

ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

© Жигало І.І., 2010

Розглядають формат і концептуальні засади інформаційно-аналітичного забезпечення як економічний інструментарій в системі управління підприємством. Аналізуються систем економічних інструментів стратегічного спрямування та параметри їх показників, можливості їх практичного застосування в управлінні вітчизняними підприємствами.

Ключові слова: економічний інструментарій, система управління, моделі, показники, індикатори, чинники діяльності підприємства

ECONOMIC TOOL IN SYSTEM MANAGEMENT BY ENTERPRISE

A format and conceptual principles of the informaciyno-analitichnogo providing is examined as an economic tool in control system by an enterprise. The systems of economic instruments of strategic direction and parameter of their indexes, possibility, are analysed them practical application in a management domestic enterprises.

Keywords: economic tool, control system, model, indexes, indicators, factors of activity of enterprise

Постановка проблеми. Досвід управління сучасними суб'єктами ринку, економікою загалом підтверджує визначальну роль економічного інструментарію у забезпеченні ефективності функціонування будь-якої економічної системи. Об'єктивність і релевантність інформаційно-аналітичного забезпечення зазвичай визначально впливає на раціональність й ефективність управлінських рішень, їх адекватність умовам, які склалися в реальній економіці.

Кінцевим результатом будь-якого економічного інструментарію, побудованого на обраному основному критерію й адекватній йому системі аналітичних співвідношень, є інтегральний показник чи система взаємопов'язаних показників. У вітчизняній теорії і практиці поширеними є вироблені й апробовані в управлінні корпораціями економічні інструменти, які для вітчизняної економіки мають вагоме теоретичне значення, але не є достатньо прикладними, оскільки не враховують об'єктивно складених умов діяльності вітчизняних підприємств.

Актуальність проблематики, що порушується, пов'язана з тим, що сьогодні більшість інформаційних систем та ресурсів мають корпоративно-орієнтований характер, зорієнтований на провідні транснаціональні компанії. Такий економічний інструментарій не урахує ані галузевої специфіки, ані рівня розвитку економіки, у якій вони здійснюють свою діяльність чи інші фактори їхнього функціонування, як, наприклад, загальний інвестиційний клімат національної економіки. Тому у багатьох дослідженнях зазначається, що «висвітлення ключових важелів високої управлінської результативності є одним з малодосліджених на сьогодні питань» [1, с.55].

Аналіз досліджень і публікацій. Розглядаючи проблематику дієвості економічного інструментарію як складової комплексного механізму управління корпорацією, С.І. Яковенко зазначає, що «...вітчизняні й закордонні вчені в основному приділяли увагу дослідженню питань і розгляду проблем, які пов'язані з конкретними фактами, ресурсами, методами управління, тобто виділяючи предмет дослідження за принципом однорідності... досвід показує, що комплексність і системність механізму управління є об'єктивною закономірністю» [2,с.150]. Така системність і комплексність, крім іншого, передбачає урахування зовнішніх факторів впливу на діяльність підприємства, адаптацію управлінських технологій до змін загальноекономічного середовища.

Акцент на комплексності і системності елементів механізму управління і, відповідно, адекватності концептуальних засад економічного інструментарію для забезпечення такої управлінської функції сьогодні домінує в економічних розробках. Зокрема Л.В. Фролова, досліджуючи теоретико-методологічні основи фінансового управління, зазначає, що «складність і всеохоплюючий характер фінансового управління обумовлюють необхідність використання системного підходу до визначення його сутності і складових елементів» [3, с.270].

Зарубіжні аналітики Н-Г Ольве, Ж. Рой, М. Веттер, критично оцінюючи потенціал економічного інструментарію, його адекватність сучасним ринковим умовам відзначають, що «традиційна система управлінського контролю зупинилася у своєму розвитку десь в 1925 р., коли сформувалися всі основні інструменти» [4, с.31]. Функції будь-якої системи економічного інструментарію повинні бути розширені за рахунок аналізу й урахування зовнішніх факторів та накопичення стратегічної інформації, яка дала змогу оцінити потенціал суб'єкта економіки та його ринкову конкурентоспроможність.

Невирішена частина загальної проблеми. Враховуючи такий об'єктивний фактор, як вимушене введення у будь-який економічний інструментарій значної кількості неформалізованої аналітики, кількісних показників та індикаторів, експертних оцінок тощо, методологічна основа систем і моделей, що виступають базовими певного економічного інструментарію, є різноформатною: «Порівняльна характеристика світових та вітчизняних моделей корпоративного управління і контролю дозволили визначити неоднозначний підхід до вирішення проблеми управління корпорацією» [5, с.59]. Дотепер так і залишилися нерозв'язаними проблеми аналітичного вибору одного чи кількох індикаторів для прийняття управлінських рішень, не розроблено алгоритми створення цільових систем діагностики й аналізу економічних явищ, не адаптовано закордонний досвід до умов української економіки [6, с. 120].

