

Тетяна Петрівна ФУРСА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та фінансів,
Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету,
вул. Галицька, 7, м. Івано-Франківськ, 76003, Україна
E-mail: F_tanja@mail.ru
Телефон: +380994772322

**СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ПРИ ПРОВЕДЕННІ АНАЛІЗУ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ І
БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ**

Фурса, Т. П. Системний підхід при проведенні аналізу взаємодії підприємств і банківських установ Текст / Тетяна Петрівна Фурса // 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», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 212-217. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Значення ефективного банківського управління зростає в сучасних умовах через нові запити клієнтів у зв'язку із масовим поширенням інформаційних і комунікаційних технологій. Тому все більшої уваги вимагає системний підхід до взаємодії банківських установ та підприємств, що стало предметом розгляду нашої статті. Виокремлено основні ознаки системного підходу стосовно взаємодії підприємств і банківських установ. Сформувано мету, завдання, об'єкти та етапи аналізу. Для вказаних суб'єктів виокремлено організацію і рівні складності схвалюваного рішення, тобто визначено сукупність послідовно вирішуваних проблем шляхом багаторівневої структуризації. Розглянуто вплив організаційної структури банку на процеси взаємодії з підприємствами. Запропоновано напрями удосконалення методичних положень аналізу ефективності взаємодії банківських установ та підприємств у частині визначення комплексу системних показників, що сприятиме цій взаємодії, шляхом прийняття оптимальних управлінських рішень.

Ключові слова: взаємодія підприємств і банківських установ; механізм взаємодії; системний підхід; аналіз; ієрархія; вертикальна структура; горизонтальна структура.

Татьяна Петровна ФУРСА

**СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АНАЛИЗА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ И БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ**

Аннотация

Значение эффективного банковского управления возрастает в современных условиях из-за новых запросов клиентов в связи с массовым распространением информационных и коммуникационных технологий. Поэтому все большее значение должно уделяться системному подходу к взаимодействию банков и предприятий, что рассматривается в нашей статье.

Выделены основные признаки системного подхода относительно взаимодействия предприятий и банковских учреждений. Сформулированы цели, задачи, объекты и этапы анализа. Для указанных субъектов выделены организация и уровни сложности принимаемого решения, то есть определена совокупность последовательно решаемых проблем путем многоуровневой структуризации. Рассмотрено влияние организационной структуры банка на процессы взаимодействия с предприятиями.

Предложены направления совершенствования методических положений анализа эффективности взаимодействия банков и предприятий в части определения комплекса системных показателей, способствовать этому взаимодействию путем принятия оптимальных управленческих решений.

Ключевые слова: взаимодействие предприятий и банковских учреждений; механизм взаимодействия; системный подход; анализ; иерархия; вертикальная структура; горизонтальная структура.

Tetiana Petrivna FURSA
PhD in Economics,
Associate Professor of Department of Accounting and Finance,
Ivano-Frankivsk Institute of Management of Ternopil National Economic University
Halytska str., 7, Ivano-Frankivsk, 76003, Ukraine
E-mail: F_tanja@mail.ru
Phone: +38 099 477 23 22

SYSTEMS APPROACH IN THE ANALYSIS OF INTERACTION AND BANKING INSTITUTIONS

Abstract

The value of effective bank management is growing in modern conditions due to new customer demands in connection with the massive spread of information and communication technologies. Because of increasing importance it should be worked out the systematic approach to the interaction of banks and enterprises. The article deals with a systematic approach to the interaction of banks and enterprises. The basic features of a systematic approach concerning the interaction of companies and banking institutions are determined. It has been formulated the purpose, objectives, objects and stages. For these entities the organization and levels of complexity of a decision are highlighted, that is, it has been determined the set of consistently identified problems that can be solved by a multi-level structuring. The influence of the organizational structure of the bank on the processes of interaction with businesses is considered. Directions of improvement of methodic effectiveness of analysis of the effectiveness of interaction between banks and businesses are offered. Particularly it concerns the complex of system indicators that facilitate this interaction by making optimal management decisions.

