

Модификация функций оплаты труда в переходной экономике Украины

Оплате труда принадлежит огромная роль в развитии экономики, в формировании семейных бюджетов, повышении уровня и качества жизни. На всех этапах общественного прогресса она была и есть неотъемлемым элементом экономической системы. Организация и уровень оплаты труда - важнейшая сфера интересов наемных работников, которые составляют подавляющее большинство экономически активного населения. От объективного определения и поддержания общественно-необходимого уровня оплаты зависит самочувствие миллионов граждан и членов их семей, формируется соответствующее отношение к государству как основному работодателю, принятие курса экономических реформ и общественнополитических преобразований. Вместе с тем - уровень и структура оплаты труда является стержнем и ядром в системе мотивов и стимулов трудовой деятельности человека, выступающих главной движущей силой человеческой активности, от которой, в конечном счете, зависит успех всех начатых преобразований.

В условиях рыночной трансформации экономики Украины реформирование системы оплаты труда есть важнейшая социальноэкономическая задача. Оплата труда в основном тождественна заработной плате в широком смысле. В настоящей статье предпринята попытка рассмотрения и обобщения процессов преобразования системы оплаты труда в переходной экономике Украины с точки зрения модификации ее основных функций.

Каждый вид дохода в рыночной экономике связан не только с производством новой стоимости, но и со своим рынком, на котором происходит купля-продажа определенного фактора производства. Так, заработная плата связана с рынком труда.

В большинстве теоретических источников теория факторов производства связана с именем Ж.Б.Сэя, предложившим знаменитую триаду: капитал - прибыль, труд - зарплата, земля - рента. В дальнейшем данная теория развивалась в двух основных направлениях: в основу первого был положен принцип различной производительности факторов; второе направление исходит из принципа жертвы, риска, когда использование каждого из ресурсов сопряжено с опасностью потерь и требует компенсации.

Теория факторов производства до сих пор представляется наиболее логичной и практически ценной для переходной экономики, когда наблюдается трансформация в сторону рыночных отношений. Именно данная теория позволяет связать величину дохода с рыночными характеристиками: спросом, предложением, ценой. Она получила существенное подкрепление в концепции предельной производительности, которая определяет доходы, как цены ресурсов, зависящие от их предельной отдачи.

Ж.Б.Сэй попытался определить объективный критерий величины оплаты труда неквалифицированных рабочих (преобладавших в начале XIX века). По его мнению, "мерилом заработной платы за труд, самый простой и грубый, служит то, что требуется рабочим для того, чтобы жить". Он признавал также необходимость предусматривать в оплате труда расходы по содержанию семьи рабочего и на образование [7, 64-79]. К.Маркс в первом томе "Капитала" обосновал закон заработной платы, которая должна соответствовать стоимости рабочей силы - стоимости жизненных средств, идущих на сохранение и воспроизводство этого специфического товара [6, 545-552].

Если в эпоху классического капитализма акты купли-продажи рабочей силы совершались на микроуровне и при заключении индивидуальных или коллективных (при посредничестве профсоюзов) договоров без вмешательства государства, то с 30-х - 50-х годов XX века государство взяло на себя функцию гаранта экономической безопасности работников. Оно стало в законодательном порядке устанавливать минимальную заработную плату, обязательную для исполнения всеми работодателями, включая и частные фирмы, что породило институт социального партнерства. Впервые это проявилось в том, что в США в 1938 году минимальная заработная плата была установлена законодательно в размере 25 центов в час; в 1993 году размер почасовой оплаты труда уже составил 17,5 долл.

Существенным фактором, влияющим на величину заработной платы, являются национальные различия в степени развитости экономических и социальных условий жизни в разных странах. Эти различия в оплате труда зависят от уровня развития производительных сил и эффективности общественного труда, степени развитости рабочей силы.

К сожалению в наследство от старой экономической системы нам достались не лучшие условия: неэффективные производительные силы и низкий уровень производительности труда, уравнилельная система вознаграждения за труд.

На современное состояние оплаты труда в Украине существенно влияет углубление социально-экономического кризиса в стране. Валовой внутренний продукт за 1990-1996 годы сократился на 61,6 процента при спаде производства более, чем на 50 процентов. Особой остроты негативные тенденции достигли в последние два года. В сравнении с 1994г. ВВП уменьшился на 22,2 процента [4,5].

