

УДК 368.01.003.2:332.834.4

Т.А. Говорушко,
д-р екон. наук, проф.,
завідувач кафедри фінансів,
Національний університет харчових технологій

Т.А. Говорушко
д-р эконом. наук, проф.,
заведующая кафедрой финансов,
Национальный университет пищевых технологий

T. Hovorushko,
Dr. Econ. Science prof.,
Head of Finance
National University of Food Technologies

**МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЇ ЗАЦІКАВЛЕНИХ
СТОРИН У ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ СТРАХОВОЇ
КОМПАНІЇ**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕОРИИ
ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВОЙ
СТРАТЕГИИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ**

**METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE THEORY OF STAKEHOLDERS IN
THE FORMATION OF FINANCIAL STRATEGY INSURANCE COMPANY**

У статті розглянуто сутність фінансових ресурсів і фінансової стратегії страхової компанії як теоретичних категорій. Викладено методичні аспекти використання теорії зацікавлених сторін у процесі формування фінансової стратегії страховика.

В статье рассмотрена сущность финансовых ресурсов и финансовой стратегии страховой компании как теоретических категорий. Изложены методические аспекты использования теории заинтересованных сторон в процессе формирования финансовоой стратегии страховщика.

In this article the suuschnost financial resources and the financial strategy of the insurance company as a theoretical issue. Methodical aspects of stakeholder theory in the process of strategy financial insurer.

Ключові слова: страхова компанія, фінанси страхових організацій, фінансові ресурси, капітал, фінансова стратегія, стратегічний аналіз, теорія зацікавлених сторін.

Ключевые слова: страховая компания, финансы страховых организаций, финансовые ресурсы, капитал, финансовая стратегия, стратегический анализ, теория заинтересованных сторон.

Key words: insurance company, finance insurance organizations, financial resources, capital, financial strategy, strategic analysis, stakeholder theory.

Вступ. У країнах з розвиненим ринковим господарством страхування є одним із стратегічних секторів економіки і як система специфічних економічних відносин функціонує і розвивається в середовищі страхового ринку.

Слід відзначити, що український страховий ринок ще достатньо молодий. Він перебуває у стадії формування і залишається вразливим до негативних впливів зовнішнього середовища. Одним із факторів, що дозволяє зміцнити вітчизняний страховий ринок, є формування стратегічного підходу до управління фінансами страхової компанії з метою забезпечення її сталого розвитку та зростання капіталізації.

Постановка проблеми і аналіз останніх джерел та публікацій. Теоретичне відтворення фінансової стратегії страхової компанії має базуватись на певній методологічній платформі, що цілісно охоплює різноманітні аспекти фінансової діяльності страховика, які розглядалися Гаманковою О.О., Ткаченко Н.В., Стецюком В.М., Толстенко О.Ю., Полчановим А.Ю. та іншими. Проте в безмежній науковій царині страхування залишається достатня кількість дискусійних питань. Частина їх торкається методів, що застосовуються в процесі стратегічного фінансового аналізу страхової компанії як необхідного етапу формування фінансової стратегії страховика. Потреба в розширенні методичних можливостей

аналітиків, причетних до проведення стратегічного фінансового аналізу страхових компаній, у підвищенні об'єктивності його результатів і зумовила актуальність теми статті.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування методичних переваг теорії зацікавлених сторін в контексті доцільності її використання у процесі формування фінансової стратегії страхової компанії.

Виклад основного матеріалу. Фінанси страхових організацій – це регульовані державою економічні відносини у грошовій формі, які виникають в процесі формування, розподілу і використання фінансових ресурсів страховика для забезпечення його статутної діяльності, власного розвитку та інтересів засновників.

Матеріальним втіленням фінансових відносин на рівні суб'єктів господарювання є фінансові ресурси. Гаманкова О. О. вважає за доцільне використовувати замість терміну «фінансові ресурси» термін «капітал», оскільки перші є капіталом, представленим у грошовій формі [1].

Стратегічна програма формування фінансових ресурсів за рахунок власних і залучених зовнішніх коштів, їх розподілу між корпоративними, функціональними та конкретними стратегіями, а також забезпечення їхнього ефективного використання в процесі реалізації стратегії називається фінансовою стратегією [2].

Бланк І. О. вважає, що фінансова стратегія є одним із найважливіших видів функціональної стратегії підприємства, що забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин [3].

Під фінансовою стратегією страхової компанії Полчанов А. Ю. розуміє концепцію управління в сфері формування, розподілу і використання фінансових ресурсів страховика, направленою на досягнення поставлених цілей. Відповідно до цього фінансова стратегія може проявляється у формі фінансового плану розвитку компанії, довгострокової фінансової політики, конкурентної фінансової позиції страховика тощо [5].