Keywords: *interaction between businesses and banks; the mechanism of interaction; a systematic approach; analysis; hierarchy; vertical structure; horizontal structure.*

JEL classification: P120, G200

Вступ

У сучасних умовах глобалізації економіки розробляється і використовується ціла низка методик аналізу стану та тенденцій національних економічних систем. Одним із найбільш надійних і досконалих інструментів такого порівняльного аналізу вважається індекс глобальної конкурентоспроможності. [1]. Трансформаційні перетворення економіки держави на сучасному етапі потребують швидкого розвитку та вдосконалення функціонування банківських установ України. Банківська діяльність орієнтована на гармонізацію інтересів банку, споживачів та суспільства загалом у межах створення продуктів та послуг більш високої цінності, ніж у конкурентів [2, с. 44].

Дослідженню різних підходів до діяльності банківських установ та поточних процесів у банках і їх взаємодії із підприємствами присвячено низку робіт зарубіжних і вітчизняних учених-економістів: І. Ансоффа, О. Васюренка, В. Вовка, Е. Долана, О. Євнуха, Е. Кемпбелла, В. Корнеєва, Т. Кричевської, З. Луцишина, А. Мороза, Л. Примостки, П. Роуза, І. Сала, Дж. Сінкі та ін.

Однак, незважаючи на значну кількість наукових розробок у вказаній сфері, ця проблематика розглядається фрагментарно, подальшого дослідження вимагає низка питань, пов'язаних, зокрема, із забезпеченням термінологічної узгодженості, аспекти взаємодії зводились до формалізації концептуальних засад, а також розробкою методичних підходів до її оцінки. Актуальність і теоретико-практична значущість системного підходу до визначеного кола питань обумовили мету статті.

Мета статті

Метою статті є визначення основних ознак системного підходу до аналізу взаємодії підприємств і банківських установ.

Проблема управління потоками банківської системи залишається однією з найбільш актуальних, бо вона взаємозалежна із здатністю банків використовувати свої можливості щодо відповідного перерозподілу вільних коштів між різними суб'єктами фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу

Використання системного підходу при розгляді взаємодії підприємств і банківських установ дозволяє розглядати їх не просто як сукупність однорідних суб'єктів ринкової економіки, що входять до неї, а виявити синергетичний ефект – перевищення суми ефектів, що входять у систему елементів [3, с. 12; 4, с. 121-152]. Такий підхід пояснює додаткові можливості, що з'являються при взаємодії підприємств реального сектора економіки і банківських установ. Отже, в тій частині, де інтереси підприємств і банківських установ збігаються, діяти вони можуть на принципах єдності. Єдність

діяльності припускає певну її систематизацію. Звідси можна зробити висновок, що взаємодія підприємств і банківських установ можлива тільки на принципах системності (загальні цілі, сукупність взаємозв'язаних елементів).

Основними ознаками системного підходу до аналізу взаємодії підприємств і банківських установ є їх спільні цілі та система, яка складається з взаємопов'язаних функціональних елементів – підприємств і банківських установ.

Окремі правила взаємодії для підприємств та банківських установ тільки збільшують витрати, оскільки надалі ці правила вимагають більш тривалого узгодження, яке нерідко закінчується повним запереченням вже досягнутого, внаслідок чого відбувається повернення прагнучих до взаємодії підприємств і банківських установ до початкової стадії роботи або взагалі припиняє існувати навіть як намір до їх взаємодії.

Взаємодія підприємств і банківських установ – це процес взаємного впливу, що триває в часі, здійснюється в межах сформованого механізму взаємодії, що породжує взаємну обумовленість і зв'язок учасників та супроводжується обміном ресурсів.

Механізм взаємодії підприємств і банківських установ – це система взаємостосунків, створена для підвищення ефективності діяльності суб'єктів взаємодії, є їх єдністю, визначає взаємні права і обов'язки, процедури взаємодії, напрями вектора взаємодії, характер численних зв'язків між ними, їх організаційну структуру.

