

УДК 336.647/.648

Керимов П.О.

аспірант відділу фінансів реального сектора
Інституту економіки і прогнозування
Національної академії наук України

ВПЛИВ КАНАЛІВ ФІНАНСУВАННЯ НА РОЗВИТОК МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено залежність вартості підприємства від доступних для нього каналів фінансування та обраної структури капіталу. Класифіковано фінансові механізми розвитку підприємств. Запропоновано авторську полікритеріальну методику оцінки розвитку підприємства.

Ключові слова: вартість підприємства, розвиток підприємства, оцінка, канали фінансування, структура капіталу.

Керимов П.О. ВЛИЯНИЕ КАНАЛОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ НА РАЗВИТИЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрена зависимость стоимости предприятия от доступных для него каналов финансирования и выбранной им структуры капитала. Классифицированы финансовые механизмы развития предприятий. Предложена авторская поликритериальная методика оценки развития предприятия.

Ключевые слова: стоимость предприятия, развитие предприятия, оценка, каналы финансирования, структура капитала.

Kerimov P.O. HOW THE CHOICE OF CHANNEL OF FINANCING AFFECTS DEVELOPMENT PROCESS OF ENGINEERING ENTERPRISES

Author researches theoretical aspects of correlation between firm value, financing circuits it chooses and its capital structure. Article includes author's classification of channels of financing. The conclusions are based on polycriteria model for estimation of firm development level.

Keywords: enterprise value, enterprise development, evaluation, channels of financing, capital structure.

Постановка проблеми. Оцінка розвитку підприємств машинобудування є комплексною проблемою, для вирішення якої існує цілий спектр підходів. Тому, перед тим як переходити до вивчення розвитку машинобудування на мезо- та мікрорівні, необхідно сформулювати хоча б орієнтовну методику в рамках одного з підходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням побудови методики розвитку підприємств присвячені роботи таких вчених, як В.Ю. Самуляк, О.Г. Мельник, Р.С. Каплан; питанням інвестиційної оцінки підприємств та їх окремих активів – роботи А. Дамодарана та С. Росса. Однак відкритим залишається питання, як залежить розвиток машинобудівних підприємств від каналів фінансування їх діяльності і яким чином цю залежність можливо використати при формуванні стратегії розвитку таких підприємств на загальнодержавному рівні. Об'єктом даного дослідження є показники розвитку підприємств машинобудування, предметом – фактори і механізми впливу каналів фінансування діяльності таких підприємств на їх розвиток.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування методики оцінки розвитку машинобудівних підприємств в залежності від каналів фінансування їх діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для побудови політики розвитку окремої галузі держава має низку можливих важелів впливу, економічних та адміністративних. Ефект дії таких важелів відображається зміні режиму доступу підприємств до ресурсів та ринків збуту. Найбільше значення для підприємства мають фінансові ресурси, і створення умов та каналів акумуляції і розподілу таких ресурсів на користь підприємств галузі, яку вирішено розвивати, часто складає основу політики розвитку галузі. Існує три основних канали розподілу фінансових ресурсів: прямий, який передбачає безпосереднє залучення підприємством коштів [1, с. 33]; непрямий, що передбачає участь фінансових посередників [2, с. 99]; державний, який передбачає участь держави у розподілі ресурсів. Причиною, з якої державний канал розподілу виділено у окрему категорію, є більший, порівняно з іншими посередниками, вплив

Таблиця 1

Класифікація фінансових механізмів за каналами розподілу фінансових ресурсів

		Пряме фінансування	Непряме фінансування	Державне фінансування
Державно-приватне партнерство	Пряме фінансування	Самофінансування: 1. Додаткові внески власників 2. Тезаврація прибутку	1. Емісія: 1.1. Боргових цінних паперів 1.2. Інструментів власності 2. Сек'юритизація цінних паперів/емісія деривативів.	1. Податкові пільги: спеціальні режими оподаткування, пільгові/диференційовані ставки податку, податкові канікули/кредити. 2. Регулювання амортизаційної політики: дозвіл на прискорену амортизацію,
	Непряме фінансування		Кредитування: 1. Проектне фінансування 2. Лізинг 3. Власне кредити	1. Надання державних гарантій 2. Часткова компенсація вартості кредитів
	Державне фінансування			1. Цільове фінансування НДКР, капітального будівництва, тощо. 2. Кредитування за рахунок бюджетних коштів 3. Стимулювання виробництва через держзакупівлі

