

Ключевые слова: количественные финансы, оценка дебиторской задолженности, кредиторская задолженность, финансовое состояние компании, ликвидность, платежеспособность, банкротство, оборотный капитал, инкассационная политика, кредитная политика.

Сформовано інструментарій кількісних фінансів для управління дебіторською заборгованістю компаній. Виокремлено методи і моделі оцінки ефективності використання капіталу, який залучено у дебіторську заборгованість, для розробки запобіжних заходів щодо відвернення банкрутства та оцінки близькості до банкрутства компаній.

Ключові слова: кількісні фінанси, оцінка дебіторської заборгованості, кредиторська заборгованість, фінансовий стан компанії, ліквідність, платоспроможність, банкрутство, оборотний капітал, інкасаційна політика, кредитна політика.

Надійшло 15.09.2011.

УДК 330.111

С.В. Кузьмінов

МОЖЛИВОСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ МОДЕЛІ REMM

У статті розглядаються головні концепції людини в економічній теорії та соціології. Автор пропонує замінити в моделі REMM ідею про абсолютні оцінки корисності ідеєю про компаративний характер процесу оцінювання.

Ключові слова: модель економічної людини, процес оцінювання, компаративні оцінки.

Світова економічна криза поставила серйозні питання не тільки до практиків у сфері управління економічними процесами (урядовців, керівництва виробничих компаній, фінансових установ), але і до фахівців у галузі економіко-теоретичних досліджень. Соціальні конфлікти як у країнах, що розвиваються, так і у розвинутих країнах, сигналізують про нагальну потребу змінити існуючий порядок речей у світовій економіці. Але світова спільнота відчуває брак готових моделей нової будови економіки. Криза економічної науки, про яку так багато говорили вже з початку 1990-х рр., обернулася на дефіцит дієздатних рецептів. У зв'язку з цим дослідження можливостей трансформації сучасної економічної теорії і зокрема її бачення людини в економіці стало актуальним завданням.

В основі будь-якої економіко-теоретичної концепції лежить триєдність взаємозалежних і взаємопроникних складових: онтології, методології та апології. Стосовно необхідності і ролі перших двох складових у сучасних дослідників не виникає сумнівів. Вважається, що дослідник обов'язково формує певне бачення об'єкта дослідження (онтологію), для дослідження якого він обирає відповідну методологію [1]. Що ж стосується апології інтересів якої-небудь особи чи групи осіб, то це в сучасному мейнстрімі, який підкреслює свою деідеологізованість, вважається поганим тоном. Більш того, як зазначає М. Блауг [2], окремі західні дослідники намагаються навіть позбавитися нормативної складової економічної науки, зробивши її абсолютно об'єктивною. Сам М. Блауг скептично ставиться до можливості створення безнормативної економічної науки і наводить численні приклади того, що навіть найбільш загальні висновки і теореми економічної теорії не вільні від нормативної складової, нехай і в завуальованому вигляді.

На нашу думку, будь-яка економічна теорія не вільна не тільки від нормативних, але і від апологетичних складових. Це відбувається, принаймні, з двох причин:

1. Наука завжди комусь адресована. Це особливо правильно стосовно економічної теорії. Наука для науки має дуже мало шансів на виживання. Щоб вижити, вона має бути комусь для чогось потрібною. Звісно, історія економічної науки дає приклади дослідників економічного життя, які займалися наукою для власного задоволення, але загальна тенденція все-таки інша. Для того, щоб бути сприйнятим, науковець має волею-неволею давати користь тому, кому адресована його наукова робота, що за наявності конкуренції в суспільстві завжди означає антикористь для конкурентів адресата.

2. Науковець сам є продуктом певного суспільного середовища і через це не вільний від стереотипів, які культивуються в цьому середовищі. Тому малоімовірно, що проведений ним економіко-теоретичний аналіз буде інституційно нейтральним, позбавленим будь-яких наперед заданих настанов та обмежень.

Апологія є дуже важливою складовою економіко-теоретичного знання і здатна значно змінити як хід дослідження, так і його висновки. Так, вчення К. Маркса, витримане в цілому в дусі класичної політичної економії, відрізняється від робіт, скажімо, Д. Рікардо в плані апології. У той час як класики виступали захисниками буржуазії, К. Маркс став апологетом класу найманих робітників. Наслідок цього – разюча відмінність в оцінці результатів та перспектив діяльності капіталістичного господарства.

