

По долгосрочным и среднесрочным бумагам текущий доход исчисляется в виде процентов по формулам простых или сложных процентов. Проценты представлены собственно процентами (сертификаты), купонным доходом (облигации), дивидендами (акции). При оценке дохода по краткосрочным финансовым операциям с ценными бумагами применяются методики расчета обыкновенных и точных процентов, а также дисконта.

Еще одним классификационным признаком является процедура выплаты дохода. Различают ценные бумаги с разовой выплатой дохода и многократными (постоянными) выплатами.

Нормативной базой, регламентирующей обращение ценных бумаг в стране, является Закон Украины "О ценных бумагах и фондовой бирже" (1991г.), который определяет понятие ценных бумаг, их виды, регулирует деятельность по эмиссии и обращению ценных бумаг, устанавливает правовой статус и организационные основы фондовых бирж. Кроме того, вексельное обращение регулируется Женевской конвенцией 1930 года. "Положение об инвестиционных фондах и инвестиционных компаниях" (1995г.) вводит понятие инвестиционного сертификата как ценной бумаги. Выпуск, размещение и погашение государственных и муниципальных долговых бумаг и банковских сертификатов производится в соответствии с нормативными и законодательными актами, разрабатываемыми для определенного класса или выпуска ценных бумаг.

С точки зрения надежности важным признаком ценной бумаги является включение ее в биржевой листинг или котировальный лист электронного рынка на основе анализа финансового состояния эмитента и соответствующих нормативных документов биржи или торгово-информационной системы.

Таким образом, при всем разнообразии существующих классификационных признаков необходимо выделять основные из них для анализа инвестиционных качеств инструментов фондового рынка и принятия нужных решений.

Получено 26.10.2000

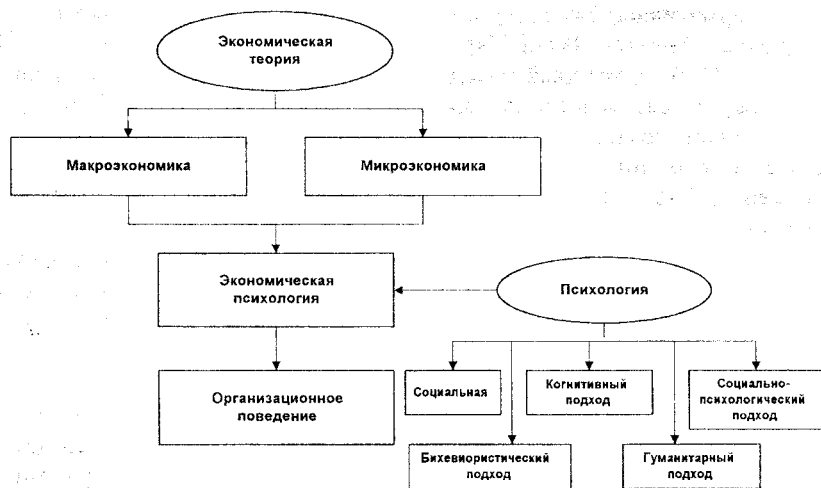
УДК 330.16

М.С. ДОРНИНА, канд. экон. наук, В.В. ВОЙТКО
Харьковский государственный экономический университет

РАЗВИТИЕ КАТЕГОРИИ "ПОВЕДЕНИЕ"

Рассматривается развитие категории "поведение" и ее использование различными науками. Уточняется понятие "поведение организации".

В рыночной экономике высокие показатели деятельности предприятия определяются качеством его связей с партнерами по бизнесу. Создать и сохранить такую систему связей можно при условии изучения категории “поведение”, в частности, категории “поведение организации”. Поскольку эта категория не использовалась ранее научными работниками и предприятиями Украины, то она вызывает интерес с точки зрения анализа развития представлений о ее ценности в рыночной экономике. При этом заметим, что данную категорию используют различные науки (см. рисунок).



Науки, использующие категорию “поведение”

Изучение категории “поведение” показало, что существует естественная, хотя иногда и неприменимая, связь между экономическим поведением субъектов (человека, фирмы, социальной группы, общества) и их психологическими установками. Связь эта двусторонняя, скорее ее следует назвать взаимодействием. Тесно переплетены экономика и психология в социальных отношениях и в сфере большой политики. Хотя области научных интересов экономики и психологии достаточно близкие: и та, и другая исследуют поведение субъектов, но экономиста интересуют рыночные действия, тогда как психолога – индивидуальные реакции и переживания, но и экономические действия, и психологические установки формируются, как правило, на уровне сознания.