Как же эти процессы отразились на оплате труда в условиях рыночной трансформации экономики? Как известно, сущность оплаты труда проявляется в ее функциях: 1) воспроизводственной, когда уровень оплаты должен обеспечивать работнику возможность потребления товаров и услуг в объеме, достаточном для возобновления физических, интеллектуальных и профессиональных способностей, необходимых для полноценного производительного труда в общественном производстве, постоянно изменяющимся под воздействием технических, экономических и социальных факторов; 2) стимулирующей высокопроизводительный труд, позволяющий получать прибыль; 3) регулирующей через оплату труда спрос на продукцию и услуги личного потребления, а также спрос на рабочую силу на рынке труда.

Безусловно в предшествующей централизованной планово - распределительной экономике реализация функций осуществлялась по-своему, основываясь на монопольно - государственной собственности, принуждении к труду, обеспечении жесткого баланса роста объемов производства потребительских товаров, развитию услуг и денежных доходов населения, централизованного установления цен и уровня заработной платы.

В условиях перехода к рыночной экономике у государства нет прежних рычагов влияния на оплату труда. Оно утратило монополию работодателя, последний становится многоликим, а труд превращается в наемный. Около 30 процентов собственности перешло в негосударственный сектор, формальное, законодательное принуждение к труду уступило место экономическому принуждению, отменены госзаказы на производство товаров и услуг, либерализованы цены. В сложившихся условиях оплата труда не выполняет свою основную воспроизводственную функцию, превратилась в своего рода пособие. Хотя в условиях рыночной экономики расширяется круг доходов населения, заработная плата по основному месту деятельности должна оставаться главным источником дохода. В развитых странах она достигает 60-70 процентов совокупных доходов работника, и служит фундаментом обеспечения его нормальной жизнедеятельности. Сейчас в Украине она составляет менее 40 процентов.

На величину оплаты труда начинают существенно влиять рыночные факторы. Это прежде всего спрос и предложение труда. На конкурентном рынке величина вознаграждения за труд может изменяться в соответствии с законами спроса и предложения. Кризис экономики и связанный с нею спад производства во всех отраслях обусловили существенное уменьшение спроса на рабочую силу. На протяжении только последнего года потребность предприятий и организаций в работниках в целом по Украине снизилась в 2,5 раза и на 1 января 1997 г. составила лишь 35,2 тыс. человек. На каждую вакансию в среднем претендовало 11 официально зарегистрированных незанятых граждан [4, 69].

Если на рынке труда спрос превышает предложение, то цена определенного вида труда повышается. В настоящее время под воздействием научно-технической революции спрос на высококвалифицированную рабочую силу в развитых странах не удовлетворяется в полной мере, а это ведет к повышению ставок оплаты труда специалистов. С другой стороны, спрос на неквалифицированную рабочую силу в большинстве случаев падает, что ведет к понижению их заработков. Например, в США в 1994 г. недельная зарплата у юриста составила 990 долларов, инженера-химика - 807, инженера-механика - 766, фармацевта - 748, преподавателя колледжа - 711, экономиста - 704, архитектора - 667, программиста ЭВМ - 606, слесаря-инструментальщика - 593, дипломированной медсестры - 569, преподавателя средней школы - 545, бухгалтера - 522, терапевта - 511, техника-механика - 504, водопроводчика - 495. Люди интеллектуального труда с учеными званиями получают в 5 раз больше тех, кто не окончил среднюю школу [1, 225].

На рынке труда Украины наблюдается некоторый повышенный спрос со стороны коммерческих организаций на специалистов наиболее дефицитных профессий.

Следующим важным рыночным фактором, воздействующим на величину вознаграждения за труд, является конкуренция или монополия на рынке труда. Если на рынке действует конкуренция, то она ведет к приближению уровня оплаты труда к равновесной цене труда. В национальном масштабе устанавливается примерно одинаковая оплата труда работникам определенной профессии. В условиях господства монополии на рынке труда устанавливается иная картина. Здесь монополисты средств производства - работодатели пытаются диктовать работникам свои условия оплаты труда.

