

3. Бюджетна система. Вишкіл студії : навчальний посібник / [С. І. Юрій, Й. М. Бескид, В. Г. Дем'янин-шин та ін.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 864 с.
4. Василик О. Д. Державні фінанси України : [підручник] / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К. : НІОС, 2002. – 608 с.

УДК 332.01:330.83

ББК 65.013

Ткач О.В.

ОСОБЛИВОСТІ ПОШИРЕННЯ КРИЗОВИХ ПРОЦЕСІВ ВІД ДОМІНАНТНИХ ЦЕНТРІВ (НА ПРИКЛАДІ КРИЗОВИХ ЦИКЛІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ США)

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра менеджменту і маркетингу,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 82,
тел.: 59644

Анотація. Розглядаються особливості поширення кризових процесів від домінантних центрів на прикладі кризових циклічних процесів в економіці США.

Ключові слова: світова економіка, центри домінування, кризові процеси в США, грошова маса, потенційний ВВП.

Annotation. The crisis economical spreading process from a dominant center have been investigated on the sample of crisis process in US economy.

Key words: world economy, dominant centers, crisis process in the USA, money mass, potential GVP.

Вступ. Сучасний глобалізований характер світової економіки відзначається постійними потрясіннями. Причиною та поширенням таких негативних явищ є зміст і характер економічних процесів, що мають місце в розвинутих економіках світу, які сьогодні набули ознак центрів домінування.

Постановка завдання. Більш детально зупинимося на кризових процесах, що мали місце в США.

Результати. Аналіз динаміки ВВП США з 1929 року до 1994 року в цінах 1987 року свідчить, що протягом великої депресії обсяг продукції, що випускалася, різко зменшився, у часи Другої світової війни у зв'язку з мобілізацією виробництва обсяг виробництва збільшився надто високими темпами, що викликало аналогічний різкий спад до нормального потенційного значення ВВП (рис. 1). У період після Другої світової війни зростання ВВП було стабільним доти, доки економіка не почала переживати кризові процеси в 1970–1980 роках і стагнацію 1989 року.

Різкий спад фактичного ВВП щодо потенційного рівня в роки Великої депресії показав необхідність державного втручання в економіку, що призвело до відродження кейнсіанської теорії. Надалі незначні спади ВВП відбувалися за рахунок екзогенних впливів – війни чи різкої зміни вартості енергоносіїв.

Виняток становить спад 1980–1990 років як “політика дорогих грошей”. Він був причиною неправильних дій уряду в грошово-кредитній політиці. Необумовлене зменшення грошової маси спричинило зростання інфляції, але не призвело, як сподівалися уряд і президент Р.Діксон, до збільшення зайнятості [1].