Метою статті є розгляд якісної характеристики та роль інформаційно-аналітичного забезпечення у прийнятті ефективних управлінських рішень у сучасній ринковій економіці.

Виклад основного матеріалу. Засадні принципи й методологічна основа переважної більшості формалізованих економічних інструментів сформувалася в умовах зрілих ринків і умов повільної зміни технологій. Незначні зміни (коригувальні процедури) введені у деякі економічні інструменти (наприклад, розширення моделі Дюпона) лише формально змінили формат того чи того економічного інструмента: роль економічних інструментів і надалі зводиться до підтримки поточної ефективності компанії. Потреба об'єктивного аналізу для ефективного та результативного управління підприємством у сучасних рецесійних і стагнаційних умовах глобального економічного середовища призводить до постійної розробки ієрархічних систем показників, зведених у певний економічний інструментарій. Теоретично складну систему математичних, економічних, логічних співвідношень і зв'язків між різними економічними явищами можливо адекватно виразити чи змоделювати в системі управлінських індикаторів. При цьому економічна матерія багатьох категорій відходить на другий план, а, зазвичай, чітких контурів набирають штучний характер аналітичних моделей індикаторів, наявність багатьох обмежень їх використання, складні вимоги до розрахунку та приведення цифрових значень показників, високі витрати на збирання й багатостадійну обробку комерційної інформації [6, с.120].

Сучасне підприємство розглядають складною соціально-економічною системою, а тому теорії результативності чи технологія оцінювання й аналізу його ефективного функціонування ґрунтуються на поєднанні різнорідних критеріїв ефективності: економічна ефективність, технологічна ефективність, фінансова ефективність, соціально-економічна ефективність. Економічний інструментарій, що має на меті «збалансувати» загальну ефективність управління функціонуванням підприємством, залежно від основного критерію, формує систему аналітичних співвідношень на базі яких встановлюється система результативних взаємопов'язаних індикаторів чи синтетичний інтегральний показник. Виходячи із такої багатофакторності, «...у сучасних умовах зростає роль

економіко-математичних методів, які дають можливість визначити вплив окремих факторів на фінансово-господарську діяльність за допомогою кореляційно-регресивного аналізу» [7,с.109].

Для практичної дієвості економічного інструментарію, який повинен ґрунтуватися на наукових досягненнях менеджменту і сучасних методах економічного аналізу, забезпечення ефективності управлінського процесу пропонується розвивати на базі такого економічного інструмента, як функціонально-вартісний аналіз. При цьому «...загальну оцінку стану управління запропоновано визначити побудовою кваліметричної моделі шляхом розрахунку інтегрованого коефіцієнта ефективності управлінського процесу з врахуванням вагомості функціональних складових і відповідності їх виконання в межах зовнішньо-об'єктних і внутрішньо-об'єктних функцій» [8,с.14].

Загалом формат економічного інструментарію та використовувані у ньому методи обґрунтування ефективності управлінських рішень визначаються особливостями ретроспективного і перспективного аналізу. Ці особливості й зумовлюють використання базовим того чи того економічного інструментарію. Традиційно економічні інструменти розглядаються як управлінський контроль за прийняттям рішень у поточній діяльності суб'єкта господарювання з метою зростання прибутковості, рентабельності і зміцнення фінансового стану.

У сучасних економічних інструментах підсумкові показники основних факторів діяльності наводяться разом з показниками, які характеризують використання ресурсів чи види діяльності підприємства. Розширення індикативної основи сучасних економічних інструментів низкою неформалізованих показників має на меті усунути надто вузьку їхню орієнтованість на фінансові показники, врахувати динамічні зміни характеру економічної діяльності сучасного підприємства: «Фінансові інструменти мають велике значення не тільки для аналізу фінансового стану підприємства, багато проектів інвестування або фінансування необхідяться без них» [9, с.223]. Для інформаційно-аналітичного забезпечення різних аспектів ведення бізнесу у 80–90-ті рр. Сформувалася низка нових управлінських концепцій та інструментів управлінського контролю таких, наприклад, як концепція Кайдена, концепція загального контролю якості (Total Quality Management-TQM), концепція гнучкого виробництва (lean production), концепція реінжинірингу виробничих процесів (Business Process redesign- BPR) та інші. При цьому можна відзначити, «якщо методи управління застосовуються постійно, то інструменти управління, як правило, використовуються періодично... у практиці управління використовується велика кількість інструментів різного призначення» [10, с.174].