Рынок труда в Украине резко отличается по регионам, отраслям и профессиональным группам. Если в больших административных и

промышленных центрах, в областях с развитой хозяйственной структурой есть конкурентные начала в спросе на рабочую силу, в обеспечении занятости населения, то в местности с моноструктурной организацией хозяйства потенциал занятости очень ограничен. Ярким примером этого могут служить шахтерские города и села.

В условиях трансформационного кризиса, под воздействием как рыночных, так и нерыночных факторов появляется новое "правило игры": наемный труд надлежит оплачивать по стоимости. Но в переходной экономике оно не только не выполняется, но более того из года в год разрыв между ценой труда и его стоимостью растет, что проявляется в следующих моментах.

Во-первых, наблюдается снижение и без того низкого уровня жизни, сокращение реальных доходов и реальной заработной платы. За последние три года покупательная способность работающих в связи с тем, что цены росли значительно более высокими темпами, чем заработная плата, снизилась более чем в 4 раза. Согласно последнему посланию Президента Украины Верховной Раде среднемесячный уровень потребительных затрат на душу населения остается низким - 80 грн. в номинальном исчислении (ниже уровня минимального потребительского бюджета) [4, 7].

Во-вторых, об отрыве цены труда от его стоимости свидетельствует резко возросшая дифференциация в оплате труда. Причем огромные разрывы установились по всем направлениям: внутри предприятий (прежде всего между работниками и администраций - в 20-30 раз), между отраслями и регионами, между различными слоями общества. Так, например, уровень оплаты труда в конце 1996 года на атомных электростанциях в три раза превышал этот показатель по народному хозяйству в целом, работников гидроэлектростанций и газовой промышленности - в 2,7 раза, нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей - в 2 раза. Тяжелая ситуация сложилась в бюджетной сфере. В 1996 году в учреждениях и организациях охраны здоровья средняя заработная плата составила 127 гривен, просвещения - 127, культуры - 104, науки - 180 гривен [4, 70-71]. В западных странах государство постоянно следит за межотраслевыми соотношениями в оплате труда, регулярно информирует работодателей о складывающейся ситуации, дает рекомендации по обеспечению устойчивого 1,5-2-кратного соотношения, которое считается нормальным.

В-третьих, говоря о соотношении цены и стоимости труда, важно учитывать ряд новых для нас процессов. К их числу относятся -

перевод бесплатных услуг в платные (здравоохранение, образование, предоставление жилья и др.), а также опережающий рост тарифов на платные услуги населения.

В-четвертых, наблюдаются противоположные тенденции в уровне цен: если по основной массе товаров произошло сближение внутренних цен с мировыми, то товар рабочая сила поставлен в некое исключительное положение: цена на труд - столь же ускоренно удаляется от мирового уровня.

Показательно, в-пятых, и положение дел с минимальной заработной платой. Она меньше прожиточного минимума. В этих условиях государство должно законодательно установить уровень минимальной заработной платы, увязанной с официально исчисляемым прожиточным минимумом и, по крайней мере, быть не ниже его. Только в таком случае она будет отражать реальную стоимость рабочей силы и послужит надежной основой построения всей системы оплаты труда. Пересматривая ставки минимальной заработной платы в условиях высокой инфляции можно будет компенсировать рост цен на потребительские товары. Чтобы этот акт не спровоцировал усиление инфляции, необходимо одновременно пересматривать соотношение минимальной заработной платы и ставок оплаты труда работников отдельных категорий.

Примеры такой политики в переходной экономике имеются. Например, опыт Чехии, обеспечившей переход к рыночной экономике без люмпенизации широких слоев населения. Здесь в 1991 г. был принят закон о прожиточном минимуме. В соответствии с ним минимальная заработная плата устанавливается на 10 процентов выше прожиточного минимума, а минимальное пособие по безработице - на уровне последнего. Он индексируется по мере роста стоимости жизни. Сейчас в Чехии ниже черты бедности живет лишь около 3 процентов населения, а средние доходы составляют 80-90 процентов уровня 1990 г. В государственном секторе заработная плата превышает регистрируемые доходы в частном секторе [2, 80]. Это разительный контраст с современной Украиной.

Отрыв цены труда от его стоимости означает суженное воспроизводство рабочей силы, что в конечном счете не может не отразиться на демографических процессах. Численность населения Украины за последние годы уменьшается, идет старение нации. За последние десять лет существенно возросла доля лиц пенсионного возраста. В 1996 году она составили 22,6 процента, тогда как в 1985 году этот показатель составлял 20,5, а в 1990 году - 21,5 процента [4, 67].