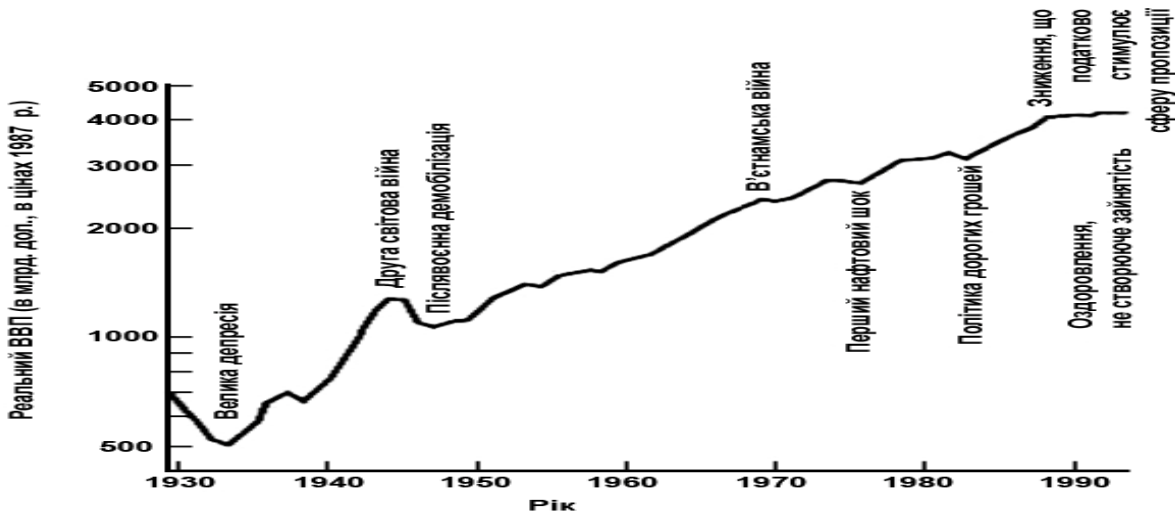


Рис. 1. Динаміка ВВП США

Зміст розвитку американської економіки в останні десятиріччя полягав у впевненому ставленні до розвитку інформаційних технологій як основного засобу підвищення продуктивності праці. Це могло бути засвідчено офіційною статистикою, яка стверджувала, що наприкінці ХХ століття темпи зростання продуктивності праці суттєво збільшилися. Якщо в період з 1987 до 1995 років вони склали в середньому 4% у рік, то в 1995–2000 роки виростили до 2,5% і більше.

Одночасно в американській економіці різко визначалося збільшення інвестицій в інформаційні технології. Так, з 1987 року до 1995 року динаміка інвестицій в інформаційні технології складала 11% у рік, у 1995–2000 роках інвестиції зросли до 20,2% у рік, тобто динаміка зростання збільшилася у два рази [2].

На цій основі можна зробити висновок, що інформаційні технології викликають збільшення продуктивності праці в усій економіці. Цей факт був підтверджений тим, що до 1995 року зростання продуктивності праці залишалося на попередньому рівні, у той час, коли зростання в інформаційних технологіях збільшувалося. Але в економічній науці з'явилися твердження, що не відбулося суттєвого впливу нового інформаційного сектору економіки на традиційний промисловий сектор у ракурсі збільшення продуктивності праці та підвищення його ефективності [2].

Під час розрахунків продуктивності праці для кожної окремої галузі з'ясувалося, що позитивна динаміка на рівні економіки в цілому сконцентрована в таких галузях: роздрібна торгівля, оптова торгівля, торгівля цінними паперами, виробництво напівпровідникових матеріалів, виробництво комп'ютерів, телекомунікації. У решті 53 галузях економіки відбувалися невеликі збільшення та зниження зростання продуктивності праці, які, у цілому, компенсують одна одну. Указані галузі продукують 31% ВВП, вносячи 38% у сукупне збільшення насиченості економіки інформаційними технологіями, і складають 29,5% від загальної зайнятості (без урахування сільського господарства).

McKinsey [3] виділяє декілька чинників, що забезпечують збільшення темпів зростання продуктивності: нововведення, конкуренцію та циклічні фактори попиту. У попередньо згаданих секторах більша частина прискорення продуктивності після 1995 року зумовлена принциповими змінами у виробництві товарів і наданні послуг. У деяких випадках ці зміни були викликані технологічними нововведеннями, але в усіх галузях зміни в регулюванні з боку держави мали важливе місце в підвищенні конкуренції. Циклічні фактори попиту, а саме – динамічне зростання фондового ринку та зсув споживчого попиту в бік дорогих товарів сильно вплинули на прискорення продуктивності праці в роздрібній та оптовій торгівлі, торгівлі цінними паперами.

Зміна в регулюванні з боку держави сприяла підвищенню конкуренції й суттєво вплинула на продуктивність у двох секторах: торгівлі цінними паперами та телекомунікаціях. Постанова Комісії Сенату США із цінних паперів і бірж різко знизила розміри комісійних платежів і біржові розриви. Ці зниження дозволили інституціональним інвесторам збільшити об'єми торгів. У телекомунікаційній галузі використання нового спектра радіохвиль для мобільного зв'язку сприяло підвищенню конкуренції й швидкому зниженню цін, а також появі на ринку нових операторів і збільшення споживання.

На думку фахівців компанії McKinsey, до циклічних факторів можна віднести зсув споживчого попиту в бік дорогих товарів і послуг та фондовий ринок, що швидко ріс і трикратно сприяв зростанню продуктивності. Це було зумовлено такими факторами [3]:

1. Високі значення фондових індексів сприяли підйому торгівлі цінними паперами через Інтернет.

2. Механізм ринків збільшив вартість активів підприємств, тим самим створюючи додаткові стимули фінансовим менеджерам.

3. Фондовий ринок, що швидко ріс і сприяв збільшенню об'ємів і котирувань акцій, кількості корпоративних злиттів, вартості угод.