Термін «формувати» означає надавати чому-небудь певної форми; давати існування чому-небудь; створювати, надаючи якоїсь структури, організації, форми . На нашу думку, формування фінансової стратегії страхової компанії можна

тлумачити як створення певних методів, прийомів, програм розвитку фінансової діяльності страховика, що прагне досягти поставлених цілей та віднайти найефективніші шляхи їх реалізації.

Формування фінансової стратегії відіграє важливу роль в стратегічному фінансовому управлінні страховою компанією. Проте не існує єдиної моделі розробки фінансової стратегії, що зумовлено унікальністю бізнес-процесів кожної організації. На рис 1. відображено основні етапи формування та реалізації фінансової стратегії страховика, що відповідають консенсусу думок науковців.

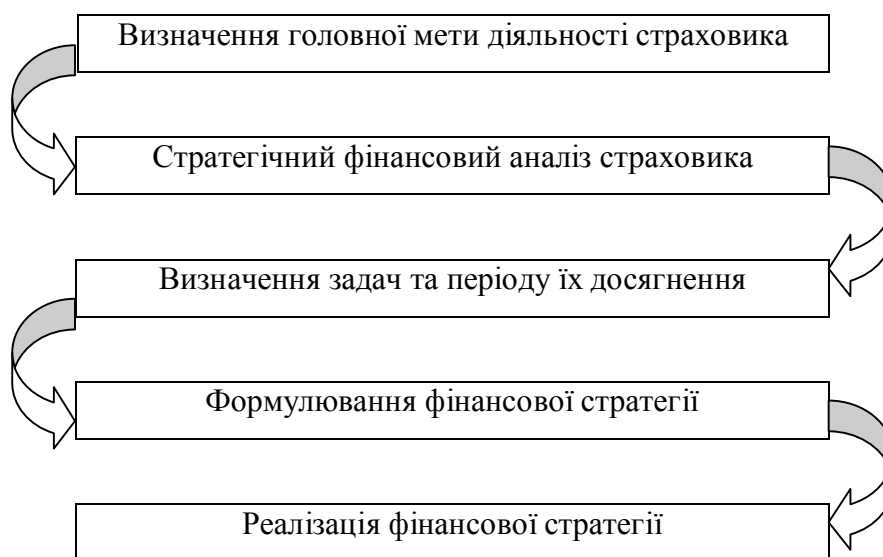


Рис. 1.3. Основні етапи формування та реалізації фінансової стратегії страховика

Як бачимо, ключову роль в розробці фінансової стратегії страховика відведено стратегічному фінансовому аналізу, що досліджує вплив підприємницького середовища на фінансову діяльність страховика з метою підвищення ефективності управління компанією в довгостроковому періоді. Кінцевою метою стратегічного фінансового аналізу є визначення стратегічної фінансової позиції компанії.

Вивчення літературних джерел із стратегічного менеджменту дозволяє зробити висновок, що до основних методів стратегічного фінансового аналізу можна віднести PEST-аналіз, PESTLE-аналіз, SNW-аналіз та SWOT-аналіз, переваги і недоліки яких наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Переваги та недоліки основних методів стратегічного фінансового аналізу

	Переваги	Недоліки
--	----------	----------

PEST-аналіз	Використовується для опису впливу політичних (P - policy), економічних (E - economy), суспільних (S - society) та технологічних (T - technology) факторів зовнішнього середовища, що впливають на стратегічний процес в страхові компанії	Здійснює тільки аналіз факторів зовнішнього середовища; являє собою попередній етап загального аналізу ризиків інвестиційних проектів.
PESTLE-аналіз	Враховує, окрім вище перерахованих факторів, юридичні (L - legal) та етичні (E - ethical) чинники, що мають важливе значення в умовах поглиблення інтеграційних процесів в світі.	Використовується для стратегічного аналізу можливостей та загроз зовнішнього середовища.
SNW-аналіз	Використовується для оцінки внутрішнього підприємницького середовища страховика шляхом вивчення його сильних (S – strengths), нейтральних (N - neutral) та слабких (W – weaknesses) фінансових позицій	Здійснює тільки аналіз факторів внутрішнього середовища.
SWOT-аналіз	Систематизація знань про внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на процес стратегічного планування; періодична діагностика ринку та ресурсів фірми; визначення конкурентних переваг та формування стратегічних пріоритетів.	Суб'єктивність вибору та ранжування факторів зовнішнього та внутрішнього середовища; слабка підтримка прийняття конкретних управлінських рішень; погана адаптація до середовища, що постійно змінюється.

