

дієві інструменти у формуванні інформаційного господарюючого суб'єкта починаючи з етапу процесу та гарантуватиме безпечний рівень первинного спостереження даних.

Література

1. Галузіна С. М., Пупшис Т. Ф. Международный учет и аудит / С. М. Галузіна, Т. Ф. Пупшис. – СПб.: Питер, 2006. – 272 с.
2. Кірейцев Г. Г. Бухгалтерський облік та науковці, що генерують ідеї його розвитку / Г. Г. Кірейцев // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2008. – № 20. – С 3.
3. Марушко Н.С. Професійне судження бухгалтера як інструмент забезпечення економічної безпеки підприємства розвитку / Н. С. Марушко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2014. – № 2. – С. 312–330.
4. Соколов Я. В. Основи теорії бухгалтерського учета / Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 496 с.

УДК: 657:005.93

ЗАСТОСУВАННЯ ПОРТФЕЛЬНОГО АНАЛІЗУ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Гордополов В.Ю. – к.е.н., доцент; Гуняга Н.

Київський національний торговельно-економічний університет

В сучасних умовах господарювання підвищується рівень ризику підприємницької діяльності, а обмеженість ресурсів зумовлює необхідність постійного пошуку пріоритетних стратегічних цілей. Дослідження та оцінка діяльності підприємства на ринку для розробки довгострокової конкурентоспроможної стратегії здійснюється за допомогою методик стратегічного аналізу. Для розробки довготривалої інвестиційної політики з врахуванням змін зовнішнього середовища застосовується портфельний аналіз. Наразі для підприємств залишається гострою проблема

використання таких методів портфельного аналізу, які б дали можливість оптимізувати діяльність та підвищити конкурентоспроможність суб'єкта господарювання на ринку.

На сьогоднішній день виділяють велику кількість методів, методик та моделей портфельного аналізу. Проте особливого значення набув портфельний аналіз за допомогою матриць. Матриці для портфельного аналізу зазвичай є двовимірними таблицями, де по осях відкладаються граничні значення розглянутих факторів.

Таблиця 1

Переваги та недоліки матриць портфельного аналізу

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Поєднання кількісних та якісних показників в єдиній параметричній системі 	<ul style="list-style-type: none"> показників ➤ Ускладнення «зважування» показників під час конструювання шкал матриці ➤ Сфера обмежена капіталомісткими галузями
Діловий комплексний аналіз PIMS	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Формування рекомендацій щодо змін в стратегії, які дозволять за існуючих ринкових умов поліпшити показники ефективності конкретного виду діяльності підприємства. ➤ В своєму розпорядженні можливостями замряти відносну якість продукту і можливості суб'єктів підприємництва вчитися на досвіді інших підприємств, вибирати зручні способи майбутніх дій для отримання високих результатів 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Механічне застосування загальних формул для вирішення конкретних завдань. ➤ Неповне відображення показників, що характеризують науково - технічну політику суб'єктів господарювання, її організаційну структуру, стиль і методи керівництва ➤ Відсутність насичених, високорозвинених ринків

Модель GE/McKinsey.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Її можна застосовувати в усіх фазах життєвого циклу попиту за різних умов конкуренції ➤ Є більш довшеною, оскільки в ній розглядається істотно більша кількість чинників, внаслідок чого вона не призводить до спрощення висновків ➤ Є більш гнучка, оскільки показники обираються виходячи з конкретної ситуації. ➤ Застосовано комплексні критерії, які більш детально характеризують позицію бізнес-напрямку на ринку, привабливість галузі та конкурентоспроможність підприємства. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Труднощі врахування всіх особливостей ринкових відносин ➤ Велика кількість критеріїв при виборі стратегії. ➤ Матриця дає загальні рекомендації щодо окремих бізнес-напрямоків ➤ Не дає реальних даних до виявлення перспектив тих чи інших бізнес-напрямоків; ➤ Ринкові параметри розглядаються у статичі; ➤ Конкурентоспроможність бізнес-напрямоків оцінюється досить поверхово, відсутні методичні рекомендації до розрахунків окремих складових.
Модель «Shell» - DPM	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Можливість раціонального розподілення коштів між СОБ ➤ Знаходження на матриці СОБ з різними фазами життєвого циклу 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Умовний вибір показників для аналізу ➤ Суб'єктивізм при визначенні кількісної оцінки показників ➤ Недосконалість оцінки суттєвих
Модель	Переваги	Недоліки
Модель BCG	<ul style="list-style-type: none"> ➤ можливість оцінити стратегічні позиції кожного види бізнесу в часі та розробити певні стратегії. показує фінансову взаємодію усередині господарського портфелю та пріоритети розподілу ресурсів усередині корпорації для різних господарських підрозділів; ➤ пропонує способи раціоналізації як для стратегії інвестування і розширення, так і для стратегії ліквідації; ➤ використовує об'єктивні критерії привабливості та конкурентоспроможності стратегічних одиниць бізнесу; ➤ зменшує рівень суб'єктивізму. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Будується на нечіткому визначенні ринку для секторів бізнесу. Незначна зміна у визначенні може призвести до значних змін частки ринку, що в свою чергу, призведе до отримання інших результатів аналізу. ➤ Порівняно з іншими параметрами бізнесу значення частки ринку переоцінено. Багато факторів впливають на прибутковість, але в моделі вони не враховуються. ➤ Перестає працювати коли її намагаються застосувати до галузей, де рівень конкуренції невисокий та обсяги виробництва незначні ➤ Надмірна концентрація на грошових потоках без врахування ефективності інвестицій (наприклад, інвестування в "зірку" не завжди більш вигідно, ніж інвестування в "дійну корову", що приносить високий прибуток).

