

**S. Kuzmuk**

### **INFORMATION AS AN ECONOMIC RESOURCE AND ITS IMPACT ON BUSINESS SUCCESS WITHIN THE REAL ECONOMY OF UKRAINE**

*The article highlights information resource as one of the main factor that determines the success of economic subjects in conditions of instability. This study is important in terms of the transformation of the knowledge economy to be the basic element that affects the competitiveness of firms. The basic theoretical postulates of information dissemination and acceptance and basic definitions relating to information circulation are reviewed in the article. Information is considered as a means of reducing uncertainty and risk, which facilitates implementation of objectives defined by subjects. Information culture of economic agents is identified as one of the main objectives of the study of economics and information resources' interaction. It includes ownership and skills to assess the quality of information, its accuracy, applicability, modernity, relevance, completeness, influence, and those skills are extremely important when making decisions.*

*The possible uses of information flows for expanding of sales are analyzed in the article, because information tools which previously were used as a means of communication, are currently used as a full-fledged advertising materials. However advertising is not the only way to develop business for enterprises. Corporate social network created on the basis of a corporate information system is an innovative tool for business development and competitiveness increase. This issue is especially important for companies whose branches are located in different cities or countries. The article argues that the creation of a common information space is an objective necessity to ensure a favorable environment for business, because the objective knowledge, which is stored in information data banks, can be a factor of the progressive social and economic quality changes only when they find the interested consumer. The disadvantages of rapid informatization for business are shown in the article, the specifics of the real business in Ukraine in the context of taking advantage of information technology are studied, and the results are compared with other countries. A result of research found that information culture education and the ability to filter out the valuable information and distinguish between competent donors of information are prerequisites for the correct perception of information and its positive impact on economic decisions. In addition, the practice of foreign countries shows that intensive introduction of information technology helps to solve marketing problems and HR problems for business and facilitates the relationship with government.*

**Key words:** *information resource, corporate social network, real economy.*

УДК 658.1:336:631.162

**О. В. Черниш**

### **СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТУВАННЯМ ПІДПРИЄМСТВ**

*В статті розглянуто рівні та складові механізму управління кредитуванням виробничих підприємств. Висвітлено процес управління кредитним ризиком, який включає комплекс заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків. Намічені основні шляхи зниження ризиків комерційних банків при кредитуванні є впровадження страхування кредитних ризиків.*

**Ключові слова:** *кредитний механізм, кредитування, страхування, ризики,*

*позичальник, кредитор, банк, кредит, управління.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Управління кредитуванням підприємств належить до злободенних економічних проблем, які вимагають як наукового, так і практичного вирішення. Зростаючий попит підприємств на кредитні ресурси залишається не реалізованим. Нестабільний фінансовий стан підприємств, відсутність ліквідного забезпечення та непропорційно висока плата за користування кредитами стримує розвиток кредитних відносин. До того ж розробка заходів щодо зменшення ризиків неповернення кредитів не стала загальнообов'язковою процедурою у практиці управління як фінансово-кредитних установ так і підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження теоретичних і практичних питань кредитування підприємств зробили такі вітчизняні вчені, як: В. М. Алексійчук, П. І. Гайдуцький, В. В. Гончаренко, О. Є. Гудзь, М. Я. Дем'яненко, П. А. Лайко, Ю. Я. Лузан, Ю. О. Лупенко, Л. О. Першко, Г. І. Пиріг, М. П. Поліщук, П. Т. Саблук, А. М. Стельмашук, А. В. Чупіс та ін.