Поскольку научные открытия часто возникают на стыке отраслевых знаний, являясь, согласно гегелевской логике, своего рода переходом от анализа к синтезу, сочетание экономического и психологического подходов поднимает экономические исследования на новую ступень, придает им новое качество.

Рассмотрим процесс развития экономической мысли в аспекте категории “поведение”. Экономическая наука призвана определять, как максимально и эффективно использовать ограниченные ресурсы – природные запасы, капиталы, трудовые ресурсы, что и для кого производить.

Известный английский экономист Альфред Маршалл определял экономику как учение о нормальной жизнедеятельности человечества. Это всеобъемлющее определение подчеркивает, что для изучения конкретных экономических ситуаций необходимо знать основы функционирования здорового организма.

У экономики есть принципиальное отличие от точных и естественных наук: она имеет дело не с отдельным человеком на необитаемом острове, а с членом общества, подверженным влиянию традиций, национального менталитета, политических институтов и пристрастий. Экономисты прошлого создали теорию, называемую микроэкономикой. Микроэкономика – это учение об индивидуальном экономическом поведении и ключевых компонентах рыночной экономики. Предметом ее изучения являются отношения между предпринимателями (конкурентами), предпринимателями и наемными работниками, продавцами и покупателями. В качестве объекта для анализа этих отношений берется хозяйство предпринимателя или ферма [1].

Экономическую теорию, созданную в XVII - XIX вв., называют классической. Она отвечала потребностям развития индустриального общества, основанного на частной собственности и свободе экономического выбора, но тем не менее Адам Смит в своем известном труде сделал анализ мотивов поведения человека, его добродетелей и пороков. Он раскрыл простую истину, что преследуя цель получения прибыли, предприниматель вернее служит интересам потребителей, чем если бы сознательно стремился служить им. Адам Смит соединил здесь нравственные чувства и рациональную логику.

Национальные хозяйства постепенно превращаются в сложные системы взаимозависимых отраслей, формируется мировое хозяйство. XX век в истории экономической мысли явился этапом макроэкономики. Ее определяют как науку о совокупном (агрегированном) экономическом поведении людей, о целостной экономической системе. Большая система – это не только множество малых подсистем – фирм

и отраслей, но и новое качество. Ее действиями управляют иные механизмы. Создателями макроэкономического анализа считаются Дж.М.Кейнс, В.Ойкен, М.Фридмен, Дж.Бьюкенен. В работах этих и других экономистов XX в. широко используются понятийный аппарат и терминология психологической науки: основной психологический закон накопления, рациональный выбор, ожидание, денежные иллюзии и т.д. Обобщив все это, экономическая наука дает следующее определение поведения: поведение экономическое – это образ, способ, характер экономических действий граждан, работников, руководителей, производственных коллективов в тех или иных складывающихся условиях экономической деятельности, жизни [4].

Поскольку экономика очень близко подошла к психологии, то рассмотрим, что представляет собой предмет психологии. Появившись на свет в виде поэтической сказки о странствиях человеческой души (в образе Психеи), психология превратилась в науку о человеческом сознании, эмоциях, интеллекте, о личности и социуме. Согласно традиционному взгляду, предметом ее изучения являются три сочетающихся процесса: переживание, реакции сознания, поведение людей. Жозеф Годфула включает понятие психологии в научное исследование внутренних психологических интересов и практическое применение полученных знаний. Здесь выражено основное психологическое начало: опора исключительно на поведенческие акты, доступные для объективного наблюдения.

Эпоха возрождения (XI–XVII вв.) позволила Декарту создать механическую теорию, объяснявшую поведение людей потоком информации, доступной органам чувств и вызывающей те или иные действия [1].

В начале 20 в. в США широко распространился бихевиористский подход к анализу. И.Павлов и Дж.Уатсон выступили с идеей нового понимания психологической науки. Они предложили схему S–R: каждый стимул (S) вызывает ту или иную поведенческую реакцию (R). Уатсон связывал стимул – реакцию непосредственно, не привлекая к анализу механизмы подсознания; процессы, протекающие под воздействием внешних возбудителей в самом организме. Схема, предложенная известным американским психологом Кларком Халлом, выглядит иначе: S–O–R. В качестве ключевого стимула Халл называет потребность человека как вида живого существа, отмечает наличие у него потребностей жизненно важных, социальных и духовных. Осознание потребности и формирование реакции происходят на уровне подсознания. Эта взаимозависимость представляет собой, согласно Халлу, основной закон поведения [2].