З метою проведення аналізу взаємодії підприємств і банківських установ слід застосовувати такі вихідні положення. Під суб'єктами взаємодії розуміємо безпосередньо підприємство-клієнт (у тому числі потенційний) і банк.

Об'єкт взаємодії – сукупність економічних, фінансових, організаційних і інших відносин (зв'язків), що впливають на формування і способи досягнення цільових орієнтирів, які виникають у процесі виконання їх господарських функцій, що ініціюється ними.

Кожен суб'єкт (підприємство і банк) розглядається як складна система, тобто як сукупність неоднорідних підсистем, що знаходяться у відносинах і зв'язках між собою і формують деяку цілісну єдність.

Аналіз організаційно-економічного аспекту взаємодії підприємств і банківських установ передбачає вивчення структуризації економічних зв'язків між суб'єктами взаємодії, що містить обмін фінансовими і інформаційними ресурсами, і його оптимізацію.

У процесі взаємодії підприємство і банк не просто оцінюють взаємовідносини між собою як звичайних партнерів по бізнесу, а за низкою параметрів: асортимент продукції, цінова політика і штрафні санкції тощо, серед яких значущим є те, що вони повинні всесторонньо аналізувати фінансовий стан партнерів і визначити потреби і переваги один одного.

Вимоги і запити підприємств-клієнтів за відповідних умов можна розглядати як систему організаційних, правових, економічних, функціональних та інших положень, пов'язаних загальною структурою – цілей підприємств-клієнтів і шляхів їх досягнення. При невизначеності вимог підприємств (відсутність бізнес-плану тощо) вимоги і запити клієнтів також можуть розглядатися як складна система.

З метою аналізу для вказаних суб'єктів виділяються організація і рівні складності схвалюваного рішення – ешелони і старті, тобто визначається сукупність послідовно вирішуваних проблем шляхом багаторівневої структуризації.

У теорії систем М. Месаровича [5] запропоновано особливі класи ієрархічних структур типу «стартів» і «ешелонів», відмінні різними принципами взаємостосунків елементів у межах рівня і різним правом втручання вищого рівня в організацію взаємостосунків між елементами нижчого.

Поняття багаторівневої ієрархічної структури вводиться М. Месаровичем таким чином: система репрезентована у вигляді відносно незалежних, взаємодіючих між собою підсистем: при цьому деякі (або всі) підсистеми мають права ухвалення рішень, а ієрархічне розміщення підсистем (багаторівнева структура) визначається тим, що деякі з них знаходяться під впливом вищих рівнів. Рівень такої ієрархії називають ешелонем. Основною характерною особливістю багаторівневої структури є надання підсистемам всіх рівнів певної свободи у виборі їх власних рішень; причому ці рішення можуть бути (але не обов'язково) не тими рішеннями, які б вибрав вищий рівень. М. Месарович показав, що надання свободи дій в ухваленні рішень компонентам усіх ешелонів ієрархічної структури підвищує ефективність її функціонування. Підсистемам надається певна свобода і у виборі цілей. Тому багаторівневі структури називають також багаточільовими. У таких системах можуть бути використані різні способи ухвалення рішень. При наданні прав самостійності в ухваленні рішень підсистеми можуть формувати цілі і рішення, що суперечать один одному («конфліктні»), що ускладнює управління, але є водночас однією з умов підвищення ефективності функціонування системи. Дозвіл конфліктів досягається шляхом втручання вищого ешелону. Управляючі дії для вирішення цих протиріч з боку вищих рівнів ієрархії можуть бути різної сили.

Наступний вид багаторівневої структуризації запропонований М. Месаровичем для організації процесів ухвалення рішень. Для зменшення невизначеності ситуації виділяються рівні складності

схвалюваного рішення – старту, тобто визначається сукупність послідовно вирішуваних проблем. При цьому виділення проблем здійснюється так, щоб рішення вище розміщеної проблеми визначало б обмеження (припустимий ступінь спрощення) при моделюванні на нижчому рівні, тобто знижувало б невизначеність нижче розміщеної проблеми, але без втрати задуму вирішення загальної проблеми.