Нова стратегія управління вимагає адекватної інформації для розроблення стратегічних (довгострокових) планів, прийняття рішень, моніторингу фінансово-господарських процесів: «... на багатьох міжнародних та деяких українських підприємствах використовують такі системи підтримки прийняття управлінських рішень: MPS, SIC, MRP, MRP II, ERP тощо» [11, с.142]. При цьому вважається, що «найбільш відпрацьованою інтеграційною системою, що об'єднує підхід до управління економічними і неекономічними показниками, є збалансована система показників» [12,с.255]. Ця система є не тільки найбільш популяризованою у міжнародній практиці ведення бізнесу, але й достатньо добре теоретично розкрита у вітчизняній економічній літературі.

У науковій літературі з розглядуваної тематики наводяться численні моделі, які за оцінно-аналітичною технологією подібні до системи збалансованих показників (Balanced Scorecard – BSC). До таких, наприклад, можна віднести модель стратегічних карт Л. Мейселя. Ця модель економічного оцінювання розвитку компанії відмітна тим, що в ній акцент зроблено на такій складовій загального потенціалу підприємства, як трудові ресурси. У межах цього аспекта оцінювання лежить інноваційна діяльність, навчання і підготовка (кваліфікація, перекваліфікація) персоналу, формування базисної компетенції фірми і її корпоративної культури. Загалом, виходячи із загальних параметричних характеристик методологічної основи цієї моделі, можна відзначити її спрямованість як економічного інструментарію, на забезпечення ефективності функціонування високотехнологічних суб'єктів ринку. В національній економіці переважна більшість підприємств зосереджені на підтриманні існуючих виробничих фондів, їх часткову модернізацію, а тому розроблення на її основі адаптованих до української практики моделей навряд чи можна вважати

доцільним з погляду практичного застосування: «... фінансові інструменти, включаючи похідні, спроможні виступати у якості корисних засобів управління ризиками, але й самі можуть нести їх» [13, с. 65].

Достатньо відомим економічним інструментом, спрямованим на виявлення зв'язку між загальною стратегією компанії і фінансовими результатами її поточної діяльності, є модель “Піраміда діяльності компанії” (Vc Nair, Lynck & Gros, 1990). Методологічна основа цієї моделі ґрунтується на концепціях управління якістю і промисловими розробками, а також урахуванні витрат за видами діяльності у ланцюгу цінності компанії. Відмітною, на наш погляд, ознакою цієї моделі є те, що цілі і показники узгоджені зі стратегією компанії і видами її діяльності, розгортаючи корпоративну стратегію по різних рівнях організаційної ієрархії. Проте, крім фінансових, у цій системі передбачено використання низки неформалізованих показників та якісних індикаторів, пов'язаних з розкриттям досягнення маркетингових цілей, якістю обслуговування клієнтів, ствердженням ринкових позицій тощо. Ця якісна і неформалізована аналітична база вимагає тривало відслідковуваної й об'ємної статистичної інформації, пов'язаної не тільки з внутрішніми даними підприємства, а й показниками зовнішньої ефективності. У вітчизняній практиці, в силу багатьох об'єктивних причин, така інформація відсутня, що й понижує (робить малоприматною) практичну застосовуваність цієї моделі для підприємств національної економіки.

Сформований економічний інструмент у вигляді моделі EP²M (Effective Progress and Performance Measurement), що має на меті оцінювання ефективності діяльності і зростання компанії (Adams & Roberts – 1993), передбачає, на відміну від інших, такий елемент, як посилений вплив акціонерів і розширення свободи дій працівників. Вважається, що вибудована конфігурація показників та індикаторів у цій системі забезпечують дійовий контроль за реалізацією стратегії і швидкий зв'язок вищої ланки управління із заінтересованими у результатах діяльності особами. Тобто, у цій моделі передбачено надмірне використання нефінансових показників і менш значима фінансовими. Такі координати і паритет фінансових і нефінансових показників обґрунтовувалися тим, що нефінансові показники можуть на ранніх стадіях сигналізувати про дію несприятливих факторів, які фінансовими показниками на цих стадіях не фіксуються. Надмірне захоплення нефінансовими показниками, їх «методологічну силу» як неформалізованої аналітики, добре показала світова фінансова криза, коли високо оцінені корпорації виявилися фінансово неспроможними. Достатньо очевидним став той факт, що ринкова позиція будь-якого суб'єкта господарювання, незалежно від сфери його діяльності (фінансової чи реальної сфер економіки), залежить від низки факторів, які важко точно описати. Попри те, на наш погляд, дієвість економічного інструмента, сформульованого у модель чи оцінно-аналітичну систему, значно залежить від питомої ваги використовуваних у них формалізованих джерел інформації.

