

стали авторами книги “Теорія ігор і економічна поведінка”. Концепція полягала у тому, що прийняття рішень зумовлюється тими альтернативами, які обіцяють більш високу ймовірність отримання максимального доходу.

Досі популярними є визначення ризиків, запропоноване американським економістом. Дж. Саймоном. Згідно з ним ризики – це “невизначеність, що виникає в результаті дії чинників, які мають походження всередині чи поза межами держави і істотно негативно впливають на ділову й інвестиційну діяльність” [1].

Економічний ризик пов’язаний з загальними змінами в економіці, які перебувають практично поза прямого контролю окремих суб’єктів економічної діяльності.

Не дивлячись на те, що в теперішній час не існує загальноприйнятої, вичерпної класифікації фінансових ризиків, в економічній літературі простежується певна тенденція, згідно з якою основними і найбільш значущими видами таких ризиків вважають: ринковий, кредитний, відсотковий, валютний, ризик неплатоспроможності, інфляційний, інвестиційний і ряд аналогічних ризиків.

Отже, світова фінансова криза 2008-2009 років справила глибокий вплив на глобальну фінансову систему і загострила питання оцінки фінансових ризиків як на рівні окремих установ, так і фінансової системи в цілому. До того ж, криза продемонструвала вразливість фінансових установ, яка може виникнути в результаті використання традиційних ринкових каналів фінансування, особливо коли йдеться про різке зростання обсягів запозичень.

Зростання ризиків на зовнішніх ринках викликало певну переорієнтацію діяльності банків на внутрішні ринки.

Підвищення ролі банківських установ у подальшому соціально-економічному розвитку України не в останню чергу визначатиметься цілковитим відновленням довіри до них як з боку населення, так і юридичних осіб. Довіра до банку і стабільність його функціонування забезпечується історією банку, наявністю власного капіталу, спроможністю адекватно оцінювати ризики і приймати рішення. Якщо банк помиляється, то виявляється нездатним вчасно виконувати доручення клієнтів, не може розплатитися за своїми зобов’язаннями, що позначається на його діловій репутації. Звичайно якщо банк не виконує свої зобов’язання, клієнти перестають довіряти йому свої гроші, при цьому намагаються вилучити ті кошти які знаходяться на депозитних вкладах. Саме внаслідок цього банківські установи остаточно втрачають фінансову рівновагу.

Банківська система в передкризовий період не змогла призупинити розвиток небезпечних фінансових тенденцій у національній економіці. Високі процентні ставки за кредитами й депозитами тільки сприяли зростання загального кредитного ризику. Доступність зовнішніх джерел фінансування призвела до погіршення якості банківського менеджменту, що повною мірою проявилось восени 2008 року.

Як показав досвід минулих банківських криз, вчасне розпізнання проблем фінансового сектору в поєднанні із швидким всеосяжним втручанням уряду відіграли головну роль, завдяки чому банківські установи та небанківські фінансові посередники відновили фінансову діяльність.

На сьогоднішній день розв’язання проблем кризи 2008-2009 років відбувається повільнішими темпами, і суб’єкти ринку не можуть повною мірою спрогнозувати обсяги своїх втрат і терміни їх покриття.

Відносини між банком і клієнтом мають відновлюватися на довгостроковій основі, а саме:

- клієнт повинен бачити, що банк враховує його становище настільки, наскільки це можливо;
- допомагає не знижувати темпи розвитку;
- знаходить компроміси.

Відновлення довіри до банківської системи в коротко – чи середньостроковому періоді буде означати переорієнтування грошових потоків із тіньової частини економіки до банківського сектору. У більш довгостроковому періоді це буде означати залучення заощаджень населення до банківського сектору, що дозволить українській банківській системі повноцінно функціонувати і фінансувати інвестиційні проекти.

Список літератури

1. Simon J.D. Political risk assessment: Past trends and future prospects // Columbia Journal of World Business, 1982. – P. 68.

Т.О. Ставерська, ст. викл. (ХДУХТ, Харків)

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Методологія, методика та організація фінансового планування змінювалися протягом історичних періодів залежно від характеру і рівня розвитку економічних відносин. Найбільш відомими концепціями фінансового планування є: генетична (виходить із методів урахування впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища), телеологічна (ґрунтується на встановленні відносно постійних «інституційних рамок», державному регулюванні фінансово-господарської діяльності підприємства), а також можливі їх поєднання.

Назви концепцій запозичені із філософії. «Телеологія» (від грецького telos – мета) – філософське вчення, що приписує процесам і явищам природи цілі (доцільність або здатність до цілеполагання), які або

встановлюються Богом, або є внутрішніми причинами природи. Філософське розуміння генетичного методу (від грец. genesis – походження, розвиток) зводиться до вивчення явищ, яке ґрунтується на аналізі їх розвитку. Генетичний метод у плануванні почав застосовуватися в період зростання невизначеності діяльності суб'єктів господарювання. Генетична і телеологічна концепції ґрунтуються на різних засадах спрямування процесу планування; визначають різні шляхи досягнення цілей збалансованого розвитку.