У дослідженні проблеми реалізується підхід «цілі – структури – бізнес – процеси – функції», відповідно диференціювання відбувається як за формами організації, так і за рівнями складності вирішуваних проблем.

Запропонована формальна ієрархія суб'єктів взаємодії (табл. 1) передбачає:

- вибір місії;
- формулювання цілей (довгострокових, середньострокових, короткострокових);
- розробку відповідних планів, вказівки для ухвалення рішень і дій (процедури, правила, політика тощо).

Таблиця 1. Цільова ієрархія суб'єктів взаємодії

Рівень	Характер цілей/ Масштаб прийнятих рішень	Виконавці (ешелони)	Характеристика
1. Місія	Досяжні теоретично / Ринки, сфери ринку	Власники організації (збори акціонерів)	Визначає призначення компанії, її значущість для суспільства, напрямок діяльності. Вважається, що зміна місії еквівалентна побудові нової компанії. Найбільш стійкий компонент
2. Стратегії	Довготривалий / Види бізнесу. Розподіл ресурсів по альтернативним ринкам	Вище керівництво (Рада, керуючий, заступники)	Зміни в стратегії є, як правило, наслідками зовнішнього впливу (технологічна революція, радикальна зміна умов ринку і законодавства)
3. Тактичні задачі	Середньо- і короткостроковий/ Бізнес-процеси. Структуризація ресурсів для найбільш ефективного використання. Рішення приймаються в міру?чого ???виникнення стратегічних і/або оперативних проблем	Керівники середнього рівня (начальники департаментів, управління)	Переглядаються не рідше, ніж стратегічні задачі та ініціюються ними. Склад тактичних задач з реалізації сформованих планів періодично переглядається на основі аналізу тенденцій розвитку ринку і результатів діяльності. Містять такі елементи: – оргструктури, бізнес-процеси; – фінанси, облікова політика; – інвестиції, бізнес-планування, бюджети; – маркетинг; – економіку (ціноутворення); – ...
4. Процедури (операційна діяльність, функціональ- ний рівень)	Поточний, оперативна діяльність / Функції, операції, процедури, задачі. Розподіл ресурсів по функціональних областях	Керівники нижчого рівня, рядові співробітники (підрозділи, відділи)	Є складовими елементами конкретних тактичних задач. Прийняті на цьому рівні рішення повторюються і характеризуються великим об'ємом. Містять: виробництво, поставки, реалізацію, надання послуг, обслуговування клієнтури; – виконання управлінських команд; – розрахунки, кредиторської и дебіторської заборгованості; – ведення обліку, документообіг, звітність; – архіви, бази даних; – ...

При розгляді можливих варіантів планування перетворень стратегія банку розбивається на два рівні, а відповідні їм заходи мають характер:

- короткостроковий (середньостроковий) – поточні плани, ефективність, продуктивність, продукти тощо;
- перспективний (довгостроковий) – плани реконструкції, сфери бізнесу, структури, культура тощо.

Задача ухвалення рішень полягає у формуванні і спрямуванні процесу оптимального використання ресурсів на досягнення поставлених цілей.

Для цього І. Ансофф розмежовує «простір» рішень на декілька категорій, які називає стратегічною, управлінською і оперативною, кожна з яких пов'язана з певним аспектом процесу використання ресурсів[6]. Крім того, наводяться основні характеристики, цілі і рішення, відповідні цим категоріям.

Зважаючи на запропоновану форму ієрархії, можна визначити наявні форми структурних відносин (взаємодії) підприємства і банку.

Відносини між підприємством і банком виникають, зокрема, при використанні або купівлі (в широкому значенні) підприємствами банківських продуктів і послуг. Інтенсивність відносин пропорційна обсягу і кількості споживаних банківських продуктів, отже, за відсутності функціональної (продуктової) взаємодії підприємства і банку система відносин також відсутня.

Банківський механізм управління містить низку підсистем, виділених за функціональною ознакою: кредитний механізм, розрахунковий, регулювання готівково-грошового обігу тощо.