Вышеперечисленное ведет к невозможности работающих обеспечить надлежащий уровень потребления в семье, дать необходимое детям, обостряет проблему замещения рабочей силы по мере ее физического старения и выбытия из рынка труда вследствие миграции, травматизма и др. причин. В результате сегодня Украина находится по уровню человеческого развития на 80-м месте в мире [3, 4].

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что низкая оплата труда не только не обеспечивает нормальное воспроизводство рабочей силы, но и становится тормозом производства и рыночных преобразований. Исторический опыт свидетельствует, что низкой заработной платой можно разорить даже богатые страны.

Создались реальные предпосылки подрыва экономической безопасности личности и государства, так как под угрозой оказался ценнейший ресурс общества - трудовой потенциал. Переход к рыночным отношениям заставляет работника ориентироваться на продажу своего труда, а, следовательно стимулирует его к повышению уровня образования, квалификации, социальной мобильности. Если же труд оплачивается намного ниже стоимости достаточно продолжительное время, то теряется интерес к качественному росту рабочей силы и по существу происходит ее разрушение и деградация. А без труда не возможно не только выйти на путь опережающего роста, но даже преодолеть экономический кризис.

Приоритетная задача реформирования системы оплаты труда заключается, по-нашему мнению, в целенаправленном поэтапном приближении ее к стоимости товара - рабочей силы.

В реанимации воспроизводственной функции оплаты труда по-прежнему велика роль государства. Его воздействие проявляется, во-первых, через оплату труда занятых в государственном секторе. Как показывает статистика, заработная плата большинства государственных служащих, учителей, работников здравоохранения и культуры находятся на недопустимо низком уровне. Она должна быть существенно увеличена и приведена в соответствие с квалификацией работников. Одновременно нужна селективная ликвидация ненужных в современных условиях звеньев госучреждений.

Во-вторых, должна быть прекращена политика задержки выплаты заработной платы населению или предприятиям, поставившим государству продукцию.

В связи с тем, что в трансформационной экономике Украины сложилась достаточно реальная ситуация несвоевременной выплаты заработной платы, считаем необходимым ввести в оборот категорию

располагаемой заработной платы (оплаты труда), которая бы отражала этот процесс. Располагаемая оплата труда представляет собой сумму денежных средств, полученную работником в форме оплаты труда за вычетом обязательных налогов и платежей и реально выплаченную ему. Это та конкретная сумма денег, которой располагает индивид и может использовать ее по своему усмотрению. А отсюда следует поновому определять и реальную оплату труда не через номинальную, а через располагаемую оплату труда, ибо именно она может быть реально воплощена в массе различных товаров и услуг.

Общеизвестно, что оплата труда непосредственно должна зависеть от результатов труда и в то же время влиять на показатели трудовой деятельности, стимулировать развитие общественного производства, эффективность работы, достижение более высоких количественных и качественных результатов труда, т.е. выполнять стимулирующую функцию. Однако по ряду причин в последнее время оплата труда в Украине утратила и эту функцию, трансмутационные процессы наблюдаются и в этой сфере. Организация оплаты труда не позволяет эффективно влиять на процессы сдерживания падения производства и достижения более-менее уверенной стабилизации в экономике.

В целом по производительности труда в переходный период все страны СНГ отброшены назад, к государствам с отсталой экономикой и низким уровнем эффективности. Существенно упал этот уровень и в Украине. Так, индекс производительности труда в 1994 г. по сравнению с 1990 г. составил 55,3 процента, а в 1995 г. - 49,9 процента [5, 74].

Даже в планово-распределительной экономической системе уровень оплаты труда определяется прежде всего по количеству и качеству труда, т.е. существовала его увязка с производительностью труда. В рыночной экономике наблюдается наиболее глубокая дифференциация оплаты труда, учитывающая не только факторные основания, но и конъюнктуру рынка. Однако, та дифференциация, которая сегодня присутствует в Украине внутри предприятий, между отраслями и регионами, никак не связана с показателями эффективности производства. А ведь это недоиспользование одного из важнейших рычагов преобразования экономики.