В пошуках нових методичних підходів у проведенні стратегічного фінансового аналізу було виявлено, що протягом останніх років в академічних дослідженнях зарубіжних учених все більше уваги приділяється теорії зацікавлених сторін [4; 7].

Автори цієї теорії свідомо позиціонували її як альтернативну: навіть у назві «зацікавлені сторони» відчувається прихований виклик неокласичної теорії підприємства. Починаючи з середини 1980-х років дана теорія помітно впливає на стиль і методи управління, корпоративну культуру і стратегії більшості компаній світу. Цей вплив не оминув і такої сфери як страхування.

Одним із перших ідею врахування інтересів зацікавлених сторін в управлінні компаніями сформулював відомий економіст Р. Фрімен у 1984 р. Зацікавленою стороною, за визначенням Фрімена, може бути будь-яка група чи особа: яка сама може впливати на досягнення цілей організації; на яку впливає досягнення цілей організації. Отже, всі групи чи особи, які мають відношення до фірми, є зацікавленими сторонами, а керівництво компанії має враховувати інтереси не тільки акціонерів, але й інших груп осіб та організацій. Це і є визначальною рисою теорії

зацікавлених сторін, хоча можна назвати ще декілька відмінностей від інших теорій. Теорія зацікавлених сторін призначена одночасно описувати і визначати структуру і функціонування певної корпорації, розглядає корпорацію як деякий організаційний об'єкт, через який численні і різноманітні учасники вирішують свої численні завдання. Теорія зацікавлених сторін є загальною і всебічною, але у той же час має і практичну цінність, що може бути відчутною лише тоді, коли правильно визначено склад зацікавлених сторін, співвідношення інтересів, розроблено систему вимірювання та оцінки взаємного впливу різних сторін.

Науковцями [2;4;7] встановлено, що серед найбільш вагомих груп зацікавлених сторін слід виділити акціонерів, інвесторів, постачальників, клієнтів (споживачів), менеджерів і працівників, державні (урядові) структури. Зручним способом упровадження теорії зацікавлених сторін у практичну сферу є використання різноманітних інструментів, призначених для стратегічного управління, аналізу та вимірювання ефективності різних аспектів діяльності фірми. Серед цих інструментів доцільно виділити систему показників відповідальності (ASC) [4;2;7], що від початку була призначена для пошуку своєрідного «балансу інтересів» між компанією та її зацікавленими сторонами. Взаємовідносини між зацікавленими сторонами називають «зв'язком контрактів». Ці «контракти» (або взаємозв'язки) розглядаються як внески різних зацікавлених сторін взамін вигід та стимулів, які забезпечує їм організація.

Ключові показники у моделі ASC для страхової компанії наведено у табл. 2. Потрібно зауважити, що за кожною групою зацікавлених сторін оцінка внесків робиться з точки зору користі для страховика, а стимулів, навпаки, з точки зору максимальної користі для сторін, які взаємодіють з компанією.

Таблиця 2

Система показників відповідальності для страхової компанії

Зацікавлені сторони	Внески	Показники	Стимули	Показники
Власники бізнесу	Капітал	Величина статутного капіталу	Зростання вартості компанії	Ринкова вартість компанії
Персонал	Людський капітал	Продуктивність людського капіталу	Забезпечення відповідного рівня життя	Величина і рівень оплати праці

Споживачі	Прихильність до наданих послуг страховою компанією	Обсяг наданих послуг	Якість і вартість послуг	Собівартість реалізованих страхових послуг
Держава	Фінансування програм розвитку страхового ринку	Обсяги щорічних витрат з бюджету	Зростання податкових надходжень	Щорічні обсяги податків, сплачених страховими компаніями

Прокоментуємо показники табл. 2. Страхова компанія є складовою розвинених ринкових відносин, які не тільки опосередковують зв'язок компанії з клієнтами, але його стосунки з власниками. Будь-який інвестиційний проект створюється і передбачає отримання економічного ефекту інвесторами і певного зиску всіма учасниками. Таким чином у якості внеску власника компанії можна розглядати капітал, що виражається величиною сформованого статутного капіталу. З точки зору інвестора, реалізація проекту повинна сприяти зростанню його капіталу, тобто суми матеріальних цінностей (як правило у фінансовій формі), що знаходиться у його розпорядженні. Звідси випливає, що стимулом для власника є зростання вартості бізнесу, що залежить від чистого грошового потоку. Тому чистий грошовий потік компанії сьогодні виступає одним з головних критеріїв оцінки альтернативних стратегій розвитку, що дозволяє уникнути недоліків використання традиційних фінансових показників.