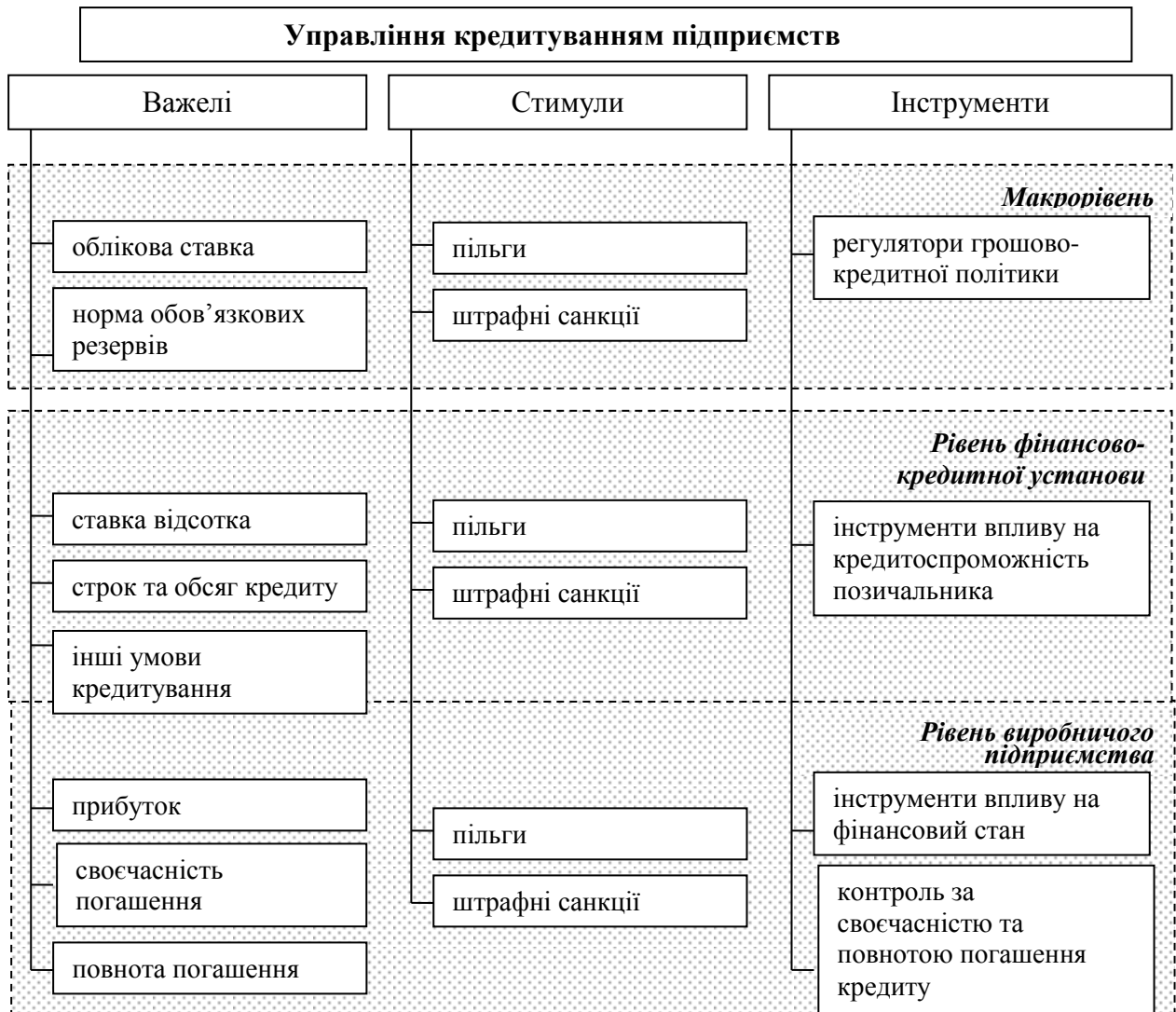
**Виклад основного матеріалу.** Важливим для розвитку країни, як зазначають фахівці, є фінансовий механізм. Основною складовою фінансового механізму виробничого виробництва в Україні на даний час є кредитний механізм фінансового забезпечення виробників. На думку П. Т. Саблука, кредитний механізм є сукупністю правил взаємовідносин кредитора й позичальника з приводу одержання позики для тимчасового користування та із системою гарантій своєчасного її повернення [5, с. 3-10]. У процесі дослідження вважаємо доцільним розглянути кредитний механізм, що охоплює мікро- та макрорівні (рис. 1.). При цьому до мікрорівня належить механізм фінансово-кредитної установи (кредитора) та підприємства (позичальника).

