностику как систему целевого анализа, позволяющего выявить признаки кризисного состояния предприятия и оценить вероятность его банкротства или преодоления кризисных явлений [1, с. 102].

Швыданенко Г. А. определяет экономическую диагностику как «процесс распознавания и определения негативных (кризисных) явлений в деятельности предприятия на основе замеченных локальных изменений, установленных зависимостей, а также особенно заметных явлений текущей предпринимательской деятельности» [2, с. 6]. Полянская А. подразумевает под экономической диагностикой «аналитическую деятельность, охватывающую исследовательский, поисковый и познавательный процессы для выявления или уменьшения влияния нежелательных отклонений в различных сферах деятельности предприятия» [3, с. 214].

Малярец Л. М. и Норик Л. А. подчеркивают, что диагностика представляет собой «процесс формирования вывода о состоянии и развитии объекта исследования на основе изучения разнообразной информации, ее синтеза и сопоставления с целью оценки существующего положения, выявления проблем, причин их возникновения и определения будущего состояния объекта и средств его обеспечения» [4, с. 12]. То есть, экономическая диагностика должна представлять ключевые характеристики сложившейся ситуации, причины ее возникновения и возможные сценарии дальнейшего развития предприятия.

По мнению Дмитриевой О. Г., анализ предполагает определение количественных параметров и оценку степени их отклонения от нормативных значений, тогда как диагностика направлена на формирование комплексного вывода о состоянии исследуемого объекта на основании сопоставления информации из различных источников [8, с. 22]. В данной трактовке диагностика шире анализа, поскольку анализ заключается в проведении количественных расчетов, тогда как диагностика занимается интерпретацией имеющихся аналитических данных.

Вышеприведенная точка зрения представляется недостаточно аргументированной. По мнению автора, диагностика является частью анализа. Именно тщательный анализ позволяет осмыслить полученные количественные данные и сформулировать содержательные выводы. Понятие диагностики, как правило, применяется по отношению к исследованию субъектов хозяйствования. Цель диагностики заключается в постановке диагноза, например, касательно устойчивости финансового положения предприятий, с помощью использования набора стандартных инструментов. Причем этот диагноз берется из унифицированного списка (например, абсолютная финансовая устойчивость, неустойчивое положение и т. п.), тогда как анализ подразумевает более широкую и разностороннюю характеристику объекта.

Проведение экономической диагностики базируется на использовании системы показателей, отражающих экономическую деятельность предприятий. Формирование системы показателей происходит с учетом имеющейся информационной базы. Достоверным источником информации о предприятии считается его финансовая отчетность, которую целесообразно использовать в целях диагностики управления изменениями на предприятиях по нескольким причинам. Во-первых, финансовая отчетность акционерных обществ не только не относится к конфиденциальной информации, но и является общедоступной. Во-вторых, цель деятельности абсолютного большинства предприятий – получение прибыли, размер которой и фиксируется в финансовой отчетности. В-третьих, финансовые показатели являются отражением эффективности управления производственно-сбытовой деятельностью предприятия.

С целью структуризации показатели объединяются в блоки, характеризующие основные виды изменений по функциональным подсистемам организации (производство, маркетинг и сбыт, финансы, кадры). Такой подход позволяет всесторонне охарактеризовать деятельность предприятия и выявить те структурные подразделения, которые в наибольшей степени нуждаются в преобразованиях с точки зрения их влияния на результаты функционирования организации в целом.

Изменения в производстве отражают следующие показатели:

1. Объем производства, который может оцениваться как в натуральных, так и стоимостных единицах измерения. Данный показатель дает представление о масштабах деятельности и позволяет в динамике проследить тенденции развития предприятия.
2. Уровень загрузки производственных мощностей ($k_{загр}$), характеризующий степень использования в производственном процессе имеющихся в наличии производственных фондов предприятия:

$$k_{загр} = \frac{\text{Фактические объемы производства}}{\text{Производственные мощности}} \quad (1)$$

Полная загрузка производственных мощностей свидетельствует о способности предприятия приспосабливаться к изменению рыночной конъюнктуры путем учета требований и ожиданий потребителей и грамотно организовывать реализацию производимой продукции, в том числе находить новые рынки сбыта, что в конечном итоге формирует предпосылки для прибыльной работы предприятия.