Проблеми фінансового планування в Україні великою мірою визначаються логікою історичного розвитку, передусім радянським досвідом. У 20-30-х роках минулого століття в умовах соціалістичної системи господарювання в СРСР погляди учених на зміст фінансового планування не вирізнялися єдністю. Але наукові дискусії згодом були перенесені з економічної площини у соціально-політичну, що обумовило перемогу телеологічної школи і жорсткого централізованого управління народним господарством. Вчені, які виступали за необхідність використання ринкових відносин і генетичного підходу до планування, оголошувалися буржуазними економістами, а їх концепції стали розглядатись як відмова від соціалізму, спроби реставрації капіталізму.

Протягом 30-80-х рр. ХХ ст. відбувався подальший розвиток адміністративної системи управління, особливостями якої було: використання директивних методів управління виробництвом і розподілом продукції; централізоване забезпечення кожного підприємства матеріально-технічними ресурсами; встановлення державних цін на продукцію; націленість планів на вирішення поточних, а не перспективних питань розвитку; слабка їх наукова обґрунтованість; планування «від досягнутого»; недемократичний характер технології розроблення планів; оцінка результатів господарської діяльності залежно від планових завдань тощо.

Утім, об'єктивна дійсність свідчить про неоднозначність оцінок радянського планування. Воно увійшло в історію як одне з найважливіших наукових і соціальних завоювань ХХ ст. у галузі революційної практики перетворення суспільного життя. У 1966-1971 рр. у СРСР було проведено реформу, яка проголошувала фундаментальне вдосконалення системи народногосподарського планування у розвитку теорії та методології економічного прогнозування. Щоправда, водночас прогностика перетворилась на камінь ідейного спотикання, оскільки в умовах соціалізму ідеології прогнозування і планування є некогогерентними.

Приблизно у цей же час, у 1960-х рр. у США та більшості країн Західної Європи почався «бум стратегічного планування», який базувався на домінуванні концепції підприємства як «відкритої системи» на макrorівні, а також розвитку прогнозування та індикативного планування на державному рівні. Використання системи прогнозів стосовно різних об'єктів, які мали різні характеристики щодо тенденцій та темпів змін, зумовили необхідність багатоваріантних розрахунків і стали передумовою альтернативних планів. У стратегічному плануванні широко застосовуються сценарії формування «портфеля підприємства», а вінцем його розвитку стала система «планування, програмування, бюджетування».

У 1988 р. в СРСР розпочалася перебудова механізму управління економікою, яка збіглася з проголошенням гласності. У цей період теоретико-методологічні суперечності системи «прогноз–план» досягли свого піку, і багато хто з провідних прогнозистів СРСР відкрито виступили з гострою критикою планово-розподільної системи господарювання. На початку 90-х рр. ХХ ст. з проголошенням курсу України на ринкові реформи під час чергової дискусії з приводу «план–ринок», яка розгорнулася на сторінках наукової преси, пріоритет надавався ринковому саморегулюванню.

Після 1991 р. проблематика «планування-прогнозування» перемістилася переважно в область макроекономічного регулювання, що набуло відбиття у відповідних законодавчій базі.

На мікрорівні потребує розробки концепція фінансового планування, яка би відповідала існуючим умовам господарювання та рівню кон'юнктури і була похідною від генетичного підходу.

О.В. Чумак, канд. екон. наук, доц. (ХДУХТ, Харків)

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ САНАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Аналізуючи методики, які використовують з метою визначення санаційної спроможності підприємства, варто відмітити, що вони передусім спрямовані на аналіз фінансових складових діяльності підприємств, що не дає повної інформації про загальний стан та перспективи розвитку суб'єкта господарювання, його здатність протистояти розвитку та поглибленню кризи. Окрім того, основним джерелом інформації, є форми фінансової звітності, які не завжди відображають реальну ситуацію, що склалась на підприємстві.

Оцінюючи санаційну спроможність підприємства доцільно ґрунтуватись на оцінці санаційного потенціалу підприємства, тобто визначенні можливостей та резервів для відновлення і забезпечення його подальшого ефективного функціонування. Для цього необхідно враховувати усі елементи потенціалу, їх кількісні та якісні характеристики. Для оцінки санаційного потенціалу, який є виразником санаційної спроможності підприємства, рекомендовано використовувати інтегральний коефіцієнт санаційної спроможності, який узагальнює ключові складові санаційного потенціалу і дає можливість комплексно оцінити його рівень. Основними складовими санаційного потенціалу підприємства в науковій літературі визначено маркетинговий потенціал, фінансовий, трудовий та виробничий.