З метою аналізу причин і наслідків кризових циклічних коливань використаємо дані міжгалузевого балансу економіки США за 1987, 1992, 1997 і 1998 роки, а також щорічні статистичні дані ВВП, валове виробництво інвестиції в основний капітал.

За 1987–1988 роки частка інвестицій у продукцію так званої “нової економіки” збільшилася в 1,68 раза – з 15 до 25% від загального обсягу державних і приватних інвестицій в основний капітал. У цей самий час частка аналогічної продукції у ВВП збільшилася із 17% у 1987 році до 19% у 1998 році (тобто в 1,11 раза), так само, як її частка у валовому випуску із 16 до 18% (в 1,13 раза). У процесі аналізу стає видно, що збільшення загальної частини інвестицій у продукцію “нової економіки” відбулося за рахунок збільшення частки інвестицій у комп'ютерні послуги й обробку даних (Computer and data processing services). Частка продукції сфер “нової економіки” у ВВП виросла на 1,92 відсоткових пунктів (із 17,29 до 19,21%) за рахунок збільшення частки комп'ютерних послуг і послуг обробки даних. У валовому випуску частка продукції “нової економіки” збільшилася з 1987 року до 1998 року на 2,08%, у той час, коли частка комп'ютерних послуг і послуг обробки даних збільшилися на 1,56% [5].

Слід наголосити на тому, що частка вищезазначених продуктів в інвестиціях становила в 1998 році не більше ніж 10%, у той час, коли їх частка у ВВП і валовому випуску була на рівні 2%. Частка у ВВП галузей, що виробляють інформаційно-технологічні продукти й послуги, збільшилася в 1,1 раза – з 26,02% в 1987 році до 28,7% у 2000 році. Аналогічна картина щодо динаміки цих галузей у валовому випуску, яка збільшилася в 1,12 раза з 24,55% в 1987 році до 27,52% у 2000 році. Частка інвестицій в інформаційно-технологічне обладнання й програмне забезпечення в приватних інвестиціях в основний капітал збільшилася в 1,44 раза – у 1987 році вона склала 18,81%, а у 2000 році – 27,15% [5].

З 1987 до 1998 років частка виробничих витрат стосовно сфер інформаційних технологій, які отримали назву “нової економіки”, збільшилася й склала в 1987 році 6,44 дол. США, а в 1992 році – 7,30 дол. США, у 1997 році – 7,94 дол. США, а в 1988 році – 7,55. Додана вартість вищезазначених сфер знизилася й склала в 1987 році – у кожному доларі 56,53 цента, у 1992 році – 52,10 цента, у 1997 році – 46,61 цента, у 1998 році – 52,10 цента, у 1997 році – 46,61 цента, у 1998 році – 47,28 цента [5].

У наведеній аналітиці стає зрозумілим, що в економічній структурі розвиваються протилежні тенденції: питомі витрати на сфери “нової економіки” збільшуються, але одночасно із цим питома додана вартість сфер інформаційних технологій знижується.

Тобто обсяги виробництва в інформаційних технологіях і витрати на них зростають, а можливості галузей, що їх виробляють і сприяють зростанню ВВП, зменшуються. Іншими словами, швидкість збільшення інвестицій в інформаційні технології перевищує динаміку зростання її частки у ВВП у міжгалузевому балансі в 1,5 рази. Отже, є можливим зробити висновок про невідповідність вхідних і вихідних потоків у сферах інформаційних технологій. Можемо стверджувати, що до моменту розгортання кризових процесів в американській економіці темпи приросту капіталовкладень в інформаційні галузі значно перевищували темпи зростання об'ємів виробництва. Такі структурні невідповідності американської економіки повинні викликати її структурну перебудову, яка буде супроводжуватися серйозним падінням ВВП [6].

Слід зупинитися на тому факті, що норма накопичення в США до кінця XX століття була від'ємною, тобто громадяни витрачали приблизно на 1% більше, ніж отримували. З урахуванням обсягу американського ВВП (біля 10 трильйонів доларів) загальне скорочення ВВП повинно скласти приблизно 200–250 млрд доларів щомісяця, тож для підтримки секторів, що падають, необхідно 140% існуючих ресурсів.

Поштовхом до початку кризових процесів в американській економіці слугував крах на американському фондовому ринку 2000–2001 років. Як наслідок, спостерігалося безперервне падіння котирувань акцій з березня до жовтня 2002 року, а в жовтні 2002 року відбулася значна девальвація долара.