На наступному рівні оціночних критеріїв перебувають споживачі (клієнтів). Ринкова діяльність страхової компанії перебуває під впливом зовсім інших факторів, ніж внутрішнє середовище. Це зумовлене великою кількістю зовнішніх факторів впливу, не прогнозованістю зміни більшості з них та іншими чинниками: податковою політикою держави, інвестиційного клімату, рівня конкуренції і т.д.

Внесками клієнтів слід вважати прихильність до послуг, що надаються страховою компанією. Довгострокова ефективність компанії у ринковій діяльності проявляється у зростанні її ринкової частки, підвищенні конкурентоспроможності послуг. Основним індикатором, що опосередковано виражає вплив усіх цих показників, є обсяг наданих страхових послуг. При зростанні обсягів наданих послуг збільшується присутність компанії на ринку, тобто зростає її ринкова частка.

Збільшення обсягів наданих послуг можливе лише за умови належної оцінки ринком співвідношення ціни/якості послуг страхової компанії, тобто її конкурентоспроможності. Стимулом для цієї зацікавленої сторони слід вважати якість надання і вартість страхових послуг, що доцільно оцінювати за такими показниками як витрати на здійснення страхування і розповсюдження послуг.

Наступною зацікавленою стороною в системі показників відповідальності є персонал страхової компанії, внеском якого виступає людський капітал. Показником величини внеску слід вважати продуктивність людського капіталу і її зростання в динаміці. Стимулом же виступає забезпечення відповідного рівня життя і умов праці, а показником стимулу для персоналу є підвищення рівня грошової винагороди за витрачені зусилля (середньої заробітної плати).

Внеском уряду як зацікавленої сторони слід вважати фінансування програм розвитку страхування. Показником величини внеску - щорічні суми фінансування, що закріплені у відповідних бюджетах, стимулом – повна і своєчасна сплата страховиками податків. Відомо, що на динаміку податкових надходжень впливають фінансові результати діяльності компанії, побудова податкової системи, її лояльність до суб'єктів господарювання та інші чинники, пов'язані з ринковою діяльністю компанії. Таким чином, спостерігаємо діалектичний взаємозв'язок між усіма показниками системи зацікавлених сторін.

Існує рекомендована послідовність впровадження моделі ASC у практичну діяльність. На першому етапі здійснюється ідентифікація зацікавлених сторін. Потім ідентифікуються внески кожної зацікавленої групи осіб і стимули, надані цим групам; На третьому етапі ранжуються внески і стимули за пріоритетом (важливістю). Наступний етап передбачає визначення показників для кожного внеску (стимулу); І насамкінець здійснюється практичне застосування вибраних показників для підготовки і прийняття стратегічних управлінських рішень.

Висновки. На сьогодні перед фінансовими менеджерами страхових компаній постає проблема якості розробленої фінансової стратегії. Реальним шляхом її вирішення є використання методичних можливостей теорії зацікавлених сторін під час проведення стратегічного фінансового аналізу. Проведене дослідження

дозволило ідентифікувати для страхової діяльності зацікавлені сторони та сформувати систему показників відповідальності. Кожна з ідентифікованих зацікавлених сторін по різному здійснює свій вплив на страхову компанію. Саме тому керівництву необхідно приділяти більше уваги на задоволення їх потреб, оскільки від цього залежатиме якість розробленої фінансової стратегії та її успішна реалізація.

Література

1. Гаманкова О.О. Фінанси страхових організацій: Навч. посіб. – КНЕУ, 2007. – 328 с.
2. Гордієнко П.Л., Дідковська Л.Г., Яшкіна Н.В. Стратегічний аналіз: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2008. – 478 с.
3. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. – К.: Ельга, 2008. – 724 с.
4. Говорушко Т.А. Управління фінансовою діяльністю страхової компанії з метою забезпечення її ефективного розвитку [текст] монографія / Т.А. Говорушко, В.М. Стецюк, О.Ю. Толстенко. – К.: «Центр учбової літератури», 2012. – 168 с.
5. Полчанов А.Ю. «Стратегічний фінансовий аналіз як ключовий етап формування фінансової стратегії страхової компанії». Вісник ЖДТУ № 2 (56). Економічні науки. – 2011.
6. Полчанов А.Ю. «Теоретичні основи фінансової стратегії страхової компанії». Вісник ЖДТУ № 2 (52). Економічні науки. – 2010.
7. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навчальний посібник [видання 2-ге, доповнене]. – Львів: «Новий Світ-2000», 2010. – 272 с.
8. Ткаченко Н.В. Забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: теорія, методологія та практика. / Н. В. Ткаченко; Нац. банк України, Ун-т банків. справи. — Черкаси: “Черкаський ЦНТЕІ”, 2009. — 570 с.