За аналогією з цим взаємостосунки підприємства і банку можна аналізувати як поєднання наступних компонентів, виділених за функціонально-продуктовою ознакою: розрахунково-касові, кредитні, посередницькі, вкладні, депозитарні тощо, тобто на рівні функцій (інструментів) ведення бізнесу, якими в цьому контексті є продукти або послуги банківських установ.

У наш час у відносинах підприємств і банківських установ переважає саме вказаний підхід, тобто орієнтація на продукти і послуги, що надаються. У зв'язку з цим вводиться поняття функціональної системи відносин (взаємодії) підприємства і банку.

Функціональна система відносин (взаємодії) підприємства і банку – це сукупність функцій (бізнес-процедур, операцій) підприємства і банку, що знаходиться у зв'язках між собою, які виникають при здійсненні ними господарських операцій, що ініціюються економічними, організаційними, фінансовими, технологічними та іншими компонентами.

Зіставляючи формальне представлення суб'єктів (табл. 1) і це визначення, можна припустити, що суб'єкти структурно взаємодіють на низькому рівні ієрархії. Важливим є аналіз співвідношення чинної функціональної системи із пов'язаними організаційними структурами і процесами взаємодії підприємств і банківських установ, реалізації фінансових продуктів і послуг.

Розглянемо вплив організаційної структури банку на процеси взаємодії з підприємствами.

Можна виокремити дві системи роботи з підприємствами-клієнтами [7]:

1) система, орієнтована на функції і реалізовує принцип розподілу праці. Цій системі відповідають банки з ієрархічною пірамідальною структурою підрозділів, що реалізують функції як поділені за функціональною ознакою. Управління будується, виходячи з адміністративно-командних принципів. При цьому підприємствам-клієнтам відводиться найнижчий рівень ієрархії, де вони представлені так званим «масовим споживачем»;

2) система, орієнтована на процес, яка реалізує принцип інтеграції окремих операцій в інтегровану технологію (процес) обслуговування підприємства-клієнта. Цій системі відповідають так звані адаптивні оргструктури, створені банками для вирішення додаткових задач, що дозволяють їм адаптуватися до умов.

Аналогічно до наведеного поділу є вертикальні і горизонтальні структури [8]. Вертикальні структури мають переваги в стабільному, високо стандартизованому середовищі, зважаючи на оптимальне використання ресурсів всієї структури і економії на масштабі. Недоліком є необхідність збору повної інформації з підпорядкованих центру елементів.

Горизонтальні організаційні структури мають переваги в складних, динамічно змінних умовах. Ресурси не використовуються так само ефективно, як у вертикальній структурі. Проте елементи мають право самі збирати і аналізувати інформацію, причому інформація може також бути складною, нечіткою, динамічно змінною.

Якщо, як властивість, системність однаковою мірою охоплює зв'язки усередині одного рівня (горизонтальні) і між різними рівнями (вертикальні), то комплексність розуміється як вимога враховувати взаємозв'язані чинники, що впливають на проблему (систему), охоплює переважно зв'язки одного або суміжних рівнів ієрархічної структури системи.

Таким чином, по-перше, можна стверджувати, що комплексний підхід при взаємодії підприємств і банківських установ є окремим випадком системного, оскільки при його використанні можуть враховуватися всього лише декілька чинників або властивостей з множини можливих. Ігнорування хоч би однієї вимоги (чинника) спрощує і прискорює рішення, але потім може привести (і, як правило, приводить) до прорахунків, які нелегко виправити в майбутньому. Тобто ми зобов'язані орієнтуватися на методи ухвалення рішень при взаємодії, засновані на усесторонньому аналізі і синтезі систем.