Механізм кредитування включає важелі, стимули та інструменти управління кредитними відносинами. Важелі – це методи цілеспрямованого впливу на процес прийняття рішень суб'єктами кредитних відносин. На вищому рівні держава в особі НБУ здійснює кредитну політику та регулює кредитні відносини шляхом встановлення облікової ставки НБУ та норм обов'язкових резервів комерційних банків. Фінансово-кредитні установи, в свою чергу, обумовлюючи умови кредитування, зокрема, ставку кредитування, обсяг кредиту та строк його погашення тощо, впливають на рішення виробничих підприємств щодо прийняття позики. Що ж до позичальників, то вони за рахунок економічних показників (прибутку) та власної поведінки визначають характер своїх кредитних відносин із кредитором.

Основним призначенням стимулюючих інструментів кредитного механізму є забезпечення правильності та законності перебігу процесу кредитування. На всіх рівнях регулювання стимулами є покарання у вигляді штрафних санкцій за порушення умов кредитного договору.

Конкретні заходи, що мають на меті управління кредитними відносинами, називаються інструментами кредитного механізму. Очевидно, що на рівні держави, макрорівні існує безліч таких інструментів, тому, на нашу думку, їх варто об'єднати в один блок – грошово-кредитна політика держави. Основні положення щодо грошово-кредитної політики фіксуються у законодавчо-нормативних актах. Останні визначають основні правила здійснення кредитних відносин та напрямки розвитку цих відносин [1, с. 127].

Слід зазначити, що залежно від напрямку дії основних важелів управління і механізму на макрорівні визначають два різновиди кредитної політики. По-перше, це кредитна рестрикція (лат. «обмеження»), або політика «дорогих грошей», і, по-друге, кредитна експансія (лат. «розширення»), або політика «дешевих грошей» [1, с. 127-128].



**Рис. 1. Рівні та складові механізму управління кредитуванням підприємств**

Управління кредитними відносинами здійснюється на кожному рівні кредитної системи: на рівні Національного банку, на рівні комерційних банків та підприємств. Положенням «Про кредитування» визначено, що на рівні комерційних банків при проведенні кредитної політики треба виходити із забезпечення інтересів банку та суб'єктів господарської діяльності із врахуванням загальнодержавних інтересів. Їм надається можливість самостійно визначати порядок залучення та використання коштів, а також проведення кредитних операцій, встановлення рівня відсоткових ставок та комісійних винагород. Банки відповідають за виконання зобов'язань перед клієнтами. Правлінням банку або Кредитним комітетом приймається рішення щодо надання кредитів позичальникам, яке оформляється протоколом [1, с. 127-128].

Рівень відсоткової ставки за міжбанківськими кредитами комерційні банки встановлюють виходячи із пропозиції на міжбанківському кредитному ринку та рівня облікової ставки. Одним з напрямів кредитної політики щодо ефективного використання кредитних ресурсів є забезпечення відповідності структури джерел коштів до структури активів балансів. Оптимізація здійснюється через видачу частини кредитних коштів у середньому на більший термін, ніж строковість коштів кредитного потенціалу.

Показниками ступеня термінової трансформації є співвідношення обсягів короткострокових та довгострокових активів і пасивів, розрив між якими дозволяє робити висновок про ступінь ризику ліквідності. Банківські та небанківські установи з надання кредитів повинні самостійно формувати свої кредитні ресурси. Врахування всіх факторів, які впливають на залучення коштів для поповнення кредитного потенціалу, має велике значення для ефективної діяльності фінансово-кредитних інститутів. Основним фактором формування кредитних ресурсів є обсяг тимчасово вільних коштів підприємств, організацій і населення, які використовуються залежно від прийнятої політики кредитних установ та визначають базу створення кредитних ресурсів. Слід констатувати, що зазначений чинник зумовлює вплив вторинного фактору, який пов'язаний з ефективною політикою використання кредитного ресурса, а саме: збільшення кількості клієнтів, зростання організаційної структури банків. У банківській практиці кредитування перевага надається клієнтам, які здійснюють господарську діяльність через даний банк. Особливе значення має збільшення чисельності постійних клієнтів, що призводить до стабільності депозитів та ліквідності банківського балансу.