Апологетична і методологічна позиція економіста-теоретика особливо чітко відображається в економічній моделі базового рівня – моделі людини. Таку модель (хоча б в імпліцитному вигляді) містить будь-яка економіко-теоретична концепція. На нашу думку, в умовах побудови економіки ринкового типу найбільш адекватна в методологічному плані опора на методологічний індивідуалізм, тобто будь-які процеси, до яких залучається особа, розглядаються в аспекті відповідності бажанням цієї особи. У рамках традиційного маржиналістського та неокласичного підходу вважається, що бажання особи (втілені у споживчих перевагах, рішеннях та оцінках) задані екзогенно і об'єктивно. Проте ми вважаємо, що ці бажання не тільки формуються попереднім досвідом, вихованням і потребами, похідними від об'єктивних факторів природного середовища, але можуть також активно формуватися і змінюватися зовнішніми суб'єктами безпосередньо у процесі прийняття рішення. Розгляд питання про можливість удосконалення моделі економічної людини і становить безпосередню мету цієї статті.

Методологічний індивідуалізм у сучасному мейнстрімі виконує принаймні дві апологетичні функції:

1. Виправдання наявної структури споживання. Наприклад, на звинувачення сучасної цивілізації у гіперактивному споживанні ресурсів для задоволення далеко не першочергових потреб [3, 4] економіст-неокласик чи неоконсерватор відповість, що за подібні речі відповідальність має бути покладена на кожного споживача (тобто на всіх людей, а значить фактично ні на кого) [5].

2. Виправдання наявної структури розподілу доходів і благ. Оскільки доходи кожної особи виникають внаслідок вільної контрактації, то якими б низькими чи високими вони не були, все одно вони вважаються об'єктивним наслідком суспільної згоди.

На тлі світової економічної кризи така позиція здається суперечливою. Абсолютна більшість економістів визнає, що агресивна збутова політика промислових, будівельних та фінансових корпорацій негативно вплинула на стабільність світового господарства. Незважаючи на це, суттєвих змін в економічній науці не відбувається. На нашу думку, трансформаційний процес гальмується прив'язуванням економічних моделей у рамках мейнстріму до моделі економічної людини. Не змінивши її, економісти навряд чи зможуть змінити свої погляди на економічну реальність і дати рецепти стосовно трансформації економіки.

З урахуванням мети статті здається доцільним звернути увагу на узагальнений огляд головних моделей людини в економічній теорії і соціології, наведений у табл. 1.

Таблиця 1

Моделі людини в економічній теорії та соціології (складено автором за [6])

Назва моделі	Основні характеристики моделі	Коментарі
Неокласична модель цілераціонального індивіда	Індивід здійснює вибір серед альтернативних варіантів, маючи абсолютно повну інформацію щодо умов і результатів за кожним варіантом і максимізуючи корисність	Домінує в мікроекономіці і мейнстрімі взагалі, хоча і критикується за відірваність від реально існуючої обмеженості когнітивних здібностей і притаманної індивіду соціальної обумовленості
Модель обмежено раціонального індивіда Г. Саймона	Індивід має обмежені когнітивні здібності і тому опрацьовує масив можливих варіантів вибору лише доти, доки не знайде перший задовільний варіант	Більш реалістична, ніж неокласична модель і має експериментальні підтвердження. Основний недолік – відсутність інструментів для «вбудовування» цієї моделі в більш загальні моделі
REMM (Resourceful, Evaluating, Maximizing Man – винахідлива, оцінююча, максимізуюча людина)	Відрізняється від неокласичної моделі тим, що у випадках, коли час або кошти на пошук інформації обмежені, індивід здійснює вибір на основі рутинних дій	Є компромісом між стандартною неокласичною моделлю та моделлю обмежено раціонального індивіда
SRSM (Socialized, Role-playing and Sanctioned Man – соціалізована людина, що грає свою роль, санкціоновану суспільством)	Згідно з цією моделлю індивід виявляється повністю залежним від свого становища в суспільстві, а його дії детермінуються соціумом	Модель використовується в теоретичній соціології. У «старому» інституціоналізмі використовується практично така ж модель людської поведінки, що дає підстави деяким дослідникам вважати Т. Веблена соціологом
OSAM (Optionated, Sensitive, Acting Man – чутлива, діюча людина, що має свою думку)	Відрізняється від моделі SRSM тим, що залишає за суб'єктом право вибору діяльності, але цей вибір також знаходиться під впливом соціального оточення	Модель імпліцитно використовується в прикладній соціології