До першої половини жовтня 2002 року в порівнянні з абсолютними максимумами, що були досягнуті на початку 2000 року, падіння біржових індексів склало: Dow Jones Industrial – 37,5%, S&P-500 – біля 50%, NASDAQ Composite – 78% [1].

Фінансові компанії та фонди стали реструктуризовувати свої інвестиційні портфелі й переводити власні інвестиції у відносно менш ризиковані активи – державні облигації. Зростання попиту на ці папери призвело до різкого падіння їх дохідності: у 2000 році – до 6,75%, у середині 2003 року – до 3,14%, за дворічними державними паперами дохідність знизилася до 1%, що стало історичним мінімумом.

Можна стверджувати, що кризові процеси американської економіки є абсолютно закономірними, оскільки вони зумовлені ексцесами минулого періоду зростання. За абсолютними масштабами приросту порівнювати динаміку індексу Dow Jones за різні періоди неможливо.

Так, перед крахом 2000 року на фондовому ринку США капіталізована вартість компаній у середньому в 30–35 разів перевищувала розмір чистого прибутку, який вони заробляли. У 2000 році ціни на акції в середньому перевищували дивіденди, що за ними виплачувалися, у 93 рази, тобто дохідність знизилася до 1%. У порівнянні із ситуацією 1929 року ступінь перегріву фондового ринку є рекордним. Посилання на те, що динаміка ринку відповідала зростанню корпоративних прибутків, безпідставні. У перелік Нью-Йоркської фондової біржі входить більше 10 000 компаній. Усі вони разом у кінці 1990-х років були оцінені більш ніж у розмірі 30-річних прибутків. При тому, що середнє значення цього показника за весь післявоєнний період складає приблизно 15 [2].

Причини, що породили кризові явища в економіці США, можна поділити на два фактори:

1. Пасивні фактори: збільшення ступеня лібералізації й посилення приватної ініціативи при одночасному зменшенні прямої економічної активності уряду та скороченні державних капіталовкладень, які призвели до зростання боротьби за інвестора між країнами. Одночасно відсутність сильних потрясінь на фінансових ринках визначила готовність як професійних менеджерів, так і населення до прийняття підвищених ризиків і пошуку інструментів, які швидко ростуть, у тому числі акцій.

2. Активні фактори: урядова макроекономічна політика.

Якщо зупинитися на змісті активних факторів, то на початку 1980-х років США виходили з кризи через різке зростання державних витрат на основі великого державно-

го оборонного замовлення, завдяки чому вдавалося в стислі терміни вирішити проблему збільшення безробіття. Посилення державного втручання після важких економічних кризових процесів стало звичайним процесом. З метою забезпечення фінансування широкомасштабних державних витрат уряд широко використовував схеми державних позик, випускаючи довготермінові казначейські зобов'язання під дуже високі відсотки – 14–18% річних. Із цих засобів і фінансувалося державне замовлення. У результаті державний борг до початку 1990-х років виріс до 5 трильйонів доларів.

Економічне зростання 1990-х років було зумовлене не шляхом зменшення державних витрат, а нарощуванням активності приватного сектору. Основою для цього слугувала політика радикального зниження облікових ставок. Для виходу з рецесії 1991 року Федеральна резервна система (ФРС) знизила ставки до 3%. Аналогічно ФРС діяла й під час появи ознак економічних труднощів або кризових явищ в інших частинах глобального економічного світу (Росії, країн Азії). Так, у жовтні-листопаді 1998 р. ФРС три рази знижувала ставки, у результаті чого вони становили 4,5% [3].

Наслідком такої політики стало накачування економіки дешевими кредитними засобами. Збільшення заборгованості державного сектору змінилося різким зростанням заборгованості приватного сектору. У результаті заборгованість нефедерального нефінансового сектору у 2000 році становила 15 трлн доларів, а сумарна кредитна заборгованість усіх секторів американської економіки за результатами третього кварталу 2002 року перевищила 33 трлн доларів, тобто більш ніж у три рази перевищує ВВП.

Середні темпи приросту ВВП за останні п'ять років знаходилися на рівні 4,5% у рік, а приріст грошової маси складав 10% у рік. Такий позитивний приріст грошової маси не викликав інфляції у зв'язку з тим, що велика частка кредитних ресурсів спрямовувалася на фондовий ринок і сприяла його швидкому підйому. Замість інфляції на споживчому ринку виникла інфляція фінансових активів.