Джерело: складено автором

держави на процес розподілу ресурсів. Усі механізми залучення фінансових ресурсів відповідно до каналу їх перерозподілу можна поділити на чисті, які діють через один канал, змішані, що передбачають функціонування двох каналів, та комплексні, що потребують дії усіх трьох каналів. Наочно основні з них можна представити за допомогою таблиці 1.

Таблиця побудована таким чином: чисті механізми розташовані на перетині рядків і стовпчиків з однаковим заголовком, змішані – з різними, а комплексні представлені лише державно-приватним партнерством, винесеним зліва. Тут слід зазначити, що державно-приватне партнерство не обов'язково включає використання всіх трьох каналів розподілу фінансових ресурсів, але комплексні фінансові механізми обов'язково включають участь держави і тому технічно є державно-приватним партнерством.

До чистих механізмів залучення фінансових ресурсів віднесено самофінансування, кредитування та державне фінансування, які у свою чергу можуть бути піддані подальшій деталізації. Серед змішаних механізмів залучення фінансових ресурсів виділено емісію та сек'юритизацію цінних паперів, а також надання різного роду державних пільг та кредитів.

Найбільш вагомим серед чистих механізмів залучення фінансових ресурсів є механізм самофінансування [3, с. 7]. За рахунок самофінансування по Україні здійснюється близько 60% капітальних інвестицій, причому така ситуація не є незвичайною і для західних країн. Цей механізм менше придатний для розвитку нових видів діяльності, і більше – для підтримання структури виробництва, що вже склалась [2, с. 142]. Крім того, можливості самофінансування значно зменшуються за кризових умов.

Другий за значущістю чистий механізм визначається поточною економічною та промисловою політикою: у економіках неоліберального спрямування це кредитування, а у командно-адміністративних економіках – державне фінансування.

Обидва ці механізми можуть бути обширно деталізовані. Так, наприклад, механізм кредитування включає широкий спектр кредитних послуг професійних фінансових посередників: різні види кредитів, лізинг та проектне фінансування. Принципами виділення механізму у цю категорію є принципи кредитування – повернення, платності, строковості, цільового спрямування тощо, а також відсутність держави у якості одного з суб'єктів кредитування. Державне фінансування виділено окремо, і розуміється тут у широкому сенсі, тобто передбачає не лише передачу коштів від державних суб'єктів приватним, наприклад, у вигляді державних кредитів, але і співучасть у капіталі або надання певних видів стимулювання (див. табл. 2).

Таблиця 2

Механізми непрямого державного стимулювання підприємств

Форми	Інструменти
Податкове стимулювання	Податкові канікули Податкові угоди з іншими країнами Пільгове оподаткування
Фінансове стимулювання	Прискорена амортизація Інвестиційні гарантії
Інфраструктурне забезпечення	Надання земельних ділянок чи приміщень у безоплатне користування або за пільговими цінами

Джерело: складено автором

Змішані механізми, як вже зазначалося, передбачають наявність ознак, характерних для двох ка-

налів розподілу фінансових ресурсів, тому їх можна виділити 3 види: пряме/непряме змішане фінансування, пряме/державне фінансування та непряме/державне фінансування. Перший вид представлено емісією різного роду цінних паперів, адже така емісія на сьогодні неможлива без участі професійних фінансових посередників. Сек'юритизація віднесена до цього пункту, адже є емісією цінних паперів під нетипову заставу – інші цінні папери. Другий – податковими пільгами та регулювання амортизаційної політики. Третій – державними гарантіями для позичальників та пільгами для кредиторів.

