

4. Горячева К. С. Оцінка рівня фінансової безпеки підприємства / К. С. Горячева // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Суми : ВВП «Мрія – 1» ЛТД, УАБС, 2004. – Т. 10. – С. 288-295.
5. Демченко І. В. Фінансова безпека суб'єктів господарювання: сутність та умови виникнення / І. В. Демченко // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2010. – № 1 (6). – С. 35-38.
6. Держкомстат України : [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Бузько І.Р., Труніна І.М.

УДК 658 713

## КОНКУРЕНТА СКЛАДОВА ГЛОБАЛЬНИХ РИНКІВ ТА РОЗВИТКУ ЗАБЕСПЕЧУЮЧИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

**Вступ.** На сучасному етапі розвитку інтеграційних процесів, підприємства ставлять перед собою мету вихід на міжнародний ринок. Але реалізація зовнішньоекономічного потенціалу й конкурентних переваг підприємства найчастіше вимагає залучення зовнішніх фінансових ресурсів, тому що в умовах ринкової економіки практично всі господарюючі суб'єкти, незалежно від організаційно-правових форм, фінансуються із зовнішніх джерел.

**Постановка проблеми.** Розгляд конкурентної складової глобальних ринків і розвитку забезпечуючих бізнес-процесів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різноманітні аспекти розвитку інтеграційних процесів, глобальних ринків та бізнес-процесів знаходять відображення у роботах вітчизняних та закордонних економістів, до яких можна віднести – Білоруса О.Г., Кудрова В.М., Циганкову Т.М., Новицького В.С., Базилевича В.Д., Шелудько В.М., Ковтуна М.В., Хармона П. та ін. Проте питання, пов'язані з конкурентними складовими бізнес-процесів та глобальних ринків залишаються недостатньо вивченими.

**Метою даної роботи** є дослідження й виявлення конкурентних переваг підприємств під час розвитку забезпечуючих бізнес-процесів, обґрунтування практичних шляхів їх раціонального використання й залучення зовнішніх фінансових ресурсів з метою реалізації діяльності на глобальних ринках.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних зв'язків визначальними для діяльності підприємств є процеси глобалізації й економічної інтеграції. Кожне велике підприємство ставить перед собою мету вихід на міжнародний ринок і інтеграцію в систему світового господарства. Тому що між учасниками інтеграції здійснюється більш глибокий поділ праці, ведеться інтенсивний обмін товарами, послугами, капіталами, робочою силою. Існують фінансові фактори, що впливають на глобалізацію, які пов'язані із транскордонним переміщенням капіталів, грошей і трансфером власності. Глобалізація фінансів має свої позитивні й негативні наслідки. З одного боку вона дозволяє набагато швидше, чим раніше, пройти початкову стадію економічного розвитку. З іншого – надають дестабілізуючий вплив на економіку держав, де існують проблеми в соціально-економічних структурах і механізмах, а також сприяння швидкому поширенню у світовому масштабі наслідків фінансової кризи, що відбулася в якій-небудь країні.

Результатом глобалізації фінансових ринків є також інтернаціоналізація власності. У цей час у якості головного джерела міжнародних інвестицій виступають великі фірми, які створюють свої філії в інших країнах або викуповують місцеві підприємства, внаслідок чого міжнародна торгівля витісняється виробництвом у міжнародному масштабі. Вслід за інтернаціоналізацією господарської діяльності прогресує процес інтернаціоналізації власності. Виробничі процеси стають усе більш мобільними. Підприємства намагаються виробляти товари якнайближче до своїх клієнтів, а такі фактори, як доступність сировини або дешевої робочої сили при виборі локалізації, вже не так важливі, як раніше. Міжнародні фірми розміщують свої інвестиції там, де можна дістати більший прибуток. Однак реалізація зовнішньоекономічного потенціалу й конкурентних переваг фірми найчастіше вимагає залучення зовнішніх фінансових ресурсів, тому як в умовах ринкової економіки практично всі господарюючі суб'єкти, незалежно від організаційно-правових форм, фінансуються із зовнішніх джерел [1].