Одним из вариантов теории, изучающей поведение, является субъективный бихевиоризм. Это направление усложняет начальную схему, предложенную Уатсоном - Халлом. Его представители уделяли особое внимание таким компонентам осознанного поведения, как "организация", "план действий" и "образ".

Организация – это свойство поведения, следующее за восприятием. Оно разворачивается во времени, выражается прежде всего в речевой форме.

План – это иерархически построенный последовательный процесс, происходящий в сознании, способный контролировать порядок, в котором должны осуществляться операции.

Понятия стратегии и тактики применительно к иерархической организации поведения имеют свою специфику. Стратегическим считается достижение молярных (крупных, значительных) целей, а тактика поведения направлена на реализацию мелких, молекулярных целей.

Выполнение операций осуществляется, как мы привыкли считать, людьми, тогда как сама последовательность операций, т.е. сам план контролирует выполнение задуманного. Оно не обязательно выражается в каких-либо внешних действиях.

Образ – это накопление знаний о себе самом и о мире, в котором индивид находится. Это не только картины, но и взаимодействия, акты, оценки, понятия.

"План" и "образ" связаны между собой: в составление и формулировку "плана" частично входят компоненты "образа", поскольку то, что следует выполнить согласно "плану", должно соответствовать знаниям.

Отказавшись от рефлекторной дуги, связывающей стимул и реакцию, психологи субъективистского направления выразили свою концепцию следующим образом: Проба – Операция – Проба – Результат. Они ввели в схему необходимость тестирования как перед совершением действия (операции), так и перед получением результата. В отличие от просто рефлекторной связи, здесь присутствует обратная зависимость. Завершение процесса означает, что операция осуществлена, проба дала положительные результаты, реакция свершилась. Эта схема выражает как бы внутреннюю суть гипотезы: Проба – Операция – Проба – Результат. В реальной жизни системы являются более сложными, включают многочисленные пробы – операции [1].

Наряду с бихевиористским развивается когнитивный подход. Он предполагает, что человеку доступно нечто большее, чем то, что поступает к нему по каналам информации [1]. Сторонники этого подхода определили сознание человека следующим образом: сознание человека

– это не только емкость для информационного потока, но и оно по-разному расшифровывает полученные сведения и организует их с тем, чтобы принять решение, разрешить проблемы.

В современной психологии распространен также гуманитарный подход, или персонализм, провозгласивший оптимистический взгляд на природу человека, веру в возможность расцвета для каждого индивида, если ему будут предоставлены возможности выбора своей судьбы и действий в задуманном направлении [1]. К.Роджерс полагает, что этими качествами человек наделен от рождения, но воспитание и нормы среды вынуждают принимать правила игры. Источник неудовлетворенности и аномального поведения скрыт, личность развивается, отклоняясь от своего предназначения.

Сторонники социально-психологического подхода исходят из того, что человек – существо общественное, оно невозможно без социальных связей.

Социальная психология сосредотачивается на взаимодействии субъектов, центром внимания становятся причинно-следственные связи, возникающие в коллективном сознании. Социальная психология выявляет некие общие принципы, с максимальной достоверностью объясняющие социальное поведение. Она рассматривает людей как участников группы. Социологи занимаются закономерностями человеческого поведения, которые обусловлены участием индивидов в социальных группах. Поведение социальное – это внешнее проявление деятельности, в которой выявляются конкретная позиция человека, его установка. Это форма превращения деятельности в реальные действия по отношению к социально значимым объектам [3].

Теоретическая и прикладная экономика, а также психология явились базой для возникновения новой науки – экономической психологии. Она изучает побуждения и мотивы деятельности человека: экономическое сознание личности, формирующееся на основе жизненных переживаний, накопленного опыта, преодоления трудностей; экономическое поведение, активные волевые действия, целенаправленно изменяющие окружающую среду. Она раскрывает процесс познания экономической реальности, состоящей из восприятия, представления и мышления [1].

В середине XX в. говорят о поведении объектов самого разного рода, этот термин с известной условностью применяют к сложным автоматизированным системам современной техники [4].