* Складено на основі [1,2,3]

Квадранти утворюються перетином прикордонних значень обох чинників. Попадання бізнес-одиниць в той чи інший квадрант означає застосовність до них типових стратегічних рекомендацій. Розглянемо більш детально основні моделі, які найчастіше застосовуються в аналізі (таблиця 1).

Незважаючи на всі наведені переваги

методів портфельного аналізу єдиного повноцінного комплексу, який враховував би

всі значущі елементи не існує. Однак при поєднанні певних методів, а саме: комплексного аналізу PIMS, моделі GE/McKinsey та моделі «Shell» - DPM з урахуванням факторного аналізу та PEST аналізу дану проблему можна вирішити.

Наша пропозиція ґрунтується саме на тому щоб на основі емпіричної моделі PIMS за якої можлива оцінка та порівняння підприємства (продуктів) у певній галузі створити програму, яка матиме змогу об'єктивно та повноцінно провести аналіз та запропонувати стратегію для кожного підприємства з урахуванням їх особливостей.

Основою програми повинна бути модель PIMS так, як її головною перевагою є те, що стратегії які створюються у ній є досить успішними, але вона не дає змогу оцінити вплив якісних показників, що є некоректним, так як вони можуть зіграти вирішальну роль при рейтинговій оцінці підприємств певної галузі.

Доповнення програми моделлю Ge/McKinsey дає можливість саме враховувати якісні показники, які поділяються на 2 групи факторів суб'єктивного характеру. Дана модель дає змогу застосовувати її у всіх фазах життєвого циклу попиту нехтуючи умовами конкуренції.

Поєднання моделі Ge/McKinsey з моделлю "Shell" – DPM є доречним через те, що ці моделі побудовані на двомірній матриці та поєднання кількісних і якісних показників в єдиній параметричній системі не буде спотворювати результати, а врахування 2 груп факторів суб'єктивного характеру надаватиме змогу більш детально розглядати підприємство та вибирати подальшу стратегію з урахування певної внутрішньої специфіки.

Долучення моделі Mckinsey / General Electric до запропонованої програми призведе до розширення спектру конкурентоспроможності підприємства (товару) на поточному ринку, а також до оцінки перспективи товару в нових сегментах. За рахунок використання у розрахунках рівня конкурентоспроможності товару компанії і привабливості ринкового сегменту використовується інтегральний показник оцінки, який підвищує правдивість та вагомість/важливість кожного критерію який буде задіяний у розрахунках.

Так, як завданням кожної з методик є встановлення факторів, що впливають на довгостроковий прибуток, які в сукупності на 80% пояснюють відмінності в показниках ефективності діяльності використання факторного аналізу буде доречне. Оскільки це методика комплексного вивчення та оцінка впливу факторів на величину результуючого показника. За умови, що можлива побудова багатфакторної залежності, в якій фактори

повинні знаходитися в причинно-наслідкових зв'язках із досліджуваним показником це сприятиме проведенню оцінки впливу кожного фактору системи (підсистеми) на формування фінансових показників підприємства. Застосування такої економіко-математичної моделі дозволяє розширити факторну систему вводячи абсолютно новий набір індикаторів ефективності діяльності та знайти приховані, але об'єктивно існуючі закономірності та виявити статистичні зв'язки результативних ознак з факторами та прогнозувати розвиток процесу.

Саме для прогнозування розвитку процесів буде доречним при створенні програмного забезпечення портфельного аналізу врахувати PEST аналіз. Оскільки він дозволяє оцінити макросередовище підприємства та є інструментом довгострокового стратегічного планування і складається на 3-5 років вперед, з щорічним оновленням даних.