Дана класифікація дозволяє структурувати різноманітні механізми розподілу фінансових ресурсів з позиції участі підприємства у їх залученні, а отже і відслідковувати, від яких саме коштів – власних чи залучених на певний момент часу більшою мірою залежить розвиток підприємств. При цьому можливо також відслідкувати, наскільки розвиток підприємств залежить від державного втручання в економіку.

Для визначення чи впливає вибір каналів фінансування на розвиток підприємства, необхідно визначитися із числовим вираженням такого розвитку. Існує значна кількість методик дослідження розвитку підприємств, що виходять з аналізу широкого спектра показників їх діяльності, які Р.В. Фещур та В.Ю. Самуляк [4, с. 234] на основі досліджень сучасної літератури поділили на шість груп, а саме: показники ефективності, продукції, ресурсів, операційної діяльності, системи менеджменту та, власне, рівня розвитку. Більшість із них є коефіцієнтами, наприклад, частка ринку чи фондоозброєність, деякі – розпливчастими показниками на кшталт рівня менеджменту персоналу чи рівня лояльності споживачів. Це відображає багатовимірність самого поняття розвитку підприємства, але виходячи з предмету дослідження, доцільніше за все звернути увагу на показники, пов'язані із фінансовими ресурсами.

Спробуємо сформулювати методіку оцінки розвитку машинобудівного підприємства.

По-перше, вона має враховувати динаміку зміни показників упродовж певного мінімального періоду, наприклад, 5 років, щоб можна було говорити про розвиток або деградацію.

По-друге, вона має містити невелику кількість показників, які б могли більш-менш точно охопити всі аспекти функціонування підприємства. Одним із показників, що найкраще відповідають такому критерію, є вартість підприємства. Чому саме вартість? У вартості підприємства знаходиться відображення його спроможності виробити і реалізувати продукцію, а у випадку розвинутого фондового ринку – також і оцінка діяльності підприємства ринком. Схожі характеристики має показник доданої вартості, але він не враховує вплив оподаткування та структури капіталу. Обсяг випуску не може слугувати точним відображенням розвитку підприємства, адже характеризує виключно його спроможність виробити продукцію, а не продати її. Для машинобудування велике значення має моральний знос продукції, і можлива ситуація, коли вироблена продукція вже є застарілою і не може бути реалізованою за запланованою ціною – це відобразиться у вартості компанії вже на кінець поточного періоду, у той час як обсяг виробництва буде скорочено лише у наступних періодах.

Вартість підприємства можна оцінити через низку методик, з яких найкращі результати, теоретично, дають метод DCF та ринковий метод. В умовах

українського фондового ринку оцінка компанії за вартістю її акцій не є ні надійною, ні швидкою, а тому зміну вартості компанії доцільно розраховувати саме по грошовим потокам, які вона генерує. Чому саме метод DCF? Як ми пам'ятаємо, за даною формулою вартість визначається як сума дисконтованих грошових потоків. Що є грошовим потоком для підприємства? Сума інвестиційного та операційного грошових потоків, причому інвестиційний грошовий потік може бути і нульовим. До першого належать витрати на купівлю та монтаж обладнання, доходи від реалізації спрацьованого обладнання та робочий капітал. До другого – різниця між операційними доходами, операційними витратами, амортизацією і податками, тобто операційний прибуток. У якості бази для дисконтування використовують середньозважену вартість капіталу фірми, тобто WACC [5, р. 517]:

$$PV = \sum_{t=1}^{t=\infty} \frac{FCFF_t}{(1+WACC)^t}, \quad (1)$$

де PV – приведена вартість фірм;

WACC – середньозважена вартість капіталу,

FCFF_t – вільний грошовий потік від підприємства за період t.

Вільний грошовий потік розраховується за формулою [5, с. 510]:

$$FCFF = EBIT(1-t) + A - KB - \Delta OK, \quad (2)$$

де FCFF – вільні грошові потоки, генеровані підприємством;

EBIT(1-t) – операційний прибуток за виключенням податків;

A – амортизація;

KB – грошові капітальні витрати;

ΔOK – оборотний капітал.