В настоящее время интенсивно развивается такая наука, как организационное поведение. Это комплексная прикладная наука о психологических, социально-психологических и организационно-экономи-

ческих аспектах и факторах, влияющих и в значительной степени определяющих поведение и взаимодействие субъектов организации – людей, групп, коллектива в целом друг с другом и с внешней средой. Среди этих аспектов и факторов находятся такие, как статус, роль, индивидуальные особенности, цели, интересы, ценностные ориентации, мотивы, стимулы, системные свойства, особенности онтогенеза и др. Предметом исследования в организационном поведении являются социальные, социально-психологические и психологические закономерности поведения субъектов хозяйственной организации в среде, связанной с производством, распределением, обменом, потреблением, управлением и владением [5]. Организационное поведение базируется на исследованиях экономической психологии и экономической социологии, однако в отличие от этих наук, охватывающих все экономические процессы, оно исследует процессы, происходящие только в хозяйственных организациях.

Все приведенные выше определения говорят о поведении людей и только определения микроэкономики и организационного поведения вскользь затрагивают проблемы поведения организации. Определение организационного поведения в основном уделяет внимание процессам внутри организации.

В последнее время в литературе встречается словосочетание “поведение организации”. В данном случае имеют в виду поведение организации по отношению к потребителям продукции, товаров и услуг, этим занимается маркетинг. Поведение организации регулируют макроэкономические, политические, научно-технические составляющие (объективные по отношению к организации), а также ситуация на рынке, на котором действует организация, особенности ее состояния на данный момент, перспективы развития, культура (традиции, обычаи, стиль руководства, отношения по вертикали и горизонтали и т.п.), потенциал ее руководства (результат и опыт предыдущей деятельности, проявление уровня компетентности и нравственности). Это определение слишком узко характеризует категорию “поведение организации” и сводит ее к маркетингу. С нашей точки зрения, эта категория гораздо шире. Под поведением организации понимаются действия конкретной организации по отношению к внешней среде и наоборот, т.е. взаимоотношения с потребителями, поставщиками, конкурентами, кредиторами, инвесторами, партнерами и т.п.

1. Бунина М.К., Семенов В.А. Экономика и психология. На перекрестке наук: Уч. пособие. – М.: Дело и Сервис, 1998. – 400 с.

2. Лютедь Ф. Организационное поведение: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. – XXVIII. – 692 с.

3. Энциклопедический социологический словарь. Под общ. ред. акад. РАН Осипова Г.А. Российская Академия наук. Институт социально-политических исследований, 1995. – 940 с.

4. Большой энциклопедический словарь. Гл. ред. А.М. Прохоров. – М.: Большая Российская энциклопедия; СПб.: Норинт, 1997. – 906 с.

5. Спивак В.А. Организационное поведение и управление персоналом – СПб: Питер, 2000. – 416 с.

Получено 29.09.2000

УДК 336.2

В.Ю.КУЛАКОВА

Харьковская государственная академия городского хозяйства

ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО УРОВНЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Рассматриваются актуальные вопросы оптимизации существующей системы налогообложения в Украине.

Налоги являются неотъемлемой частью финансового хозяйства государства. Это важнейший источник формирования доходов, которые, в свою очередь, используются на расходы для государственного управления, решение экономических, социальных, оборонных задач, развитие образования, науки и культуры. Однако налоги выступают не только как источник пополнения доходов бюджета, но и как основная составляющая финансового регулирования экономики.

Установление, распределение, взимание и использование налогов составляет одну из функций государства. Анализ налоговой системы свидетельствует о ее фискальном характере, сдерживающем экономическое развитие Украины. Налоговое законодательство нестабильно: это частые изменения в правилах взимания налогов, отмена льгот или, наоборот, внесение новых и т.п.

Издавна власть и плательщик налога – непримиримые антиподы. Первая старается взимать как можно больше денег, второй – как можно меньше отдать. Первая неумоимо изобретает новые виды налогов, увеличивая их ставки, усиливая регулирующее и контролирующее действие, второй в ответ отыскивает лазейки для уклонения. Полная победа в этом противодействии ни для кого из них (государство, плательщик) недостижима, ведь если власть отберет весь доход – погибнет экономика, а если в казну перестанут поступать налоги – погибнет государство. Это диалектическое противоречие имеет оптимальное решение, доказанное Артуром Лаффером. Он определил, что объем государственных доходов от налогообложения равен максимуму тогда, когда средний уровень налоговых ставок в государстве не превы-