Висновки і пропозиції подальших досліджень. Подальший розвиток методологічних основ економічних інструментів як важливої складової системи управління повинен спрямовуватися, з одного боку, на створення інформаційного середовища, здатного індикативно агрегувати фактори впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства, з іншого – ґрунтуватися на якомога більшому масиві формалізованих показників.

1. Гелей Л.О. Інструменти підвищення якості управління підприємством: організаційний дизайн і ключові важелі результативності / Л.О. Гелей // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2009. – Вип. 31. – С.54–57. 2. Яковенко С.І. Формування комплексного механізму управління діяльністю корпорації / С.І Яковенко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №11(53). – С.149-163. 3. Фролова Л.В. Теоретико-методологічні основи фінансового управління підприємством / Л.В. Фролова, О.О. Никитенко // Вісник ДонДУЕТ. – 2004. – №3(23). – С.261–270. 4. Ольве Н. Сбалансованная система показателей. Практическое руководство по использованию / Нильс-Горан Ольве, Жан Рой, Магнус Веттер / Пер. с англ.: Издательский дом “Вильямс”, 2006. – 304 с. 5. Вишнякова І.В. Моделі корпоративного управління, контролю та відносин: світовий та вітчизняний досвід / І.В. Вишнякова // Прометей. – 2007. – №2(23). – С.56–59. 6. Олексюк О. І. Досвід використання систем показників в оцінці результативності діяльності підприємства / О.І. Олексюк // Вчені записки. Збірник наукових праць Київського національного економічного

університету імені Вадима Гетьмана. – 2009. – Вип. 11. – С.119–132. 7. Климova Н.І. Концептуальні підходи до формування ефективного механізму фінансового управління / Н.І. Климova // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – №2. – С.108–111. 8. Попов В.Ю. Удосконалення управлінського процесу на базі функціонально-вартісного аналізу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами / В.Ю. Попов. – Національний аграрний університет: Київ, 2002. – 19с. 9. Рожелюк В. Роль фінансових інструментів в аналітичній оцінці фінансового стану підприємства / В. Рожелюк, Н. Хархут // Економічний аналіз. – 2008. – №3 (19). – С. 221–223. 10. Зарубінський В.М. Фінансове управління підприємством: принципи, методи та інструменти / В.М. Зарубінський, М.І. Демянов, Є.Я. Кушлік, І.В. Семеренко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №1(91). – С.171–175. 11. Олексів І.Б. Метод прийняття управлінських рішень на засадах компромісного розв'язання / І.Б. Олексів // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №12(42). – С.142–149. 12. Загорная Т.О. Управление предприятием на основе системного использования экономических методов / Т.О. Загорная, Ф.А. Шаповалов // Прометей. – 2007. – №2(23). – С.251–256. 13. Тинкельман С. Новый взгляд на финансовые инструменты / С. Тинкельман, Е. Казакевич // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – №1. – С.64–74.

УДК 336.71:330.131.7

О.В. Ковальчук

Львівська комерційна академія

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДИКИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ ТА РОЗРАХУНОК ЙОГО ВЕЛИЧИНИ ПІД ОКРЕМІ ВИДИ РИЗИКІВ

© Ковальчук О.В., 2010

Розглянуто модель визначення економічного капіталу банку. Проаналізовано залежність величини капіталу банку від імовірних збитків. Досліджено методи розрахунку економічного капіталу для покриття кредитного, ринкового та операційного ризиків банківських установ.

Ключові слова: економічний капітал, економічний капітал бруто, економічний капітал нетто, експозиція під ризиком, довірчий інтервал, імовірність дефолту, кредитний ризик, операційний ризик, ринковий ризик, стандартна вартість ризику, часовий горизонт ризику, частота втрат.

FEATURES METHODOLOGY USE OF ECONOMIC CAPITAL IN BANK AND ITS VALUE IN THE CALCULATION SOME TYPES OF RISKS

Consider the model definition of economic capital. The size dependence of the bank's capital from potential losses is analyzed. We investigate methods for calculating economic capital for covering credit, market and operational risks of banking institutions.

Keywords: economic capital, economic capital gross, net economic capital, exposure at risk, confidence interval, the probability of default, credit risk, operational risk, market risk, the standard value at risk, time horizon risk, the frequency of losses.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку та функціонування банківських установ важливу роль відіграє побудова власних системи ризик-менеджменту, що є невід'ємною складовою процесу управління банком. При впровадженні у банках системи управління ризиками особлива увага зосереджується на можливості кількісного вимірювання тих видів ризику, які визнає дана фінансова установа.