Залучення капіталу, зокрема іноземного, є пріоритетним завданням для більшості підприємств України. Основу промислового потенціалу України складають середні й великі підприємства, більшість яких характеризується нестійким фінансовим становищем, відсутністю стратегії розвитку в ринкових умовах, неможливістю ліквідного забезпечення позик і кредитів, відсутністю кваліфікованих фахівців в області сучасних фінансів, що мають досвід залучення капіталу. При цьому багато із цих підприємств мають значний потенціал економічного росту, хоча й перебувають у положенні хиткої рівноваги – очікування банкрутства або можливого росту [2].

У міру розвитку ринкових відносин і глобалізації міжнародного ринку капіталу все частіше вставало питання інтеграції України у світове фінансове співтовариство й виходу вітчизняних підприємств на міжнародний ринок цінних паперів. Із цього випливає, що випуск компаніями цінних паперів надає можливість залучення великих коштів, необхідних для реалізації зовнішньоекономічного потенціалу. При цьому іноземні інвестори воліють купувати цінні папери не безпосередньо на українському ринку, а на міжнародному у вигляді американських і глобальних депозитарних розписок. І тільки вихід на міжнародну електронну біржу українських компаній надасть таку можливість. Основними методами розміщення цінних паперів у міжнародному масштабі, які можуть використовувати й використовують українські емітенти, є:

- приватне розміщення;

- розміщення "за правилом 144А";
- відкрите розміщення;
- розміщення у вигляді депозитарних розписок;
- емісія єврооблігацій і ін. [3].

У зв'язку з цим, підприємства повинні використовувати раціональні підходи для оптимізації бізнес-процесів. Поняття бізнес-процес означає процес, який служить здійсненню основних цілей підприємства й описує центральну сферу його діяльності. Таким чином, виходом або результатом виконання бізнес-процесу завжди є інформація, послуги або товари, що вимагає клієнт. При цьому бізнес-процес може мати кілька виходів.

У системі діяльності підприємства бізнес-процес – це організований комплекс взаємозалежних дій, які в сукупності дають важливий для клієнта результат. Тут передбачається що процес – це комплекс дій, а не одна дія. У свою чергу всі дії, що включаються в процес, не випадкові й не довільні, а взаємозалежні й організовані й тільки в сукупності можуть дати необхідний ефект.

З погляду здійснення діяльності компанією бізнес-процес – це зв'язаний комплекс робіт, реалізований по заданих вимогах, що й забезпечує досягнення потрібного кінцевого результату (планування, проектування, постачання, виробництва, торгівля) [4].

Існує багато способів класифікації бізнес-процесів. Під час аналізу бізнес-процесів на етапі опису діяльності "як є" виходить велика кількість робіт. Для того, що б підвищити ефективність обробки великої кількості інформації, роботи потрібно правильно структурувати. Для цього бізнес-процеси, що існують у компанії поділяють на чотири групи, кожна з яких має свої відмінні риси (рис. 1):

- основні бізнес-процеси – генерують доходи компанії;
- забезпечуючі бізнес-процеси – підтримують інфраструктуру й основну діяльність компанії;
- бізнес-процеси управління – управляють компанією;
- бізнес-процеси розвитку – що розвивають компанію.