3. Коэффициент структурной трансформации производства ($k_{мп}$) – рассчитывается по формуле индекса Рябцева и используется для оценки изменений в структуре производимой продукции, позволяя выявить перемены в производственной специализации завода и внести коррективы в планы развития предприятия для достижения наиболее высоких финансовых результатов:

$$k_{мп} = \sqrt{\frac{\sum (d_1 - d_0)^2}{\sum (d_1 + d_0)^2}}, \quad (2)$$

где d_0 и d_1 – доля отдельно взятого вида продукции в общем объеме производства в базисном и отчетном периоде соответственно.

Основным преимуществом индекса Рябцева является наличие шкалы для интерпретации полученных результатов (таблица 1).

Таблица 1. Шкала оценки степени структурных различий по индексу Рябцева [9, с. 113]

Интервал значений коэффициента	Характеристика степени структурных различий
до 0,030	тождественность структур
0,031-0,070	весьма низкий уровень различий
0,071-0,150	низкий уровень различий
0,150-0,300	существенный уровень различий
0,301-0,500	значительный уровень различий
0,501-0,700	очень значительный уровень различий
0,701-0,900	противоположный тип структур
0,901 и выше	полная противоположность структур

4. Коэффициент износа основных средств ($k_{изн}$) – доля стоимости основных средств, перенесенных на себестоимость произведенной продукции в предыдущих периодах, в первоначальной стоимости основных средств:

$$k_{изн} = \frac{\text{Накопленная амортизация}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств}} \quad (3)$$

5. Фондоотдача ($\Phi_{отд}$) – объем произведенной продукции, приходящейся на единицу основных средств:

$$\Phi_{отд} = \frac{Q_{пр-ва}}{\overline{ОС}}, \quad (4)$$

где $Q_{пр-ва}$ – объем производства;

$\overline{ОС}$ – средняя стоимость основных средств за определенный период.

С учетом имеющейся в открытом доступе информации об объемах производства и с целью обеспечения сопоставимости показателей, рассчитанных для металлургических предприятий,

производящих разнопрофильную продукцию, фондоотдачу следует рассчитывать с использованием объема производства стали ($Q^{ст}$), взятого по валовому принципу (включающего как товарную сталь, реализованную конечному производителю, так и сталь, направленную на промежуточное потребление):

$$\Phi_{отд} = \frac{Q^{ст}}{ОС}. \quad (5)$$

Обратный показатель фондоотдачи – фондоемкость. Фондоемкость отражает величину основных средств, приходящихся на единицу произведенной продукции.

Изменения в маркетинге и сбыте характеризуют следующие показатели:

1. Чистый доход (чистая выручка) – сумма дохода от реализации, остающаяся в распоряжении предприятия после выплаты налоговых платежей, входящих в цену продукции:

$$ЧД = Д_p - НДС - А - О_{пр}, \quad (6)$$

где ЧД – чистый доход;

$Д_p$ – доход (выручка) от реализации продукции;

НДС – налог на добавленную стоимость;

А – акцизный сбор;

$О_{пр}$ – прочие отчисления из дохода.

2. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов ($k_{об}^{oa}$) – количество оборотов, совершенных оборотными активами предприятия за отчетный период:

$$k_{об}^{oa} = \frac{ЧД}{\overline{ОбА}}, \quad (7)$$

где ЧД – чистый доход;

$\overline{ОбА}$ – среднегодовая стоимость оборотных активов.