Економічність та ефективність використання коштів підприємств безпосередньо позначаються на стабільності кредитних установ. Тому кредитна установа повинна бути поінформована щодо діяльності своїх клієнтів та систематично аналізувати такі показники їх господарювання: 1) ліквідність балансу; 2) рентабельність використання коштів; 3) швидкість обороту капіталу, зокрема обертання оборотних коштів, як реальний економічний критерій ступеня ліквідності; 4) плани виробництва та їх відповідність умовам ринкової кон'юнктури товарів; 5) технічний рівень підприємств і перспективи його розвитку; 6) питома вага продукції, що виробляється для експорту тощо.

В ефективній діяльності фінансово-кредитних установ велике значення відіграє аналіз кредитоспроможності клієнтів, оскільки від фінансового стану клієнтів залежить фінансове становище самого банку. Позичальники також повинні надавати певні гарантії, зокрема: заставу майна або прав, уступку вимог і прав, передачу права власності, гарантії і поручництва, страхування тощо. Важливим інструментом системи управління кредитними відносинами є контроль за цільовим використанням кредитних ресурсів. Підприємства теж повинні мати механізм управління кредитами. Він включає контроль за своєчасністю виплат за кредитними зобов'язаннями і аналіз власних можливостей сплати кредиту шляхом оцінки власного фінансового стану.

Вважаємо, що кредитна діяльність банків визначається факторами, від яких залежить ступінь кредитного ризику. Цими факторами є недосконалий менеджмент, неадекватний первинний капітал, кон'юнктурні коливання, НТП, конкуренція, економічні коливання тощо. Для управління ризиковими операціями банку необхідно оцінити ступінь впливу того чи іншого виду ризику. Саме на результати цієї оцінки мають спиратись рішення, що спрямовані на адекватне використання ризикових ситуацій та формування системи заходів, які зменшують небезпеку виникнення збитків банку.

Початковий етап кредитних досліджень повинен полягати в отриманні достатньо повної інформації про позичальника, в т.ч. про його фінансовий стан. Кредитні менеджери для отримання більш розширеної інформації про рівень надійності клієнта користуються послугами інших банків. Майже в кожному банку розроблена концепція градації підприємств за ступенем надійності позичальника. Перша група – категорія «А», – має незначний ризик. До неї належать урядові організації, націоналізовані промислові підприємства, вищі навчальні заклади, що фінансуються державою, комерційні компанії національного рівня. Відбір компаній в дану категорію проводиться згідно з повною інформацією про їх фінансовий стан. Клієнт, що потрапив

до даної групи, повинен проходити перевірку фінансового стану.

Категорія «Б» включає позичальників із звичайним комерційним ризиком. До неї відносять стабільні компанії, фінансове положення яких є стійким. У них немає проблем з оплатою рахунків, а дебіторська і кредиторська заборгованість не перевищують середнього рівня по галузі. Цю групу очолюють підприємства, які тривалий час менш успішно функціонують на ринку. Особи третьої групи – категорії «В» – це клієнти, які схильні не сплачувати за рахунками. В цю групу, як правило, потрапляють відносно стабільні організації, які мали певні затримки і проблеми щодо погашення попередніх кредитів. Четверта група – категорія «Г» – об'єднує позичальників із значним ризиком. До цієї групи належать підприємства, які є фінансово нестійкими, а тому їх ризики на повернення кредиту потребують підвищеної уваги з боку банку, оскільки можуть стати джерелом значних фінансових втрат. У зв'язку із цим необхідно якомога раніше виявляти клієнтів, що належать до даної групи. Їм потрібна допомога з розробці ефективних заходів та постійний контроль за фінансовим становищем.