Хоча стандартна неокласична модель *homo economicus* (модель цілераціональної економічної людини) піддається постійній критиці, але саме вона продовжує найбільш активно використовуватися в економіко-теоретичних дослідженнях, насамперед, через свою зручність у процесі подальшого моделювання. Не буде перебільшенням сказати, що це є типовим прикладом відомої в інституціоналізмі залежності від траєкторії попереднього розвитку. Незважаючи на те, що модель обмеженої раціональності Г. Саймона була отримана практично експериментальним шляхом у процесі роботи над створенням штучного інтелекту, внаслідок чого є доволі реалістичною, загалом економісти-теоретики її не сприйняли. Але поступово цілеспрямовано зібраний фактичний матеріал і експериментальні дані, отримані представниками поведінкової економіки (і зокрема у сфері поведінкових фінансів) підштовхує дослідників не просто до декларації своєї незгоди з неокласичною моделлю людини, а до реальної модифікації цієї моделі у своїх дослідженнях.

Важливо зазначити, що модель Саймона потенційно може трансформуватися у неокласичну модель. Оскільки обмежена раціональність виявляється тільки в умовах, коли наявна інформація перевищує когнітивні здібності суб'єкта, то у випадку, коли варіантів вибору небагато, цілком можливе опрацювання їх усіх, що перетворює обмежено раціональний вибір у необмежено раціональний. Тобто неокласична модель і модель Саймона просто знаходяться на різних полюсах одного спектра. Відповідно, поведінка суб'єкта при виборі чогось менш важливого серед великої кількості подібних варіантів, кожен з яких має багато атрибутивних характеристик, краще описується у термінах обмеженої раціональності, а поведінка того ж суб'єкта при важливому виборі серед незначної кількості варіантів буде наближатися до необмежено раціональної. Саме такий стан речей і описує модель REMM У. Меклінга и К. Бруннера, взята нині на озброєння мейнстрімом.

Проте навіть ця значно більш реалістична модель піддається критиці з боку інституціоналістів і соціологів. Головна претензія полягає в тому, що в моделі REMM, як і в інших суто економічних моделях людини, жодним чином не відображається роль соціального оточення. Неможливість ввести до аналізу соціальний фактор як динамічну складову економічного вибору, а не просто як один з ряду факторів, що статично задають споживчі переваги, стає неприпустимою вадою в сучасних умовах вибухоподібного зростання ролі пропаганди, реклами та інших способів формування свідомості економічного суб'єкта.

Як альтернативу моделі REMM соціологи використовують моделі SRSМ та OSAM. Проте вони малопридатні для побудови економіко-теоретичних моделей, оскільки в рамках соціологічних моделей діяльність людини де-факто розглядається як повністю детермінована соціальним середовищем. У зв'язку з цим зазначені моделі майже неможливо використовувати для аналізу суто економічної діяльності, наприклад, для моделювання ситуації вибору споживача, ситуації торгів, ситуації міжчасового вибору та багатьох інших. Відповідно, соціологічні моделі виявляються не більш реалістичними, ніж модель REMM. Хоча у моделі OSAM і міститься декларація можливості активної діяльності людини, але сама ця активність виявляється повністю залежною від середовища, в якому

діє людина. Таким чином, і в економічних, і в соціологічних моделях людини немає навіть натяку на можливість свободи і самостійної активності. Проте вилучення такої активності з аналізу економічної діяльності позбавляє можливості хоч якось врахувати процес контрактації, підприємницьку діяльність, а також багато інших процесів, які становлять основу як господарської діяльності, так і економічної науки.