Споживчий попит в останні роки ріс із швидкістю 9,8% у рік. Дешеві кредити породили масові спекуляції на фондовому ринку й призвели до падіння приватної норми заощаджень домогосподарств до від'ємних значень, тобто домогосподарства стали витрачати більше, ніж заробляти. Обтяжливою обставиною став так званий “ефект багатства” – коли постійно зростаюча вартість фінансових активів, якими володіє домогосподарство, створює в них почуття достатку, знижуючи стимули до збереження [8].

Результатом цього стало катастрофічне нарощування зовнішньоторговельного дефіциту, який перевищив 5,2% ВВП. Як наслідок, усі негативи невиправдано високого споживання сплачували іноземні інвестори, які завзято купували американські боргові зобов'язання, використовували фінансові активи, у тому числі й боргові банківські зобов'язання ФРС – долари США.

Зміст функціонування фондового ринку США залежить від припливу фінансових засобів інвесторів, обсяги яких, у свою чергу, залежать від очікування інвесторів в отриманні прибутку як результату позитивних прогнозів корпоративних прибутків.

У 1990-ті роки статистика, яка оприлюднювалася корпораціями, показувала щорічний приріст прибутків на 15–20%, а офіційні темпи зростання ВВП у середньому складали 5–6%. Хоча період економічного буму 1990-х років відрізнявся більш високими темпами зростання ВВП у порівнянні з тими, що були характерні для американської економіки в 1970–1980-х роках і складали в середньому 3,5–4,5% у рік, очевидно, що темпи збільшення прибутків не можуть протягом довгого часу майже на порядок перевищувати темпи зростання економіки [9, с.68–70].

Проблема полягає в тому, що фінансові компанії зацікавлені в підтримці загального підйому фондового ринку, який забезпечує їм великі комісійні доходи. За даними, опублікованими 24 липня 2000 року журналом *Fortune*, у 1999 році близько 2 200 професійних аналітиків американського фондового ринку відстежували стан більш ніж

6 000 компаній і дали 33 169 рекомендацій на купівлю акцій і тільки 125 – на продаж. За інформацією аналітичної фірми First Call/Thomson Financial, на кінець вересня 2000 року з 28 000 рекомендацій за американськими акціями лише 0,6% складала рекомендації з продажу.

Вищезазначена можливість штучного збільшення рівня прибутків зумовлена прийнятими в США правилами бухгалтерської звітності, яка дозволяє приховувати витрати в позабалансових статтях витрат, підвищуючи тим самим формальну величину прибутку. Результатом такого штучного підвищення прибутків стало розслідування банкрутства корпорації Enron, яке мало скандальний характер. Корпорація Enron, що займала сьоме місце в переліку найпотужніших корпорацій журналу Fortune з обсягом продажів більш ніж 100 млрд доларів, була змушена терміново погасити боргові зобов'язання на суму 3,9 млрд доларів унаслідок зниження рейтингу заборгованості компанії провідним рейтинговим агентством. Це було викликано оприлюдненням балансових рахунків Enron. Як стало зрозумілим, компанія Enron протягом декількох років приховувала прибутки на рахунках власних дочірніх компаній, а офіційно 2001 рік компанія завершила зі збитками на суму 638 млн доларів США. Недовіра до компанії з боку інвесторів і кредиторів змусила відмовити Enron у наданні компанії кредитів. Як результат, вартість акцій компанії впала з 90,56 долара в серпні 2000 року до 0,26 долара в листопаді того ж року.

Є потреба зупинитися на використанні на фондовому ринку США опціонів як форми заохочення менеджерів. Мотивація менеджерів корпорацій є одна – будь-якою ціною добитися постійного зростання котирування акцій компанії на фондовому ринку. Опціони за суттю є зобов'язанням компанії перед власником цих цінних паперів сплатити йому різницю між ціною “страйк”, що зазначена в контракті, і біржовою ціною на момент виконання опціону. Однак існуючі правила бухгалтерського обліку не передбачають включення цих зобов'язань у баланс компанії. На кінець 2000 року керівництво й працівники компанії володіли опціонами на 47 мільйонів акцій компанії. З 1999-го року до середини 2001 року 29 членів правління Enron реалізували свої опціони й отримали сумарний дохід 1,1 млрд доларів, прекрасно володіючи ситуацією про реальний негативний фінансовий стан компанії [9, с.87–89].