3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ($k_{об}^{дз}$) – количество оборотов, совершенных дебиторской задолженностью предприятия за отчетный период (сколько раз в течение отчетного периода дебиторская задолженность была погашена):

$$k_{об}^{дз} = \frac{ЧД}{\overline{ДЗ}}, \quad (8)$$

где ЧД – чистый доход;

$\overline{ДЗ}$ – средние остатки дебиторской задолженности за отчетный период.

Размер дебиторской задолженности может быть определен различными способами. Например, Кононенко О. и Маханько О. предлагают брать только дебиторскую задолженность за товары, работы, услуги по чистой реализационной стоимости [6, с. 77]. Яцишин Н. учитывает в данном коэффициенте оборачиваемости дебиторскую задолженность за товары, работы, услуги по первоначальной стоимости [5, с. 444].

Егоров П. В. и Андреева В. Г. включают в состав дебиторской задолженности векселя полученные, дебиторскую задолженность за товары, работы, услуги, дебиторскую задолженность по расчетам (с бюджетом, по выданным авансам, по начисленным доходам, по внутренним расчетам), прочую текущую дебиторскую задолженность [7, с. 172]. Данная точка зрения является наиболее взвешенной, поскольку охватывает все показатели баланса, являющиеся по определению дебиторской задолженностью. При этом следует определиться, по какой стоимости брать дебиторскую задолженность за товары, работы, услуги – по чистой реализационной или первоначальной. Согласно Положению (стандарту) бухгалтерского учета № 2 чистая реализационная стоимость определяется путем вычитания резерва сомнительных долгов из первоначальной стоимости дебиторской задолженности [10]. В итог баланса все показатели дебиторской задолженности включаются по чистой реализационной стоимости, поэтому и в расчете коэффициента оборачиваемости дебиторская задолженность за товары, работы, услуги должна участвовать по чистой реализационной стоимости.

4. Коэффициент оборачиваемости запасов ($k_{об}^3$) – количество оборотов, совершенных запасами предприятия за отчетный период (сколько раз стоимость запасов была списана на стоимость произведенной и реализованной продукции):

$$k_{об}^3 = \frac{C^{pp}}{\bar{З}}, \quad (9)$$

где C^{pp} – себестоимость реализованной продукции за отчетный период;

$\bar{З}$ – средняя стоимость запасов.

Существуют разные подходы к определению объема запасов на предприятии. Яцишин Н. предлагает брать производственные запасы, рассчитывая тем самым коэффициент оборачиваемости производственных запасов [5, с. 444]. Кононенко О. и Маханько О. считают необходимым из стоимости запасов исключить стоимость товаров, находящихся на балансе предприятия [6, с. 79]. Такой шаг связан с тем, что товары не производятся предприятием, а приобретаются с целью дальнейшей перепродажи. Следует заметить, что складские остатки продукции, выпущенной непосредственно самим предприятием, учитываются в другой статье баланса – «готовая продукция».

По мнению автора, исключение из рассмотрения товаров приводит к искажению показателя оборачиваемости. Ведь предприятие расходует средства на приобретение продукции и рассчитывает на отдачу от этого вложения. Кроме того, продажа в одном комплекте со своей продукцией других производителей может быть необходима для более полного удовлетворения потребностей клиентов. Поэтому автор согласен с точкой зрения Егорова П. В. и Андреевой В. Г., предлагающих включать в стоимость запасов производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию, товары [7, с. 172]. В балансе предприятия сумма перечисленных компонентов уже приведена в статье «Запасы».

5. Скорректированная длительность оборачиваемости оборотных активов ($t_{скор}^{oa}$):

$$t_{скор}^{oa} = t^3 + t^{д3} - t^{к3}, \quad (10)$$

где t^3 – длительность оборота запасов;

$t^{д3}$ – длительность оборота дебиторской задолженности;

$t^{к3}$ – длительность оборота кредиторской задолженности.