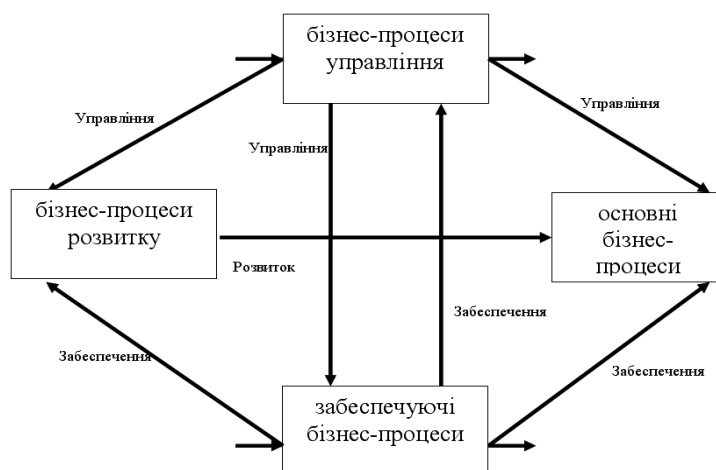


Рис. 1. Класифікація бізнес-процесів [5].

Потрібно відзначити, що даний підхід класифікації бізнес-процесів є одним із частіш використовуваних на практиці.

Із запропонованих груп розглянемо забезпечуючі бізнес-процеси, до складу яких входять:

- бухгалтерські;
- юридичні;
- фінансові;
- технічні й ін.

На відміну від основних забезпечуючі бізнес-процеси мають інші цілі й призначення. Якщо основні бізнес-процеси приносять гроші, виробляючи продукт і задовольняючи потреби клієнта, то процеси, що забезпечують, підтримують інфраструктуру організації. Клієнт за них не готовий платити гроші, але ці процеси потрібні для того, щоб компанія існувала. Клієнтами процесів, що забезпечують, є підрозділи й співробітники організації, яких при описі процесів називають внутрішніми клієнтами. У якості, що забезпечують розглядають такі бізнес-процеси, як адміністративно-господарське забезпечення, забезпечення безпеки, юридичне забезпечення і т.д.

Забезпечуючі бізнес-процеси можуть виробляти продукти, які можуть продаватися на зовнішньому ринку, але ці продукти не є основними, вони є другорядними або побічними. Забезпечуючі бізнес-процеси не мають стратегічного значення (таблиця 1).

У міру функціонування компанії може бути ухвалене рішення зробити побічний продукт основним. У цьому випадку забезпечуючий бізнес-процес перетворюється в основний. Існує й протилежна перспектива - компанія може віддати свої забезпечуючі бізнес-процеси на аутсорсинг, у випадку якщо в зовнішньому середовищі існують інші організації, які можуть виконати даний бізнес-процес більш дешево, швидко і якісно у виді своєї спеціалізації й наявності більших компетенцій і досвіду.

**Таблиця 1.** Характеристики забезпечуючих бізнес-процесів [5].

Визначення	Відмінні риси
бізнес-процеси, клієнтами яких є основні бізнес-процеси; бізнес-процеси, які підтримують інфраструктуру організації.	- виходи можуть продаватися на зовнішньому ринку; - не мають стратегічного значення ; - можуть перетворитися в основний бізнес-процес; - можуть бути виключені у випадку наявності конкурентоспроможних альтернатив на зовнішньому ринку й передачі їх виконання на аутсорсинг.

Зокрема фінансові бізнес-процеси забезпечують залучення капіталу в компанію, а саме випуск цінних паперів і реалізація їх на ринку. Тому раціональне планування й організація забезпечуючих бізнес-процесів у плані емісії цінних паперів є ключовим чинником залучення інвестицій у компанію.

Кількість фінансових інструментів, пропонованих інвесторам підприємствами, останнім часом збільшилася. Значну роль по підвищенню інвестиційної привабливості корпорації відіграє й доступ до інформації і її якість. Тому підвищення стандарту інформації, яка надається акціонерними товариствами, залучить інвесторів до покупки паперів, що котуються публічно.

Однак не всі підприємства мають можливість доступу до лістингу на національних або міжнародних біржах. Тому альтернативним рішенням для дрібних і середніх компаній, які здійснюють емісію цінних паперів, є розміщення пропозицій на електронній біржі. Бар'єри доступу на таку біржу практично мінімальні. Тим самим підприємства мають можливість залучити кошти з низькими для себе первинними вкладеннями. Сьогодні такі біржі отримали назву «B2B exchange» - business-to-business exchange (електронні біржі «бізнес- для-бізнесу»).