Для розгляду ринкової координації дуже важливо те, що в реальності ринкова координація є процесом динамічним і інтеракційним, на відміну від того, що у великих неокласичних математизованих моделях Вальраса [7], Ерроу [8] та Дебре вона виступає як процес одномоментний і позбавлений інтеракційності. Ця неінтеракційність є прямим наслідком трактування людини в форматі REMM. Відповідно, для того, щоб більш реалістично описати процес ринкової координації, необхідно модифікувати вихідну модель людини.

Коротко окреслимо головні вимоги до модифікованої моделі людини.

1. Модель має бути простою, щоб її можна було «вбудовувати» в інші моделі.

2. Модель має давати можливість «під'єднувати» до економічних моделей інші (в тому числі і соціальні) складові.

3. Модель має розширювати можливість урахування динамічних і когнітивних складових процесу контрактації.

Виконання цих вимог можливе, на наш погляд, при використанні модифікованої моделі REMM. Її перевага перед соціологічними моделями в тому, що вона налаштована на аналіз раціональної діяльності, важливої саме в економіці. Як показали дослідження Г. Саймона, у багатьох випадках нераціональність діяльності або вибору економічного суб'єкта є проявом раціональності на більш високому рівні. Так, нераціональний, на перший погляд, вибір першого задовільного варіанта є формою економії витрат отримання і переробки інформації, що вже цілком раціонально. У зв'язку з цим вважаємо: саме модель REMM з поправками Саймона має використовуватися як вихідна.

Суть модифікації моделі людини, яку ми пропонуємо, стосується не стільки умов, скільки самого процесу оцінювання. Спираючись на досягнення фізіології вищої нервової діяльності, ми пропонуємо розширити практику застосування вже наявного в економічній теорії порівняльного (компаративного) підходу до аналізу економічних процесів і ввести його в модель оцінювання предметів і явищ кожним економічним суб'єктом. Розглянемо нашу пропозицію більш розгорнуто.

Хоча це може бути і непомітно з першого погляду, людська психіка практично не пристосована для того, щоб сприймати абсолютні величини. Наприклад, температуру ми визначаємо за різницею температур наших рецепторів і навколишнього середовища, гучність звуку – за різницею в гучності, яскравість – за різницею в яскравості і т. д. Навіть нерухомі предмети ми можемо бачити лише тому, що наші очні яблука постійно роблять мікроскопічні рухи, що викликає видиме зміщення предметів відносно інших предметів і дає нам можливість їх побачити.

Для тих випадків, коли безпосереднє сприйняття неможливе або потрібні точні виміри, людям через особливості відображення світу в їх психіці все одно доводиться використовувати систему відносних вимірів.

Щоб виміряти масу предмета, її порівнюють з еталоном (кілограмом), відстань визначаємо, порівнюючи її з метром, для вимірювання часу еталоном є секунда і т. д. Ця нездатність людини сприймати абсолютні величини призвела зокрема до того, що кардиналістський підхід залишився в науковому минулому мікроекономіки, а ординалістський підхід у мікроекономічній теорії поведінки споживача переміг, оскільки саме він більшою мірою відповідає тому, як насправді споживач оцінює блага.

Проте принцип індивідуального ординалізму до визначення поведінки індивіда лише частково вирішує проблему врахування індивідуальної нездатності сприйняття абсолютних величин. На нашу думку, більш адекватним методологічним підходом є принцип *індивідуалістичного релятивізму*. Мається на увазі, що ми *розглядаємо економічного суб'єкта як такого, який здатен оцінити будь-який феномен лише порівняно з іншим подібним феноменом*. Індивідуалістичний релятивізм передбачає, що цей інший феномен є своєрідною точкою відліку (базою порівняння) для того предмета або явища, яке оцінюється. Наприклад, для того, щоб визначити, чи є дохід у поточному місяці високим, суб'єкт може його порівняти зі своїм звичним рівнем доходів або ж з доходами інших осіб. При цьому може виявитись, що його доходи зросли порівняно зі звичайним рівнем, але у інших осіб зростання доходів виявилось ще більш значним. У такому випадку суб'єкт буде менш задоволеним, ніж у випадку, коли при такому ж самому зростанні власних доходів доходи інших осіб зросли меншою мірою.