Виявлені в Enron грубі порушення в системі звітності й великі збитки порушують питання щодо дійсних розмірів маніпуляцій з корпоративною статистикою в США, а це змушує поставити під сумнів і переглянути реальні успіхи корпоративного сектору США за останні роки й обумовленість збільшення фондових ринків у цілому.

Падіння фондового ринку в США напряду підірвало благополуччя американських родин, оскільки вони безпосередньо були учасниками цього ринку. Сьогодні акціями в США володіють 50% усіх домогосподарств. У структурі фінансових активів населення в 1999–2000 роках на вкладення в акції приходило 42–44%.

Зростання персональних і корпоративних банкрутств викликало негативні зміни у фінансово-банківській системі. Обсяг безнадійних боргів на балансі американських банків за 2000 рік виріс на 300%, а загальний обсяг проблемних боргів збільшився вдвічі. При цьому співвідношення виділених на покриття можливих збитків банківських резервів до загальної суми боргів впало до найвищого показника за останні 50 років – 1,6%. Зазначена ситуація змусила банки різко посилити умови надання нових кредитів, що збільшило шанси сповзання економіки США в рецесію.

Такий негативний стан фінансової й платіжної системи створив загрозу системної кризи, яка може мати непередбачувані наслідки. У зв'язку із цим, існує потреба в аналізі причин, які слугували накопиченню вказаного комплексу проблем, і в з'ясуванні наслідків для світової фінансової системи при розвитку негативного сценарію кризових процесів.

Попри реалії складної ситуації існує думка, що обсяги неповернених кредитів не зможуть досягнути критичної маси, яка би викликала ланцюгову реакцію розпаду фінансової системи. Так, у 1990 році обсяги неповернених кредитів, які виникли з розвитком фінансової кризи в Японії, оцінювалися в 1 трлн доларів. Однак розпаду фінансової системи Японії не виникло, хоча ця проблема стала головною причиною десятирічної стагнації місцевої економіки [8].

Циклічний характер розвитку економічних процесів зумовлює неможливість отожднювання змісту та характеру економічних показників, а будь-які порівняння й отожднювання змісту та характеру економічних показників можуть мати тільки певні межі. Нині одна з найвпливовіших загроз фінансовій стабільності виходить з ринку похідних цінних паперів, оскільки вони є основними факторами й каталізаторами перегріву фондового ринку.

Традиційні цінні папери, до яких відносять акції та облігації, називають паперовим або фіктивним капіталом, а похідні цінні папери-деривативи є фіктивним капіталом другого порядку. Деривативи, до яких відносять ф'ючерси, опціони, валютні й відсоткові свопи, варанти, опціони на ф'ючерси та інші, є фінансовими контрактами, які дають право купити чи продати певну кількість базового активу, а саме: акцій, облігацій, нафти й т. п. протягом обумовленого терміну за завчасно встановленою ціною. Таким чином, вартість похідних цінних паперів, а також можливість отримання за їх допомогою доходу безпосередньо залежать від руху цін на інші фінансові інструменти чи товарні активи.

Якщо спочатку деривативні контракти використовувалися як інструменти хеджування ризиків у вигляді страхового полісу, то з 1990 років фінансові інститути почали використовувати їх переважно в спекулятивних цілях. Таке використання пояснювалося повною відсутністю регулювання ринку деривативів, що давало можливість проводити операції з використанням великого фінансового важеля з одночасним потужним впливом на окремі ринки. Найагресивнішими учасниками інвестиційно-спекулятивних операцій були хеджфонди, які оперували капіталами потужних інвесторів і в основному були офшорними компаніями, що давало можливість уникнути місцевого оподаткування й участі в таких фондах осіб без їхньої ідентифікації [9, с.111–113].

Висновки. Кризові явища в США мають характер сукупного ефекту накладання трьох кризових процесів:

1. Короткотермінова циклічна криза перевиробництва й переінвестування.
2. Макроциклічний спад у рамках довготермінової хвилі.
3. Глибока й багатостороння структурна криза, яка зумовила невідповідність структури капіталовкладень і виробництва структурі кінцевого попиту, дисбаланс між потужними інвестиціями й реально від'ємними заощадженнями, протиріччя між доларом, що продовжував дорожчати до 2012 року, з одного боку, і великим зовнішньоторговельним дефіцитом, утратою конкурентоспроможності американських товаровиробників, з іншого боку.