Данный показатель был предложен Кононенко О. и Маханько О. под другим названием – «длительность оборачиваемости оборотного капитала» [6, с. 80]. Ввиду того, что обычно расчет индикаторов оборачиваемости оборотного капитала не сопровождается учетом оборачиваемости кредиторской задолженности, возникла необходимость уточнить название показателя.

Скорректированная длительность оборачиваемости оборотных активов принимает во внимание тот факт, что дебиторская задолженность предприятия может частично перекрываться кредиторской задолженностью. Предприятие даже заинтересовано в том, чтобы длительность оборота кредиторской задолженности была больше, чем дебиторской (в таком случае отсутствует проблема с пополнением оборотного капитала предприятия, поскольку кредиторская задолженность фактически выступает дополнительным источником финансирования деятельности организации).

Исходная трактовка показателя скорректированной длительности оборачиваемости оборотных активов предложена Кононенко О. и Маханько О. в следующем виде [6, с. 80]:

- при положительном значении предприятие нуждается в привлечении дополнительных средств;
- при отрицательном значении у предприятия уже находятся в распоряжении средства других организаций.

Из изложенного варианта интерпретации не совсем ясно, каким именно образом значение скорректированной длительности оборачиваемости оборотных активов связано с вовлечением в оборот предприятия-производителя денежных средств других его контрагентов. Поэтому предлагается расширить трактовку рассматриваемого показателя путем более детального объяснения экономического содержания проводимого по формуле (10) расчета.

В случае положительного значения скорректированной длительности оборачиваемости оборотных активов ($t^3 + t^{д3} - t^{к3} > 0$) получается, что срок завершения операционного цикла ($t^3 + t^{д3}$) превышает срок погашения кредиторской задолженности ($t^{к3}$). То есть предприятию приходится выплачивать задолженность перед поставщиками раньше, чем на его счет поступят средства от реализации готовой

продукции. Поэтому возникает необходимость привлечения дополнительных средств для проведения своевременных расчетов за поставленные сырьевые ресурсы.

В случае отрицательного значения скорректированной длительности оборачиваемости оборотных активов ($t^3 + t^{ДЗ} - t^{КЗ} < 0$), наоборот, срок завершения операционного цикла ($t^3 + t^{ДЗ}$) меньше срока погашения кредиторской задолженности ($t^{КЗ}$). Отсюда для предприятия возникает возможность использовать кредиторскую задолженность в качестве источника финансирования своей деятельности дольше, чем это требуется для завершения операционного цикла.

6. Коэффициент покрытия чистым доходом себестоимости реализованной продукции ($k_{п}$) – отражает эффективность управления затратами и приемлемость проводимой ценовой политики:

$$k_{п} = \frac{ЧД}{С^{рп}}, \quad (11)$$

где $ЧД$ – чистый доход;

$С^{рп}$ – себестоимость реализованной продукции.

Изменения в финансах характеризуют следующие показатели:

1. Коэффициент финансовой автономии/независимости ($k_{авт}$) – доля собственного капитала в общей величине источников финансирования деятельности предприятия:

$$k_{авт} = \frac{СК}{Б}, \quad (12)$$

где $СК$ – собственный капитал;

$Б$ – итог баланса.

2. Рабочий капитал (PK) – собственные оборотные средства (собственный оборотный капитал):

$$PK = ОбА - ТО, \quad (13)$$

где $ОбА$ – оборотные активы;

$ТО$ – текущие обязательства предприятия.

Рабочий капитал является частью собственного капитала предприятия, которая направляется на финансирование оборотных активов (рисунок 1).