Як бачимо, в одній формулі враховується ціла низка важливих фінансових показників, які можуть слугувати важелями впливу на збільшення вартості підприємства. Збільшення обсягів вільних грошових потоків від підприємства може бути досягнуто за рахунок збільшення прибутку, зміни амортизаційної політики, певною мірою через зміну ставки оподаткування (що для самого підприємства є заданою зовні змінною). Також значення вартості підприємства зростатиме за умови мінімізації середньозваженої ціни капіталу, що означає оптимізацію його структури. Оцінка динаміки вартості підприємства дозволяє говорити про позитивні чи негативні зміни у його функціонуванні, тобто про розвиток або деградацію.

Виходячи з формули (1), ми можемо оцінити, в яких аспектах вибір джерела фінансування впливатиме на вартість підприємства. Найбільш очевидним фактором впливу тут буде WACC. Прямий канал розподілу, як вже було сказано вище, передбачає орієнтацію на використання власного капіталу, а підприємство, що не користується прямими каналами, є пустим поняттям. Якщо воно обмежене використанням виключно власних ресурсів, підприємство буде у завідомо не вигідній позиції у порівнянні з іншими підприємствами, для яких доступні непрямий і державний канал залучення коштів, через високу вартість та менший доступний об'єм ресурсів. Непрямі канали розподілу об'єднують всі види стандартних ринкових методів залучення коштів, які теоретично є спільними для всіх підприємств на ринку, і різниця у вартості таких підприємств напряму відображає наявність у них конкурентних переваг та компетентність їх менеджменту. У випадку, коли ці два фактори будуть рівними, використання державних каналів залучення фінансових ресурсів теоретично може

підняти вартість підприємства над середнім, «конкурентним», рівнем – у такому випадку йде мова про державні заходи сприяння розвитку певних підприємств. Так, підприємство, що має доступ до пільгових державних кредитів та державних гарантій, матиме менше значення WACC, ніж аналогічне підприємство без доступу до державного кредитування. У випадку участі держави у капіталі підприємства WACC може зменшитися відповідно до зменшення вартості власного капіталу, адже вартість власного капіталу оцінюється як дохід власників простих акцій, а основним мотивом держави може і не бути отримання прибутку. Тобто держава як власник акцій може погодитися на нульовий дохід, що дозволяє вважати за нуль і вартість власного капіталу (як мінімум у тій частці, що припадає на державу). Підтримка держави окрім кредитування чи участі у капіталі підприємства може набувати вигляду податкових пільг та регуляції амортизаційної політики. Для стимуляції технічного розвитку підприємств державою може бути зменшено мінімальний термін амортизації обладнання, що зменшить оподатковуваний прибуток і, як наслідок, збільшить дохід і вартість підприємства. Тобто можна стверджувати, що за всіх інших рівних обставин вартість підприємства, що використовує лише власні кошти, буде менша вартості підприємства, що використовує власні та кредитні кошти, а підприємство із державною підтримкою матиме ще вищу вартість. Але така ситуація є наслідком не підвищення ефективності використання ресурсів, а перенесення на державу частини витрат підприємства – практика, на якій базуються здебільшого тінбові схеми, через що апологети державної підтримки економіки критикують за «консервацію неоптимальної структури виробництва» та «розпорощення бюджетних коштів».

Однак одного, хоча і комплексного, показника недостатньо для оцінки розвитку підприємства. Самуляк і Фещур наводять невичерпний список можливих показників (близько 40), на основі узагальнення літератури за темою [4]. Для оцінки рівня розвитку підприємства достатньо таких показників: наукоємність продукції та стадія життєвого циклу підприємства.

Частка ринку, що належить підприємству, характеризує не тільки його ділову репутацію та ефективність маркетингової стратегії, але і характеризує якість товарів, яку інакше довелось би оцінювати експертним методом. Присутність підприємства на ринку може бути показана за допомогою індексів концентрації ринку, наприклад, індексу Херфіндалля-Хіршмана, індексу Розенблота, індексу Лінда, індексу Лернера тощо [6]. Виходячи з цілей дослідження, визначення концентрації ринку машинобудівної продукції не є необхідним, а для характеристики розвитку окремого підприємства достатньо частки ринку (обсягу реалізації продукції відносно до загальноринкового обсягу реалізації), що припадає на його продукцію:

$$CR_i = \frac{OP_i}{OP}, \quad (3)$$

де CR_i – частка i-го підприємства на ринку,

OP_i – обсяг реалізації i-го підприємства,

OP – розмір ринку, тобто загальний обсяг реалізації.