По-друге, економічна практика повинна вивчатися з різних боків, багатьма дисциплінами, з урахуванням різноманітних чинників. Але завдання полягає не в тому, щоб зупинитися на цих чинниках у пізнанні розвитку науки і практики як цілісного явища і як частини суспільно-історичного процесу. Для цього потрібно врахувати і ступінь впливу кожного чинника в конкретних умовах, і взаємозв'язок їх як один з одним, так і з власним розвитком. Але щоб так досліджувати, потрібно вивести на вищий

рівень ступінь взаємодії між дисциплінами, що її вивчають, затвердити принципово нову органічну комплексність. Тобто йдеться про системний підхід до аналізу процесів і явищ взаємодії.

Відносини підприємства і банківських установ можна визначити як сукупність реальних, планованих або потенційних дій, що ініціюються ними, умовою здійснення яких є використання властивостей, можливостей і пропозицій протилежної сторони з урахуванням її умов і вимог, і спрямованих на досягнення певних цільових орієнтирів кожної із них. Значна роль у відносинах підприємства і банківських установ відводиться також минулим і очікуваним результатам вказаних дій.

Висновки та перспективи подальших розвідок

При аналізі особливостей взаємостосунків підприємств і банківських установ об'єктом дослідження є їх взаємодія, а при дослідженні конкретних процедур його здійснення – механізм взаємодії. Але для досягнення ефективної взаємодії цих суб'єктів потрібно здійснювати системний підхід до аналізу, розширюючи його показники відповідно до поставлених цілей.

З метою поєднання управлінських дій банку і позичальника необхідна орієнтація управлінських дій, інформаційних потоків і бізнес-процесів не тільки на аналіз і відстеження параметрів кредиту, але й якість управління (бізнес-процеси) і бізнес-план підприємства – клієнта.

Список літератури

1. Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2013-2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>.
2. Єгоричева, С. Б. Банківські інновації [Текст] : навч. посіб. / С. Б. Єгоричева. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 208 с.
3. Кемпбелл, Э. Стратегический синергизм [Текст] / Э. Кемпбелл, К. С. Ланс. – Спб. : Питер, 2004. – 416 с.
4. Антикризовое управление: модели, стратегии, механизмы [Текст] / А. И. Пушкар, А. Н. Тридед, А. Л. Колос. – Х. : ООО «Модель Вселенной», 2001. – 452 с.
5. Месарович М. Общая теория систем: математические основы [Текст] / М. Месарович ; под ред. С. В. Емельянова. – М. : Мир, 1978. – 312 с.
6. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф. – Спб. : Питер, 1999. – 416 с.
7. Кричевська, Т. Фінансово-економічна криза і виклики для грошово-кредитної політики [Текст] / Т. Кричевська // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 65–75.
8. Брегеда, О. А. Тенденції розвитку світової та вітчизняної банківських систем / О. А. Брегеда, С. М. Савлук // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 27–34.
9. Герасимова, Е. Б. Экономический анализ: задания, ситуации, руководство по решению [Текст] / Е. Б. Герасимова, Е. А. Игнатова. – М. : ФОРУМ, 2011. – 176 с.

References

1. *Analysis of Ukraine's Competitiveness Index 2013-2014.* (2014). Retrieved April 15, 2014, from <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>.
2. Yehorycheva, S. B. (2010). *Banking Innovation.* Kyiv: Center of educational literature.
3. Campbell, E. & Lance, K. S. (2004). *Strategic synergies.* SPB : Peter.
4. Pushkar, A. I., Trided, A. N., Kolos, A. L. (2001). *Antikrizis management : models, strategies, mechanisms.* Kharkiv: Model of the Universe.
5. Mesarovich M. (1978). *General systems theory : the mathematical foundations.* New York: Wiley.
6. Ansoff, I. (1999). *The new corporate strategy.* SPB : Peter.
7. Krichevskaya, T. (2010). *Financial and Economic Crisis and Challenges for Monetary Policy.* Economy of Ukraine, 4, 65-75.
8. Bregedy, O. A. & Savluk, S. M. (2010). *Trends in the world and national banking systems.* Finance Ukraine, 4, 27-34.
9. Gerasimova, E. B. & Ignatov, E. A. (2011). *Economic analysis: tasks, situations, business decision.* Moscow: FORUM.

Стаття надійшла до редакції 29.03.2014 р.