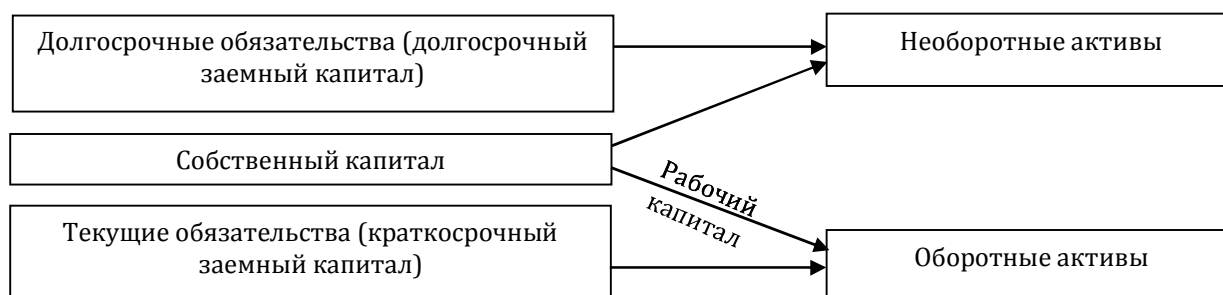


Рис. 1. Процесс формирования активов предприятия*

*Составлено автором

Из указанной выше схемы следует также вторая формула расчета рабочего капитала:

$$PK = СК + ДО - НА, \quad (14)$$

где $ДО$ – долгосрочные обязательства;

$НА$ – необоротные активы.

3. Коэффициент маневренности собственного капитала ($k_{м}$) – доля собственного капитала, находящегося в форме оборотных активов:

$$k_{м} = \frac{PK}{СК}. \quad (15)$$

4. Коэффициент общей ликвидности ($k_{об.л.}$) – стоимость оборотных активов, приходящихся на одну единицу величины текущих обязательств:

$$k_{об.л.} = \frac{ОбА}{ТО}, \quad (16)$$

где $ОбА$ – оборотные активы;
 $ТО$ – текущие обязательства.

5. Чистая рентабельность продаж ($R_{пр}$) – уровень чистой прибыли, полученной с каждой гривны реализованной продукции:

$$R_{пр} = \frac{ЧП}{ЧД}, \quad (17)$$

где $ЧП$ – чистая прибыль;
 $ЧД$ – чистый доход.

Кадровые изменения описываются следующими показателями:

1. Темп роста средней численности персонала (T_q) – характеризует деловую активность предприятия.

2. Производительность труда ($ПТ$) – объем произведенной продукции, приходящейся на каждого работника предприятия. Как и в случае с фондоотдачей, показатель целесообразно модифицировать следующим образом:

$$ПТ = \frac{Q^{ст}}{\bar{T}}, \quad (18)$$

где $Q^{ст}$ – валовой объем производства стали;
 \bar{T} – средняя численность персонала.

3. Коэффициент опережения ростом производительности труда роста средней реальной заработной платы ($k_{оп}$):

$$k_{оп} = \frac{T_{ПТ}}{T_{РЗП}}, \quad (19)$$

где $T_{ПТ}$ – темп роста производительности труда;
 $T_{РЗП}$ – темп роста средней реальной заработной платы.

Вычисление выражения $(k_{оп} - 1) \cdot 100$ дает возможность выяснить, на сколько процентов рост производительности труда опережает рост реальной заработной платы. В случае отрицательных значений речь идет об отставании роста производительности труда от роста заработной платы.

Расчет вышеприведенных показателей позволяет определить характер изменений, происходящих в каждой функциональной подсистеме организации, и тем самым сформировать управленческие решения, повышающие эффективность функционирования предприятия. Схема для проведения диагностики управления изменениями приведена в таблице 2.

Прогрессивный характер изменений означает, что происходящие изменения оказывают положительное влияние на развитие предприятия и способствуют росту его конкурентоспособности. Регрессивные изменения, наоборот, свидетельствуют об ухудшении параметров деятельности организации и наличии серьезных проблем в работе ее функциональных подсистем, без решения которых предприятие может прекратить осуществление своей деятельности. Нейтральные изменения позволяют поддерживать деятельность предприятия на одном уровне, без существенного влияния на тенденции развития организации.