П'ята категорія – «Д», до якої належать підприємства із неприйнятним рівнем ризику, включає підприємства із незадовільним фінансовим станом. Банк відмовляє їм у наданні послуг або пропонує найжорсткіші умови контролю протягом всього періоду кредитування. Необхідно зазначити, що більшість підприємств стикаються з тимчасовими фінансовими труднощами, а тому переведення їх до нижчої категорії є недоцільним. Ця проблема вирішується додаванням до літери «Д», що визначає останню групу ризику, літери «Х». Це означатиме, що для даного підприємства тимчасово припинено кредитування.

Основним джерелом внутрішньої інформації щодо фінансового стану позичальника є його фінансові звіти, особливо форми балансу та звіту про фінансові результати. Розрахунок фінансових коефіцієнтів дозволяє глибше проаналізувати стан справ даного підприємства та оцінити його здатність погасити позику вчасно та в повному обсязі. Паралельно вивчається репутація підприємства, його чесність, порядність, взаємовідносини з іншими банками, компетентність керівників, досвід і знання справи тощо [7, с. 223-227].

Необхідно зазначити, що процес прийняття рішення про надання кредиту складний і багатогранний. Проте реальність господарської ситуації не дає резерву часу для прийняття подібних рішень. Саме цим зумовлена необхідність автоматизації вказаної процедури прийняття банківських рішень, реалізацією якої є розробка експертної системи підтримки прийняття рішень про кредитування. У разі незадовільного фінансового стану підприємства підвищується рівень кредитного ризику [6, с. 22].

Важливим є процес управління кредитним ризиком, який включає комплекс заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків та забезпечення неперервного виробничого процесу з метою повернення кредитних ресурсів. Як вважають більшість фахівців, управління ризиками – це безперервний процес, над яким треба працювати. Це означає, що виробник має займатися плануванням бізнесу, виробництвом, маркетингом, управлінням фінансовими ресурсами, юриспруденцією, управлінням кадрами і, водночас, включенням заходів з управління ризиком до кожного з цих етапів.

Процес управління ризиками можна розподілити на декілька етапів: 1) ідентифікацію можливих джерел ризику; 2) визначення ймовірних наслідків, що можуть трапитись (погода, ціни, урожайність т.д.); 3) вибір альтернативних стратегій управління ризиками; 4) визначення результатів реалізації кожної стратегії; 5) оцінка співвідношення між ризиками та прибутками [4, с. 24].

Механізми управління ризиками виробничих підприємств можна розділити на три рівні: 1) механізми, якими підприємство може самостійно скористатися, застосовуючи ефективні технології, диверсифікації виробництва, залучення висококваліфікованих спеціалістів, створення маркетингових схем; 2) механізми, для використання яких підприємство повинно звернутися до третьої особи – банку, страхової компанії, кредитної спілки, лізингової компанії тощо; 3) макроекономічні методи, тобто регуляторна політика уряду на ринку та державні програми підтримки галузі [8, с. 41-45].

Вважаємо, що однією із причин скрутного становища виробництва є відсутність контролю за кредитними ризиками. Внаслідок цього керівництво багатьох банків недовірливо ставиться до кредитування підприємств. На нашу думку, однією з умов зниження ризиків комерційних банків при кредитуванні є впровадження страхування кредитних ризиків. На вітчизняному кредитному ринку страхування кредитів практикується не так давно і не набуло необхідного розвитку. Існує кілька причин цього, а саме: висока вартість страхових послуг, складність процедури оформлення страхового договору, відсутність страхового аудиту, інформації про діяльність страхових компаній, а також відсутність кваліфікованих спеціалістів зі страхування ризиків [2 с. 86-90].

Загалом виробники частково ознайомлені із механізмом страхування, що доводить їх підготовленість до страхування кредитних ризиків. У фаховій літературі С. Л. Єфімов наводить таке визначення: «Кредитне страхування – це страхування на випадок смерті особи, що оформила купівлю у кредит». Також можна зустріти думку, що це вид страхування при заставі майна, за якого банк чи інша установа одночасно надають кредит і страхують майно, передане у заставу. У випадку непогашення основної суми боргу та відсотків за кредит заборгованість покривається за рахунок страхової суми. Загалом, кредитне страхування визначається як «господарський механізм, мета якого задовольнити випадкові оцінювані майнові потреби, які виникають з ризику неповернення кредиту, перерозподіливши втрати між суб'єктами кредитно-страхових відносин» [3, с. 222].