В реформировании оплаты труда, в совершенствовании ее организации необходимо поднять престиж квалифицированного труда. Для украинской экономики эта проблема особенно актуальна, так как страна стоит перед необходимостью сохранить и умножить научно-технический и квалификационный потенциал, освоить современные формы организации труда и производства в условиях

перехода к рынку. Еще большее значение она приобретет по мере выхода из экономического кризиса, когда в полном объеме встанут задачи технической модернизации, экономической и социальной эффективности народного хозяйства, интеграции в мировую экономику и общецивилизационное развитие.

Не лучшим образом обстоит дело и с выполнением оплатой труда такой функции, как регулирующая. Демонтаж централизованной планово-распределительной системы устранил необходимость регулирования старых пропорций. В ходе структурно-ценовых преобразований были нарушены объективные (общие и специфические) экономические законы, обеспечивающие нормальную жизнедеятельность общества и связанные с движением необходимого продукта, равновесием спроса и предложения, ценой рабочей силы, эквивалентностью обмена и др. А ведь оплата труда должна стать регулятором спроса на потребительские товары и услуги. Оплата труда в целом по народному хозяйству, это доход, который формирует совокупный платежеспособный спрос населения, определяющий, в конечном итоге, структуру и динамику производства. Падение реальных доходов населения, отрыв цены труда от его стоимости имеет и такое следствие, как сжатие внутреннего рынка, что в свою очередь влечет за собой дальнейшее сокращение производства. Уменьшается и налоговая база, а значит падают бюджетные поступления, что ограничивает возможности государства в решении как инвестиционных, так и социальных задач.

Таким образом, анализ состояния оплаты труда в переходной экономике Украины свидетельствует о том, что ни одна из ее основных функций не работает, а процессы в социально-трудовой сфере скорее можно охарактеризовать как трансмутационные, а не рыночные, так далеки они по своему содержанию от классических рыночных. Наполненность функций оплаты труда возможна только лишь при движении к рынку, а не путем уклонения от рыночных императивов. Только рыночное хозяйствование, а не отказ от него, ведет к росту эффективности экономики. В сложившихся условиях оплата труда должна стать объектом пристального внимания со стороны ученых и практиков, должна найти свое достойное место в системе стабилизаторов экономики, а затем и ведущих рычагов экономического подъема. Это особое ее состояние и задачи могут быть реализованы через концентрацию усилий на особой трансформационной функции, которую, по-нашему мнению, должна выполнять оплата труда в переходной экономике.

Трансформационная функция отражает взаимосвязь, с одной стороны, между степенью продвижения по пути к рыночным преобразованиям и повышением эффективности производства, а с другой стороны, - между стабильностью и экономическим ростом, отражающим рост доходов и благосостояния населения.

Изначально эта функция отражает те процессы, которые зарождаются на микроуровне. На уровне отдельной фирмы, предприятия возникает спрос на рабочую силу нового качества: высокопрофессиональную, мобильную, ответственную, творческую со знанием иностранного языка и компьютерной техники. Идет поиск в структуре предложения именно такой рабочей силы, которая бы отвечала вышеназванным требованиям. Включается совершенно новый мотивационный механизм. В этих случаях не только формируется новый уровень оплаты труда, соответствующий мировому, но и, что очень важно образуется новый высококачественный слой рабочей силы.

Проявлениями данной функции можно считать:

- содействие становлению рыночных начал в системе оплаты труда;
- формирование современной структуры предложения совокупного работника и содействие эффективной занятости населения;
- внедрение нового гибкого мотивационного механизма;
- создание конкурентной базы для теневого сектора экономики, и постепенного перехода в официальную экономику.

Пора осознать, что выход из кризиса возможен только при максимальной активизации глобального ресурса, лежащего в основе инновационного процесса - творческой личности. Все функции оплаты труда должны быть направлены на поиск и максимальное раскрытие и использование этого ценнейшего и редкого ресурса.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. Курс лекций. М., 1996.
2. Денисов Н. Социальное расслоение общества: причины, последствия, меры по ограничению//Экономист, 1997, N 1.
3. Діло. N 62, серпень 1996.
4. Економічний і соціальний розвиток України у 1996 році. Київ, 1997.
5. Карпухин Д. Производительность труда в странах СНГ// Российский экономический журнал, 1997, N 2.
6. Маркс К. Капитал. Т. 1. - Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., т. 23.
7. Сэй Ж.Б. Трактат политической экономии. М., 1895.