Представленная модель диагностики включает наиболее выразительные примеры изменений на предприятиях. В то же время в действительности динамика показателей может быть более разнообразной. Поэтому при оценке характера изменений за определенный период следует обращать внимание на преобладающие тенденции, отбрасывая случайные отклонения от сформированного тренда. При этом большое значение имеет содержательный анализ рассчитанных показателей и причин их изменения. В частности, само по себе отрицательное значение скорректированной длительности оборачиваемости оборотных активов не означает наличия регрессивных изменений на предприятии, поскольку свидетельствует о вовлечении в оборот дополнительных средств за счет отсрочки оплаты задолженности перед поставщиками. Однако, если при условии $t_{скоп}^{oa} < 0$ предприятие не погашает кредиторскую задолженность, а только ее наращивает, в таком случае происходящие на предприятии

изменения оцениваются как негативные и требующие выработки соответствующих мер реагирования, позволяющих устранить возникшие проблемы.

Таблица 2. Диагностика управления изменениями на металлургических предприятиях*

Вид изменений	Характер изменений		
	прогрессивный (позитивный)	нейтральный	регрессивный (негативный)
Изменения в производстве	$Q_{\text{пр-ва}} \uparrow$	$Q_{\text{пр-ва}} \leftrightarrow$	$Q_{\text{пр-ва}} \downarrow$
	$k_{\text{загр}} > 80\% \uparrow$	$70\% \leq k_{\text{загр}} \leq 80\%$	$k_{\text{загр}} < 70\% \downarrow$
	$k_{\text{изн}} < 50\% \downarrow$	$50\% \leq k_{\text{изн}} \leq 60\%$	$k_{\text{изн}} > 60\% \uparrow$
	$\Phi_{\text{отд}} \uparrow$	$\Phi_{\text{отд}} \leftrightarrow$	$\Phi_{\text{отд}} \downarrow$
Изменения в маркетинге и сбыте	$k_{\text{об}}^{oa} \geq 2,5 \uparrow$	$1,6 \leq k_{\text{об}}^{oa} \leq 2,4$	$k_{\text{об}}^{oa} \leq 1,5 \downarrow$
	$t_{\text{скор}}^{oa} \geq 0 \downarrow$	$t_{\text{скор}}^{oa} > 0 \uparrow$	$t_{\text{скор}}^{oa} < 0 \downarrow$
	$k_{\text{п}} \geq 120\% \uparrow$	$100\% \leq k_{\text{п}} \leq 119\%$	$k_{\text{п}} < 100\% \downarrow$
Изменения в финансах	$k_{\text{авт}} > 50\% \uparrow$	$40\% \leq k_{\text{авт}} \leq 50\%$	$k_{\text{авт}} < 40\% \downarrow$
	$k_{\text{м}} \geq 0,250 \uparrow$	$0,170 \leq k_{\text{м}} < 0,250$	$k_{\text{м}} < 0,170 \downarrow$
	$k_{\text{об.л.}} \geq 1,210 \uparrow$	$0,880 \leq k_{\text{об.л.}} < 1,210$	$k_{\text{об.л.}} < 0,880 \downarrow$
	$R_{\text{пр}} \geq 20\% \uparrow$	$10\% \leq R_{\text{пр}} < 20\%$	$R_{\text{пр}} < 10\% \downarrow$
Кадровые изменения	$T_{\text{ч}} \uparrow$	$T_{\text{ч}} \leftrightarrow$	$T_{\text{ч}} \downarrow$
	$ПТ \uparrow$	$ПТ \leftrightarrow$	$ПТ \downarrow$
	$k_{\text{оп}} > 1 \uparrow$	$k_{\text{оп}} \geq 1 \downarrow$	$k_{\text{оп}} < 1 \downarrow$

↑ – рост; ↓ – снижение; ↔ – неизменный уровень показателя.