У вітчизняному страховому законодавстві стосовно страхування ризиків у кредитній сфері виділено три види страхування: страхування кредитів, страхування відповідальності позичальника за непогашення кредиту, страхування виданих та прийнятих гарантій. Слід зазначити й те, що інтерес виробників до страхування ризиків зростає. Однак слід зазначити, що в міжнародній страховій практиці видів кредитного страхування значно більше [3, с. 223].

**Висновки.** Таким чином, управління відносинами між кредитором та позичальником здійснюється як на рівні фінансово-кредитної установи, так і на рівні підприємства. Зазначене зумовило необхідність групування складових механізму за рівнями управління на ті, що належать до мікро- та макрорівнів. Однак формування пропозицій щодо вдосконалення кредитних відносин в сфері виробництва потребує не тільки теоретичного опрацювання особливостей кредитування підприємств та виділення найбільш прийнятних форм організації кредитування, але й дослідження проблем, які заважають нормальному функціонуванню кредитних механізмів та ідентифікації причин виникнення цих проблем на основі вивчення аналітичного матеріалу.

#### Список використаної літератури

1. Алексійчук В. М. Гроші та кредит в системі відтворення АПК / В. М. Алексійчук. – [вид. 2-ге]. – К.: ІАУ, 1999. – 383 с.; Alekseichuk, V. M. Money and credit in the system of reproduction APK V. M. Alekseichuk. – [ed. 2-e]. – К.: science, 1999. – 383 p.

2. Гудзь О.Є. Забезпечення сільськогосподарських підприємств кредитними ресурсами / О.Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2003. – №1. – С. 86-90; Gudz A. There. Provision of agricultural enterprises of credit resources / A. There. Gudz // Ekonomika APK. – 2003. – No. 1. – S. 86-90.

3. Єфимов С. Л. Енциклопедичний словник. Економіка й страхування / С.Л.Єфимов. – М., 1996. – 527 с.; Efimov S. L. Encyclopedic dictionary. Economics and insurance / Sec.L.Efimov. – М., 1996. – 527.

4. Олексієнко С. Управління ризиками в системі банківського менеджменту / С. Олексієнко // Банківська справа. – 1998. – №2. – С. 24.; Alekseenko S. risk Management in the banking management / S. Alekseenko // Banking. – 1998. – No. 2. – S. 24.

5. Саблук П. Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2007. – №2. – С. 3-10.; Sabluk P. T. the Economic mechanism of agriculture in a market economy / P. T. Sabluk // Economy of AIC. – 2007. – No. 2. – S. 3-10.

6. Черниш О. В. Управління кредитуванням сільськогосподарських підприємств: монографія / О. В. Черниш. – Житомир: Вид-во «Волинь», 2011. – 164 с.; Chernysh O. V. credit Management of agricultural enterprises: monograph / O.V. Chernysh. – Zhitomir: Type in "Volyn", 2011. – 164.

7. Черниш О. В. Проблеми аграрного кредитування в умовах трансформації АПК / О.В. Черниш // Вісник ДАЕУ. – 2007. – № 2. – С. 223-227; Chernysh O.V., Problems of agricultural credit in the transformation of the agricultural sector / O. V. Chernysh // Bulletin of DEW. – 2007. – No. 2. – S. 223-227.

8. Черниш О. В. Моделювання та розробка системи управління кредитними ризиками / О. В. Черниш // Вісник СНАУ. – Серія: «Фінанси і кредит». – 2011. – № 9/2 (44). – С. 41-45; Chernysh O.V. Modeling and development of a system of credit risk management / O. V. Chernysh // Bulletin SNAU. Series "Finance and credit". – 2011. – № 9/2 (44). – S. 41-45.

Стаття надійшла до редакції 25.01. 2017.