1. Замулин О. Концепция реальных экономических циклов и ее роль в макроэкономической теории / О. Замулин // Вопросы экономики. – 2005. – № 1. – С. 145–148.
2. Григорьев О. Добьются ли США апокалипсиса / О. Григорьев, М. Хазин // Эксперт. – 2000. – № 28.
3. McKinsey Global Institute report “Productivity Growing in USA in 1995–2000, Massachusetts Technological Institute, 2001.
4. Шевчук В. Міжнародна економіка: теорія і практика / В. Шевчук. – Львів : Каменяр. – 719 с.
5. Minsky H. The Modeling of Financial Instability: An Introduction / H. Minsky // Modelling and Simulation. – 1974.
6. Krugman P. A model of Balance-of-Payments Crisis / P. Krugman // Journal of Money, Credit and Banking. – 1979. – November.
7. Flood R. Collapsing exchange rate regimes: some linear examples / Flood R., Garber P. // Journal of International Economics. – 1984. – September.

8. Krugman P. Currency crises / P. Krugman // Mimeo. – 1997. – October.
9. Ткач О. В. Регіональні просторово-економічні системи: глобальні тенденції та циклічні взаємовпливи : [монографія] / Олег Ткач. – Львів : ІРД НАН України, 2011. – 446 с.

УДК 330. 332.1
ББК 330.9 (4 Укр)

Царенко О.В.

ДЬЮ ДІЛІДЖЕНС ЯК ПРЕВЕНТИВНИЙ ЗАХІД ЗНИЖЕННЯ РИЗИКІВ ПРИ ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У РЕГІОНАХ

Академія муніципального управління,
01032, м. Київ, вул. Фрунзе, 164,
тел.: 0503415718,
e-mail: tsarenko28@ukr.net

Анотація. У статті узагальнено й систематизовано понятійно-категоріальний апарат теорії менеджменту шляхом тлумачення сутнісного змісту поняття “дью ділідженс”. Обґрунтовані підходи щодо необхідності системного розроблення процедур оцінки об’єкта інвестування в регіонах з елімінацією існуючих підприємницьких ризиків і деструктивних факторів зовнішнього середовища.

Ключові слова: потенціал, ризик, достовірність, інформація, контроль, інвестування, фактори, інкорпорування.

Annotation. In the article the concept-category vehicle of management theory is generalized and systematized by interpretation of essence maintenance of concept of “Due Diligence”. Approaches to the necessity of system development of procedures of estimation of object of investing with elimination of existent enterprise risks and destructive factors of external environment are grounded.

Key words: potential, risk, authenticity, information, control, investing, factors, incorporations.

Вступ. Аналіз існуючої ситуації, зокрема, спад обсягів випуску та падіння технічного рівня підготовки виробництва до нововведень, втрата ринків збуту, деіндустріалізація економіки та майже повне знищення науково-технічного потенціалу, зниження темпів освоєння інвестицій, нарощення обсягів “тіньової” економіки тощо, засвідчив необхідність упровадження активних форм реструктуризації корпоративної структури компаній з виділенням трьох основних стратегій організаційного розвитку: реструктуризації, реінжинірингу й інкорпорування стратегічного потенціалу компаній. Остання визначає процес включення всіх або частки активів діючого підприємства в структуру іншого підприємства (компанії, холдингу, фінансово-промислової групи) для інтеграції бізнес-процесів і підвищення ефективності господарської діяльності. Це приводить до зміни ментальності менеджменту, розуміння необхідності управління ризиками, до бажання працювати не тільки у вітчизняному економічному полі, але й поза ним із залученням іноземного капіталу. Аналізи цих процесів реалізуються шляхом залучення консультантів й експертів. У таких умовах саме впровадження процедури дью ділідженс є одним з найбільш ефективних щодо всебічного дослідження діяльності компанії, дозволить максимально знизити існуючі підприємницькі ризики, визначити пріоритети й етапи стратегії нарощення конкурентних переваг компанії з метою збільшення її вартості.

Теоретико-концептуальні засади створення великих інтегрованих структур, формування системи вимірювання результатів спільної господарської діяльності відображено в наукових працях В.Шевчука, Д.Нортонна, Б.В.Буркинського, С.Ф.Покропівного, Е.Демінга, Р.Уотермена та ін. Проте сучасні підходи до розробки стратегії розвитку на