*Составлено автором

Выводы и перспективы дальнейших исследований

Таким образом, диагностика управления изменениями включает в себя оценку направленности происходящих перемен в функциональных подсистемах организации, позволяя при этом руководству предприятия определиться с перечнем оптимальных управленческих решений, способствующих повышению конкурентоспособности и эффективности функционирования организации. При этом проведение анализа полученных в результате диагностики результатов требует глубокого понимания экономического содержания показателей, без которого невозможно получить научно обоснованные выводы о тенденциях развития предприятия.

Перспективы дальнейших исследований связаны с адаптацией предложенной в статье схемы экономической диагностики для предприятий других отраслей экономики. Данный шаг будет способствовать расширению возможностей аналитического обоснования принимаемых управленческих решений.

Список литературы

1. Лігоненко, Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій [Текст] : монографія / Л. О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 580 с.
2. Швиданенко, Г. О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства [Текст] : монографія / Г. О. Швиданенко, О. І. Олексюк. – К. : Вид-во КНЕУ, 2002. – 192 с.
3. Полянська, А. Теоретичні засади діагностики потенціалу розвитку підприємств [Текст] / А. Полянська // Економічний аналіз. – 2008. – Вип. 3 (19). – С. 213-215.
4. Малярець, Л. М. Економіко-математичні аспекти діагностики конкурентоспроможності підприємства [Текст] / Л. М. Малярець, Л. О. Норік – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2009. – 214 с.
5. Яцишин, Н. Методика аналізу фінансового стану підприємства [Текст] / Н. Яцишин. // Економічний аналіз. – 2012. – Вип. 10 (4). – С. 439-445.
6. Кононенко, О. Анализ финансовой отчетности [Текст] / О. Кононенко, О. Маханько. – Х. : Фактор, 2008. – 200 с.

-
7. Егоров, П. В. Диагностика управления финансовой деятельностью предприятия [Текст] / П. В. Егоров, В. Г. Андреева. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 202 с.
 8. Дмитриева, О. Г. Региональная экономическая диагностика [Текст] / О. Г. Дмитриева. – СПб. : СПбУЭФ, 1992. – 274 с.
 9. Маслій, В. Методика аналізу структури прямих іноземних інвестицій за видами діяльності [Текст] / В. Маслій // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2013. – Вип. 18. – С. 106-115.
 10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>.

References

1. Lihonenko, L. O. (2001). Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom: teoretyko-metodolohichni zasady ta praktychni instrumentarii. Kyiv: KNTEU.
2. Shvydanenko, H. O. & Oleksiuk, O. I. (2002). Suchasna tekhnolohiia diahnostryky finansovo-ekonomichnoi diialnosti pidpriemstva. Kyiv: KNTEU.
3. Polianska, A. (2008). Teoretychni zasady diahnostryky potentsialu rozvytku pidpriemstv. Ekonomichni analiz, 3 (19), 213-215.
4. Maliarets, L. M. & Norik, L. O. (2009). Ekonomiko-matematychni aspekty diahnostryky konkurentospromozhnosti pidpriemstva. Kharkiv: Vyd-vo KhNEU.
5. Yatsyshyn, N. (2012). Metodyka analizu finansovoho stanu pidpriemstva. Ekonomichni analiz, 10 (4), 439-445.
6. Kononenko, O. & Makhanko, O. (2008). Analiz fynansovoi otchetnosti. Kharkov: Faktor.
7. Ehorov, P. V. & Andreeva, V. H. (2005). Dyahnostryka upravleniia fynansovoi deiatelnosti predpriiatyia. Donetsk: ООО «Yugo-Vostok, Ltd».
8. Dmytryeva, O. H. (1992). Rehyonalnaia ekonomycheskaia dyahnostryka. Sankt-Peterburh: SPbUEF.
9. Maslii, V. (2013). Metodyka analizu struktury priamykh inozemnykh investytsii za vydamy diialnosti. Ukrainaska nauka: mynule, suchasne, maibutnie, 18, 106-115.
10. Ministerstvo finansiv Ukrainy (1999, March 31). Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 2 «Balans». Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>.

Стаття надійшла до редакції 14.11.2015 р.