Особливо підкреслимо, що в цьому прикладі проглядаються дві складові індивідуалістичного релятивізму до визначення цінності блага оцінюючим суб'єктом:

— внутрішньо-компаративна, коли суб'єкт для оцінки свого стану як еталон для порівняння обирає свій власний стан або стан об'єкта, який оцінюється, але в інший момент часу чи за інших обставин;

— зовнішньо-компаративна, коли як еталон для порівняння використовується стан іншого суб'єкта чи об'єкта.

На нашу думку, саме компаративний характер оцінок «відповідальний» за вибухоподібне зростання споживання товарів та послуг, які покликані задовольняти потреби нефізіологічного походження. Саме він значною мірою сприяв посиленню диференціації доходів на тлі загально-світового економічного зростання 1985–2007 рр. Відповідно, саме він має бути врахований як при побудові економічних моделей в майбутньому, так і в економічній політиці, спрямованій на стале зростання.

Таким чином, запропонована модифікація некласичної моделі економічної людини REMM наближає її до реальності і створює передумови для побудови більш точних економічних моделей товарних, сировинних і фінансових ринків у майбутньому.

Список використаної літератури

1. Ефимов В.М. Об интерпретативной институциональной экономике / В.М. Ефимов // Труды семинара «Теоретическая экономика»; под ред. А. Рубинштейна. — М.: ИЭ РАН, 2008. — Кн. 1. — С. 281–352.
2. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / М. Блауг; науч. ред. и вступ. ст. В.С. Автономова. — М.: НП «Журнал «Вопросы экономики», 2004. — 416 с.

3. Грааф Джон де. Потреблятьство: болезнь угрожающая миру / Д. де Грааф, Д. Винн, Т.Х. Томас. — М.: «У-Фактория», 2003. — 392 с.
4. Левенчук А. Бутикизация: число гигагерц и пуговиц имеет значение / А. Левенчук. — 2001. — № 12 (389). — С. 11.
5. Фридман М. Свобода выбирать: наша позиция / М. Фридман, Р. Фридман. — М.: Новое издательство, 2007. — 356 с.
6. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории: Очерк истории западной экономической мысли / В.С. Автономов. — М.: Наука, 1993. — 176 с.
7. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии, или Теория общественного богатства / Л. Вальрас; пер. с фр. И. Егоров, А. Беянина. — М.: Издграф, 2000. — 448 с.
8. Arrow K.J. On the Stability of the Competitive Equilibrium, I // *Studies in Resource Allocation Processes* / Ed. by K.J. Arrow, L. Hurwicz. — Cambridge University Press, 1977. — 482 p.

In the article the main concepts of a man in economics and sociology are revised. The author proposes to replace in the REMM model the idea of absolute evaluations of utility by the idea of comparative character of evaluations.

Key words: *economic man model, evaluation process, comparative evaluations.*

В статье рассматриваются концепции человека в экономической теории и социологии. Автор предлагает заменить в модели REMM идею об абсолютных оценках полезности идеей о компаративном характере процесса оценки.

Ключевые слова: *модель экономического человека, процесс оценивания, компаративные оценки.*

Надійшло 07.09.2011.

УДК 336.77:336.7

Р.С. Лысюк, И.В. Трусевич, Э.Н. Лимонова

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТОВ БАНКА

Статья касается проблемы учета и контроля базы кредитополучателей коммерческих банков. Авторы полагают, что осуществление независимого кредитного мониторинга на основе методики установления начального кредитного рейтинга клиентов банка позволит регулировать уровень расходов по обслуживанию, выделить особо надежных клиентов, создать специальный режим обслуживания для каждой группы клиентов, внедрить индивидуальный подход в процентной и кредитной политике.

Ключевые слова: *кредитоспособность клиента банка, кредитный рейтинг клиента, оценка делового риска деятельности кредитополучателей, инвестиционная зависимость банка и клиента, начальный кредитный рейтинг клиентов.*

Вступление. Мировая банковская система располагает множеством методов, способов и процедур оценки кредитоспособности клиентов банка, ни один из которых не может на 100% гарантировать своевременность