Чим ближче положення підприємства на ринку до монопольного, тим більше продукція, що виробляється на підприємстві, відповідає вимогам ринку, а отже тим вищий розвиток підприємства. Більшість машинобудівних підприємств є багато-

профільними, а отже займають одночасно частки ринків різних видів продукції. Якщо підприємство представлено на значній кількості ринків, але не займає значної частки на жодному з них, можливо оцінювати сумарний обсяг його реалізації у грошовому еквіваленті у порівнянні із аналогічним показником зіставних за розміром і виробничим профілем підприємств.

Наукоємність продукції – показник суто кількісний, і розраховується або через кількість співробітників відповідної кваліфікації, зайнятих у НДДКР, або як частка витрат на НДДКР у загальних витратах підприємства [7]. Другий метод є більш наочним, і теоретично вища наукоємність означає вищий рівень розвитку підприємства. Одним з видів пільг, які ми включили до державного механізму залучення фінансових ресурсів, було цільове фінансування НДДКР або здійснення НДДКР силами державних науково-дослідних інституцій. Це дозволяє зменшити затрати на НДДКР при підвищенні конкурентного рівня продукції. Серед варіацій даного механізму сприяння розвитку підприємств, що належать до змішаних каналів залучення фінансових коштів, можна назвати створення спільних науково-дослідних потужностей підприємствами через кооперацію чи дозвіл включати витрати на НДДКР у собівартість продукції. Базою порівняння для рівня витрат на НДДКР може слугувати середній рівень витрат на НДДКР серед підприємств, зайнятих на тому ж секторі ринку.

Життєвий цикл організації є поняттям, запозиченим із менеджменту, і різні автори дають досить різні його трактовки, часто зводячи до різного набору послідовних станів підприємства, що характеризуються різними цілями та інструментами зростання або «етапів розвитку», причому кількість таких етапів та їх характеристика цілком залишається на совісті автора. Розвиток підприємства відбувається у випадку правильного вирішення завдань, поставлених перед ним кожним з етапів та відображається у зростанні розміру та/або вартості підприємства. Деякі автори (Адзісес [8], Гріббн, Ліппет і Шмідт), проводячи аналогії біологічного характеру, пишуть про юність, зрілість, старість і смерть організації, тобто після однієї із стадій розвитку підприємства припиняється і розпочинається період стагнації. Гоерхадт і Уесселс [9] виводять з теорії життєвого циклу висновок про те, що підприємство розвивається за умови, коли воно створює вартість, тобто дохід на інвестований капітал (ROIC) перевищує вартість власного капіталу (WACC). Отже, ми знову повернулися до оптимізації структури капіталу і максимізації доходності підприємства.

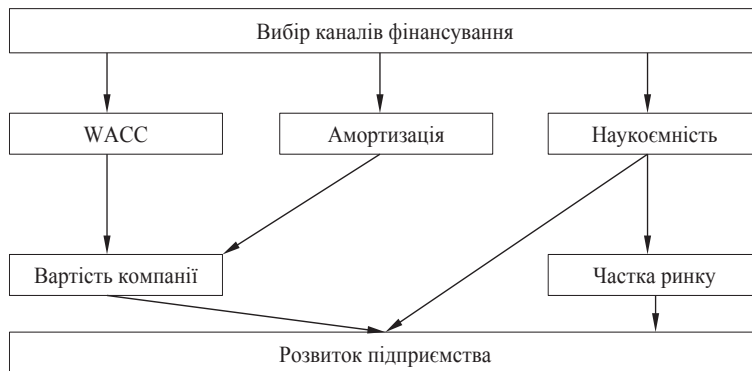


Рис. 1. Схема впливу вибору каналу фінансування на розвиток підприємства

Необхідно підсумувати вплив вибору джерел фінансування підприємства на перспективи його розвитку, і зробити це можна таким чином:

1. Вибір каналів фінансування передбачає мінімізацію WACC, причому з точки зору підприємства найдорожчими є власні ресурси (прямий канал залучення), за ними – кредитні (непрямий канал залучення), а найдешевші – потенційно, державні субсидії (державний канал залучення).