Так, як PEST аналіз є інструментом за допомогою якого підприємство може оцінити вплив зовнішніх факторів і ризики для бізнесу, він легко піддається зміні і набуває все нові варіації. Доповнюючи компонентами PESTELI та галузевого аналізу ринку PEST більш детально розглядає можливі зміни, які впливають на прибутковість існування в галузі та розробку тактичних дій, які можуть знизити негативний вплив фактора на діяльність і максимізують прибуток.

За допомогою впровадження такої програми можливе буде вивчення джерел прибутку, оцінка фінансової стійкості і рентабельності підприємства, аналіз динаміки витрат і грошових потоків підприємства. Використання різних матричних методів допоможуть оцінити конкурентоспроможність, як окремого продукту, так і цілого підприємства, детально відобразити процес товарообігу і бізнес процесів, оцінити можливості внутрішньої і зовнішньої загрози компанії. І найголовніше, на основі проведеного комплексного аналізу буде запропоновано стратегії, які підходять даній компанії і враховують її особливості.

Для України така програма матиме велике значення, підприємство зможе вчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища та допоможе малому та середньому бізнесу залишатися конкурентоспроможним на ринку незалежно від обставин які на ньому відбуваються, залучить на ринок нові підприємства та допоможе зарубіжним

інвесторам отримати реальну інформацію про функціонування підприємства.

Література

1. Давидов Г.М. Стратегічний аналіз : навч. посіб. / Г. М. Давидов, В. М. Малахова, О. А. Магопець, А. М. Лисенко, Ю. Г. Давидов. - К. : Знання, 2011. - 389 с. - (Вища освіта ХХІ ст.). - укр.
2. Дикань В.Л. Стратегічне управління : навч. посіб. / В. Л. Дикань, В. О. Зубенко, О. В. Маковоз, [та ін.]. – Київ : ЦУЛ, 2013. – 272 с.
3. Довгань Л.Є., Стратегічне управління. Навчальний посібник. / Л. Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко — К. : Центр учбової лі тера тури, 2009. — 440 с.

УДК 368.91(477)

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Чвертко Л.А. – к.е.н., доцент; Демченко Т.А. – к.е.н., доцент
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Страховання життя – це вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату згідно з договором страхування у разі смерті застрахованої особи, а також, якщо це передбачено договором страхування, у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та (або) досягнення майбутніх страхових виплат, і забезпечують значну частину довгострокових інвестицій у національну економіку.

Досвід розвинених країн показує, що розвиток ринку страхування життя визначається рівнем матеріального забезпечення населення, розумінням населенням необхідності індивідуальної та власної відповідальності і

Основні показники розвитку ринку страхування життя в Україні Таблиця 1
у 2008–2015 рр.

Показники	Роки								Темп приросту, %
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Кількість компаній, од.	72	72	67	64	62	62	57	49	-31,9
Валові страхові премії, млн грн з них:	1095,5	827,3	906,5	1346,4	1809,5	2476,7	2159,8	2186,6	+99,6
від фізичних осіб	838,2	640,9	754,1	1180,0	1663,7	2337,4	2040,4	2067,1	+146,6
від юридичних осіб	257,3	186,4	152,4	166,4	145,8	139,3	119,4	119,5	-53,6
Частка фізичних осіб у валових преміях, %	76,5	77,5	83,2	87,6	91,9	94,4	94,5	94,5	
Валові страхові виплати, млн грн	37,7	62,7	52,6	70,6	82,1	149,2	239,2	491,5	+1203,7
Рівень валових виплат, %	3,4	7,6	5,8	5,2	4,5	6,0	11,1	22,5	
Сума резервів зі страхування життя, млн грн	1609,0	1789,2	2185,2	2663,8	3222,7	3845,8	5305,9	6889,3	+334,4

застрахованою особою визначеного договором віку.

Страховання життя є важливим елементом соціальної системи держави, засобом захисту рівня добробуту населення та забезпечення стабільності економічного розвитку, а також досить могутнім джерелом внутрішніх інвестицій. Адже кошти, що сформовані за рахунок страхових внесків за договорами страхування життя, призначені виключно для

турботи про безпеку та життєві ризики, попереднім досвідом страхування життя населення, доступністю якісних страхових продуктів, розвитком альтернативних фінансових інститутів тощо [5]. Саме ці фактори впливають на структуру страхових премій та виплат зі страхування життя. Аналіз показників розвитку вітчизняного ринку страхування життя України свідчить у цілому про їхню позитивну