Экономическая стратегия фирмы в условиях рыночной экономики

Сложный и противоречивый процесс перехода к рыночной системе хозяйствования порождает ряд проблем, от решения которых зависят успехи или неудачи в достижении поставленных целей.

Одной из таких проблем является глубина рыночных преобразований, которые должны охватить все элементы хозяйственной системы, начиная от уровня отдельных хозяйствующих субъектов и заканчивая народнохозяйственным уровнем в целом. При этом следует иметь в виду, что прочность и необратимость рыночной трансформации будет обеспечена лишь в том случае, если рыночные принципы хозяйствования станут основой деятельности первичных производственных звеньев - предприятий.

Становясь субъектом рыночных отношений, предприятие (фирма) приобретает ряд специфических качеств, присущих ей независимо от формы собственности, масштабов производства или формы организации и управления. Это, прежде всего, стремление к максимизации прибыли как движущий мотив деятельности. Это - самостоятельность в решении вопросов о том что, как и сколько производить. Это, наконец, экономическая ответственность за результаты хозяйствования.

В связи с этим фирма сталкивается с необходимостью формирования своей экономической стратегии, т.е. совокупности средств и методов, позволяющих обеспечить долгосрочную реализацию выбранных целей.

В централизованно планируемой экономике стратегические цели разрабатывались на народнохозяйственном уровне и доводились до предприятия в виде плановых заданий. Оно могло осуществить выбор лишь локальных технических и организационных решений, ведущих к выполнению поставленных задач.

Движение к рынку предполагает перенос центра тяжести стратегических решений на уровень фирмы, которая руководствуется не народнохозяйственными интересами, а мотивами собственного благополучия. Наиболее существенным при этом является то, что фирма начинает функционировать в условиях конкурентной среды, т.е. столкновения и пересечения интересов многочисленных рыночных субъектов: потребителей, владельцев ресурсов, других фирм. Такая

ситуация порождает нестабильность, постоянную изменчивость условий, в которых оказывается фирма. Задачей ее, следовательно, становится выбор таких целей и средств их достижения, которые обеспечивали бы ей возможность процветания, т.е. создавали бы ей конкурентное преимущество.

В условиях нестабильности внешней среды функционирования фирмы выработка стратегических решений предполагает сбор и переработку большого количества информации, что в свою очередь требует большого числа контактов с группами стратегического влияния: поставщиками, клиентами, заказчиками и другими контактными аудиториями. В ходе таких контактов прорабатываются различные варианты многочисленных транзакций - сделок, соглашений, контрактов, что связано с весьма существенными "транзакционными издержками".

Существо экономической стратегии фирмы, стремящейся добиться конкурентного преимущества, состоит в выборе таких целей и средств, которые привели бы к сокращению суммарных производственных и транзакционных издержек и повышению ее конкурентного статуса.

Важнейшей задачей экономической стратегии является формирование целей. Если глобальной целью деятельности фирмы является создание и поддержание конкурентного преимущества, то реализация ее предполагает достижение ряда более конкретных, локальных целей.

Прежде всего необходимо сформировать миссию и производственный профиль фирмы, т.е. представления о том, чем должна заниматься фирма, какие товары или услуги производить и насколько разнообразен может быть спектр ее деятельности в пределах имеющихся в ее распоряжении ресурсов.

Важной стратегической задачей является выбор зон хозяйствования, т.е. определение, в каких областях потребления сложились наиболее благоприятные условия функционирования фирмы.

Оценка ресурсных возможностей и их рациональное распределение между элементами стратегического потенциала фирмы - еще одна цель стратегического управления, конкретизирующая общую задачу. Необходимо определить, в развитие каких направлений деятельности фирмы выгоднее направлять ограниченные ресурсы с тем, чтобы обеспечить высокий уровень конкурентного преимущества. Стратегическую "полезность" тех или иных направлений использования ресурсов целесообразно оценивать с позиций

альтернативной стоимости, т.е. возможности их наилучшего иного применения, от которого пришлось отказаться в пользу выбранного варианта.

В систему локальных целей входит также оценка взаимодействия с различными группами стратегического влияния, начиная от государственных и правительственных учреждений и общественных организаций и заканчивая многочисленными контактными аудиториями: поставщиками, смежниками, посредниками, покупателями и т.д.