2. Амортизаційна політика обирається менеджментом фірми із доступних законних варіантів, причому швидка амортизація збільшує економію за рахунок ефекту податкового щита. Дозвіл на повну амортизацію основних фондів за рік чи два часто є частиною державних програм стимулювання розвитку підприємництва.

3. Наукоємність продукції, що визначається як частка витрат на НДДКР у загальних витратах підприємства, є показником розвитку підприємства та характеризує конкурентоздатність продукції, і є одним із факторів, що визначає частку ринку. Величина необхідних для НДДКР витрат зумовлює необхідність утримання власних дослідних потужностей (прямий канал, найвища вартість), або вдаватися до кооперації з іншими підприємствами (непрямий канал) чи державою (державний канал).

4. Вибір каналів залучення фінансових ресурсів впливає на вартість компанії через величину WACC та ефект податкового щита від вибору амортизаційної політики.

Підсумовуючи аналіз показників розвитку підприємства, можемо стверджувати, що питання про розвиток підприємства розділяється на такі питання:

- 1) чи зростає вартість підприємства протягом періоду, що розглядається?
- 2) чи зростає частка ринку даного підприємства і чи є вона значущою?
- 3) скільки витрачає підприємство на НДДКР у порівнянні із конкурентами?
- 4) чи генерує підприємство вартість, тобто чи перевищує дохід на інвестований капітал його середньозважену вартість?

Відповіді на ці питання будуть складно порівнюваними, адже тут не співпадають ні розрядників, ні одиниць виміру. Для зведення даних показників можна скористатися експертним методом: побудувати шкалу, величиною у, наприклад, 10 балів, присвоївши 10 максимальному значенню серед підприємств вибірки, розрахувати значення одного бала і відповідно до цього розмістити решту значень на шкалі – і так для кожного з показників. Така система є дуже простою, але дозволяє забезпечити порівнюваність інакше не порівнюваних показників, хоча і приблизну. Агрегувати бальну оцінку показників можливо, використовуючи середнє арифметичне. На виході ми отримаємо зведену оцінку розвитку підприємства, і в динаміці такі оцінки можуть показати які підприємства вибірки розвиваються, і міру такого розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. У ході дослідження було виділено три канали залучення фінансових ресурсів з точки зору підприємства: прямий, непрямий та державний. Виходячи з того, що прямі канали фінансування не передбачають участі фінансових посередників, через них можливо залучити лише ресурси, що або створюються в результаті операційної діяльності підприємства, або пере-

направляються від його власників чи найближчих довірених контрагентів фірми. Стосовно непрямих каналів, то тут вже можливий весь спектр механізмів кредитування, що доступний на фінансовому ринку. Держава може з метою стимулювання діяльності підприємства надати йому спеціальний податковий режим, відповідно до якого буде зменшено чи відстрочено податкові відрахування. Сюди ж логічно було б віднести і відшкодування з бюджету при оподаткуванні певних видів операцій, а також інші механізми державного кредитування. Дані канали здебільшого діють не окремо, а у різних комбінаціях, відповідно до чого можна виділити чисті, змішані та комплексні канали залучення фінансових ресурсів.