Система B2B exchange являє собою електронну біржу для обмінних операцій з онлайн доступом, робота якої організована відповідно до загальноприйнятих світових стандартів. На підставі заявок по обміну цінних паперів система B2B exchange знаходить зустрічні інтереси компаній і інвесторів і формує обмінні ланцюжки, що дозволяє максимально ефективно використовувати ресурси для ведення бізнесу. Зручний інтерфейс надає користувачам можливість здійснювати всі операції в системі зі свого «особистого кабінету», у якому зосереджений доступ до всіх операційних даних. Розміщення заявок у системі B2B exchange дозволяє компаніям ефективно оформляти й проводити обмінні угоди, що дає можливість знизити витрати на банківське обслуговування й послуги посередників.

У системі B2B exchange може працювати будь-яке майно компанії, що має матеріальну цінність, включаючи: послуги, нематеріальні активи, частки в бізнесі й власно гроші. Що робить зручним реалізацію в такій системі цінних паперів. Оскільки підприємства (у формі акціонерних товариств) розглядаємої групи характеризуються високим ризиком, то реальним інвестором може бути тільки інституціональний або приватний, особливо у разі довгострокового вкладення коштів. Найбільш ефективним і доступним механізмом залучення капіталу є випуск корпоративних цінних паперів, а також формування портфелів цінних паперів різного призначення [4].

У якості основного інструмента фінансування інвестори вибирають придбання акцій компанії. Їм не потрібні гарантії або ліквідне забезпечення, досить переконливих доказів фінансової спроможності емітента. У цьому випадку інвестори готові розділити ризики із власниками компанії. Іноземний інвестор воліє купувати акції тих компаній, які мають потенціал росту, мають стратегію розвитку, ініціативний менеджмент, здатний реалізувати цю стратегію.

**Висновки.** Таким чином, керування фінансовими бізнес-процесами верхнього рівня забезпечує реалізацію стратегії компанії відносно нарощування виробництва, розширення діяльності й формування конкурентних переваг на міжнародному ринку.

Це здійснюється шляхом емісії цінних паперів підприємства і їх реалізація на фондовій біржі й електронних торговельних майданчиках.

Також залучення в широких масштабах національних і іноземних інвестицій в українську економіку переслідує довгострокові стратегічні цілі розвинутого, соціально-орієнтованого суспільства, в основі якого лежать принципи ринкової економіки.

Іноземний капітал може привнести в українські компанії досягнення науково-технічного прогресу й передовий управлінський досвід. Випуск боргових фінансових інструментів і паперів, що надають корпоративні права, є більш вигідним варіантом залучення коштів за одержання кредитів на операційні потреби.

Політичний і економічний курс українського уряду спрямований на поглиблення інтеграційних процесів у систему світового господарства, і тому суб'єкти економічної діяльності України задаються метою реалізації діяльності в міжнародному масштабі.

#### Джерела та література:

1. Білорус О. Г. Економічна система глобалізму : монографія / О. Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2003. – 360 с.
2. Кудров В. М. Мировая экономика: социально-экономические модели развития : учеб. пособие / В. М. Кудров. – М. : Магистр, 2009. – 399 с.
3. Ценные бумаги / В. Д. Базилевич, В. М. Шелудько, Н. В. Ковтун и др. – К. : Знання, 2011. – 1094 с.
4. Paul Harmon. Business Process Change : A Guide for Business Managers and BPM and Six Sigma Professionals / Paul Harmon. – Second Edition. – Morgan Kaufmann, 2007. – 592 p.
5. Ковалев В. М. Технологія структуризації і описання організації – шаг за шагом / В. М. Ковалев // Консультант директора. – 2004. – № 8.
6. Иванов А. П. Финансовые инвестиции на рынке ценных бумаг / А. П. Иванов . – М. : Дашков и К, 2004. – 444 с.