**O.V. Chernysh**

## **THE NATURE AND COMPONENTS OF THE CONTROL MECHANISM OF CREDITING OF THE ENTERPRISES**

*In the research process, reviewed credit mechanism covering the micro - macro level. It is determined that the credit facility includes leverage (the establishment of the NBU discount rate, reserve requirements of commercial banks; lending rates, the loan amount and terms of repayment; profit and so forth), incentives (punishment in the form of penalties for violation of the terms of the loan agreement) and instruments (the monetary policy of the state) the management of credit relations. It is theoretically proved that the management of credit relationships is carried out at each level of the credit system: at the level of the National Bank, at the level of commercial banks and enterprises. It is established that an important tool for the development of credit relations are the control over target use of credit resources.*

*The article describes the levels and components of the control mechanism of lending to industrial enterprises. Determined that the mechanism of credit management includes the monitoring of the timeliness of payments on credit obligations and analysis of own possibilities of paying of the loan by assessing their own financial condition. Reflected the process of credit risk management, which includes a range of activities aimed at minimizing risks. The factors that affect credit activities of banks and depends on the degree of credit risk*

*(inadequate management inadequate initial capital, fluctuations, NTP, competition, economic fluctuations, etc). It is established that the main ways to reduce risks of commercial banks in lending is the introduction of credit risk insurance. The reasons in the domestic credit market of credit insurance are: the high cost of insurance services, the complexity of the procedure of execution of insurance agreement, no insurance, audit, information about the activities of insurance companies and the lack of qualified professionals insurance.*

**Key words:** *credit mechanism, credit, insurance, risk, the borrower, the lender, Bank, credit, management.*

УДК 338.47

**Т.М. Тардаскіна, О.С. Павлюченко, М.П. Манько**

### **ВПЛИВ ПОТОЧНОЇ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ GSM-ОПЕРАТОРА НА ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ, З УРАХУВАННЯМ ЕКСПЕРТНОЇ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПОСЛУГ**

*У статті було проведено порівняльний аналіз поточної тарифної політики операторів мобільного зв'язку України, досліджено тарифну політику в умовах появи додаткових сервісів, а також відповідні зміни при визначенні конкурентної стратегії GSM-оператора.*

**Ключові слова:** *тарифна політика, GSM-оператор, OTT-сервіси, рейтингова оцінка, експертна оцінка, конкурентні переваги, конкурентна стратегія.*

Вступ. Телекомунікаційний ринок є одним з найбільш перспективних та швидко зростаючих. Актуальність дослідження не викликає сумніву, тому що мобільний зв'язок сьогодні є одним з найбільш могутніх рушійних сил в індустрії телекомунікацій.

Основну частину доходів операторів мобільного зв'язку складають доходи від надання Інтернет-послуг, а саме надання Інтернету 3го покоління (3G). На 46 млн. українців припадає понад 55 млн. активованих мобільних номерів, ведеться активна боротьба за абонентів.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Дослідженню теорії і практики конкурентоспроможності операторів телекомунікацій присвячено наукові праці таких авторів як В.М. Гранатуров [1], С.П. Воробієнко [1, 2], І.А. Кораблінова [3, 4], І.В. Литовченко [4], І.В. Булах [5], О.Е. Цендер [6], Т.О. С.С. Яременко [7] та ін.

Але проблеми взаємозв'язку між поточною тарифною політикою GSM-оператора та визначенням стратегії його розвитку потребують детальних досліджень.

Метою даної роботи є дослідження впливу поточної тарифної політики GSM-оператора на визначення стратегії його розвитку.

Основна частина. Для визначення оптимального співвідношення тарифів та якості послуг, нами проведено порівняльний аналіз внутрішньомережевих тарифів лідерів ринку мобільних послуг України, а саме: ПрАТ «Vodafone», ПрАТ «Київстар» та ТОВ «Lifecell».

Розглянувши пропозиції кожного оператора мобільного зв'язку, найбільш вигідними умовами для міжабонентських розмов та доступу до 3G Інтернету, стали тарифні пропозиції від ТОВ «Lifecell». Порівняльний аналіз внутрішньомережевих тарифів операторів мобільного зв'язку України наведено у табл. 1 [8...10].