Когда эти взаимоотношения выливаются в конкретные соглашения, они приобретают характер еще одной локальной цели - формирование набора (портфеля) рыночных транзакций, в котором конкретизируются как планируемые цели, так и средства их достижения.

Все вышеперечисленные цели взаимосвязаны и реализуются в едином комплексе экономической стратегии в соответствии с принципом, согласно которому направление какого-либо ресурса на реализацию той или иной цели не ухудшило бы условия реализации хотя бы одной из других целей. Иначе говоря, экономическая стратегия должна обеспечивать фирме состояние, соответствующее критерию Парето-эффективности.

На основе сформулированных целей формируется структура средств их достижения, основными элементами которой являются: товарная стратегия, стратегия поведения на рынке факторов производства, стратегия снижения транзакционных издержек, стратегия инвестиционной деятельности фирмы.

Товарная стратегия фирмы включает выбор сегментов рынка, обеспечивающих фирме успех, формирование товарного ассортимента, проведение продуманной ценовой политики.

Выбор сегмента предполагает анализ факторов, влияющих на значение важнейших параметров, характеризующих зоны хозяйствования: потребностей потенциальных потребителей, возможностей их удовлетворения на основе имеющихся технологий, типа потенциального покупателя и областей их наибольшей концентрации. На основе такого анализа сопоставляются различные хозяйственные зоны и определяются наиболее привлекательные для фирмы наборы этих зон. Такие сопоставления могут делаться с помощью различных методик: "бостонской матрицы" [2, с.57-59], матрицы Мак-Кинзи [1], матрицы баланса жизненных циклов [3, с.175-179] и др.

Определив набор хозяйственных зон, в которых фирма может наиболее эффективно обеспечить себе конкурентное преимущество, она формирует соответствующий товарный ассортимент, т.е. совокупность номенклатурных позиций, пользующихся потенциальным спросом в сфере деятельности фирмы. Предпочтительным вариантом товарного ассортимента является такой набор, который обладает наивысшим рейтингом по выбранному показателю ранжирования в условиях заданных ресурсных ограничений.

Важным элементом товарной стратегии является ценовая политика, с помощью которой определяется уровень цен и возможные варианты их изменения в зависимости от целей и задач, решаемых фирмой. В качестве таких задач могут быть: выход на новый рынок, продвижение нового товара, защита завоеванных позиций, возмещение затрат, ценовая дискриминация и др. Методы и принципы ценообразования варьируются в зависимости от типа рыночной структуры, в рамках которой функционирует фирма. Поэтому необходимым начальным этапом выработки ценовой политики является определение типа рынка, на котором фирма собирается работать. Если рынок близок к модели совершенной конкуренции (большое число фирм, производящих однородную продукцию, свободный выход на рынок), то правильная ценовая политика сводится к принятию сложившейся на рынке цены и поиску такого объема выпуска, который приносит максимум прибыли. Если фирма работает на рынке несовершенной конкуренции, то она сталкивается с необходимостью принимать решения об установлении цен. Например, выпуская на рынок новый товар, или начиная его продавать через новые каналы сбыта, фирма становится своеобразным монополистом и может диктовать свою цену. Фирма может дифференцировать цену на свою продукцию в зависимости от покупательной способности различных групп покупателей. На олигопольном рынке фирма меняет цену в зависимости от ценовой политики конкурентов. Правило равенства предельного дохода и предельных издержек для максимизации прибыли на таких рынках используются в модифицированном виде с учетом эластичности спроса.

Модификация ценовой политики фирмы зависит также от периодов в цикле жизни товара.

Определив тип рынка, фирма строит свою ценовую политику применительно к преследуемым ею основным целям. Она может добиваться максимизации прибыли в краткосрочном либо

долгосрочном периодах и в этом случае будет заинтересована в быстром возмещении затрат или “снятии сливок”, что и найдет отражение в ценах. Стремление захватить определенную долю рынка будет побуждать ее к проведению ценовой политики, связанной с выходом на новый рынок или последовательным проходом по сегментам рынка. Ориентация на обеспечение безубыточности будет побуждать фирму устанавливать цены, обеспечивающие ей покрытие издержек и получение нормальной прибыли.