Серед підходів до визначення рівня розвитку підприємства обрано полікритеріальний підхід зі зведенням результуючого показника на основі експертного методу. Серед можливих показників, що характеризують розвиток підприємства, пропонується використовувати вартість підприємства, частку ринку, що припадає на його продукцію, рівень наукоємності його продукції та дохід на інвестований капітал. Визначено, що вибір домінуючого каналу залучення фінансових ресурсів відображається насамперед у значенні WACC, а також у величині податкового щита та вартості НДДКР, що припадають на підприємство.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мишкін Ф.С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків. – К. : Основи, 1998. – 963 с.
2. Зимовець В.В. Акумуляція фінансових ресурсів та економічний розвиток [Текст] / Відпов. ред. д.е.н., проф. В.І. Кононенко. – К. : Ін-т економіки НАНУ, 2003. – 314 с.
3. Статистичний бюлетень Капітальні інвестиції в Україні, за 2012 рік, с. 7.
4. Самуляк В.Ю. Групи показників (індикаторів) оцінювання рівня розвитку підприємств [Текст] / Р.В. Фещур, В.Ю. Самуляк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів : Вид-во Львівська політехніка, 2010. – № 691. – С. 231-239.
5. Дамодаран Асват. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов : пер. с англ. [Текст] / Асват Дамодаран. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
6. Конкуренция и антимонопольное регулирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://lib4all.ru/base/B2354/B2354Part20-64.php>.
7. Манойленко О.В., Кравченко С.М. Методичні підходи в оцінці інвестиційної привабливості наукоємних виробництв [Текст] / О.В. Манойленко, С.М. Кравченко // Коммунальное хозяйство городов. – Харків : ХНАГХ, № 104(2012). – С. 389-397.
8. Адизес И.К. Управление жизненным циклом корпорации ; пер. с англ. Сеферян А.Г. [Текст] / Ицхак Калдерон Адизес. – Спб. : ИД Питер, 2013. – 384 с.
9. Valuation: measuring and managing the value of companies, 4th edition [Text] / Tim Koller, Marc Goedhardt, David Wessels – John Wiley and sons inc. 2005. – 767 p.

УДК 331.101

Кузнєцов А.М.
аспірант

Одеського національного економічного університету

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ БАНКУ

У статті визначено методичні підходи до оцінки результативності діяльності персоналу банку; запропоновано схему взаємодії мотивації зі системою оцінки діяльності персоналу; доведено, що традиційні підходи до визначення мотивації вже не забезпечують розкриття всієї різноманітності форм прояву мотиваційних відносин між власниками, керівниками та працівниками банків. Обґрунтовано специфіку сучасного методичного підходу до оцінки персоналу банку: повинен носити комплексний характер, відображати усе різноманіття діяльності персоналу, бути досить простим і універсальним у використанні.

Ключові слова: мотивація, персонал, банк, оцінка, стимул, компетенція, показники.

Кузнєцов А.Н. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА БАНКА

В статье определены методические подходы оценки деятельности персонала банка; предложена схема взаимодействия мотивации с системой оценки деятельности персонала; доказано, что традиционные подходы к определению мотивации уже не обеспечивают раскрытие всего разнообразия форм проявления мотивационных отношений между собственниками, руководителями и работниками банков. Обоснована специфика современного методического подхода к оценке персонала банка: должен носить комплексный характер, отражать все многообразие деятельности персонала, быть достаточно простым и универсальным в использовании.

Ключевые слова: мотивация, персонал, банк, оценка, стимул, компетенция, показатели.

Kuznetsov A.N. METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE BANK'S STAFF

In the article the methodological approaches assessment of the bank's staff; the scheme of interaction with the system of motivation evaluation of staff; proved that traditional approaches to the definition of motivation do not provide disclosure of the diversity of forms of motivational relations between owners, managers and employees of banks. Justified by the specificity of modern methodical approach to the assessment of the bank's staff: there should be comprehensive and reflect the diversity of the activities of the staff to be quite simple and versatile to use.

Keywords: motivation, staff, bank, evaluation, incentive, competence, performance.

Постановка проблеми. Сучасні умови розвитку діяльності банків України характеризуються низкою конфліктних та неузгоджених проблем, які обумовлюють ускладнення мотивації праці персоналу бан-

ків. Особливості сучасної діяльності працівників банку потребують розробки та використання нових підходів до формування мотиваційних стимулів, що повинні враховувати: фінансові можливості банків;