Другим важным элементом экономической стратегии фирмы является ее деятельность на рынке ресурсов, где решается задача выбора и оптимального распределения тех средств, которые необходимы для выпуска желаемого количества продукции. При этом фирма должна стремиться найти такую оптимальную комбинацию используемых факторов производства, при которой любое перераспределение не может увеличить выпуск одного товара без уменьшения производства других. Этот принцип оптимизации по Парето требует такого распределения ресурсов между альтернативными вариантами их использования, при котором отношения предельных продуктов для всех факторов были бы одинаковы при выпуске всех продуктов. В ходе стратегического управления факторы должны быть использованы наиболее технологически эффективным способом, предполагающим, что норма замещения всех факторов одинакова для производства всех видов продукции.

Для достижения конкурентных преимуществ путем наиболее эффективного использования ресурсов следует учитывать также природу факторов, влияющих на фирменный спрос на эти ресурсы. Следует учитывать, что спрос на ресурсы является производным от спроса потребителей на продукт фирмы, а также зависит от величины предельного дохода, получаемого фирмой от продажи каждой дополнительной единицы своей продукции.

Производный характер спроса на ресурсы делает и эластичность этого спроса зависимой от эластичности спроса на продукцию фирмы. Эластичность зависит также от того, какую долю в общих издержках занимают издержки на этот ресурс. Чем меньшую долю от общих издержек составляет данный вид ресурса, тем менее эластичен спрос на него.

Как уже отмечалось, в рыночной экономике особое значение приобретает поиск и накопление информации о ситуации на рынке и о потенциальных партнерах по рыночным трансакциям, что связано с

весьма существенными затратами. Поэтому одним из важнейших направлений стратегии фирмы являются поиски путей снижения транзакционных издержек. Эти усилия должны быть направлены не только и не столько на экономию затрат по заключению сделки, сколько на обеспечение эффективности этих затрат путем предотвращения потенциально неэффективных расходов по транзакциям.

Чем большей информацией располагает фирма и чем более полную информацию о себе и своей деятельности доведет она до своих партнеров, тем больше у нее возможностей избежать неэффективных затрат на заключение невыгодных контрактов. Если прибыль, полученная от заключения сделки, превышает затраты на ее заключение, стратегия фирмы в этой области можно считать успешной и эффективной.

Наконец, весьма существенной стратегической задачей фирмы является выбор направлений ее инвестиционной деятельности. Для усиления своей конкурентоспособности фирма должна, во-первых, заботиться об улучшении внешних условий своей деятельности, во-вторых, совершенствовать собственный производственный профиль. По этим двум каналам и направляется поиск наиболее выгодных вложений своих средств.

Инвестиции во внешние условия предполагают участие в финансировании производств и отраслей, с которыми у фирмы имеются кооперационные связи и от состояния которых зависит успех ее деятельности; вложения в отрасли, обеспечивающие поставки ресурсов; в развитие социальной инфраструктуры региона базирования. Эти инвестиции могут осуществляться в виде долевого участия в совместных проектах, прямого кредитования либо путем деятельности на рынке ценных бумаг.

Рынок ценных бумаг обеспечивает возможность быстрого и полного перелива сбережений в инвестиции по цене, которая устраивает обоих участников сделки. В результате операций на этом рынке фирма формирует свой инвестиционный портфель - совокупность инвестиционных ценностей, служащих для достижения какой-либо цели. Это могут быть акции, облигации, сберегательные и депозитные сертификаты. Принципами формирования инвестиционного портфеля является безопасность и доходность вложений, их рост и ликвидность. Главная цель при формировании портфеля заключается в достижении оптимальности сочетания между риском и доходом для инвестора, т.е. стремлении снизить риск потерь до минимума, а доход вкладчика увеличить до максимума.

В зависимости от инвестиционных целей формируется оптимальный тип портфеля и выбирается схема дальнейшего управления им. Инвестор манипулирует составом портфеля, меняя соотношение в нем акций разного вида, облигаций и других ценных бумаг с тем, чтобы наилучшим образом реализовать свои цели.

Инвестиционная стратегия фирмы предполагает также приращение потенциала за счет расширения своей деятельности и привлечения новых ресурсов. Главная стратегическая задача при этом заключается в достижении большего разнообразия и гибкости производства, ибо жестокий производственный профиль в условиях динамического рынка может создать для фирмы серьезные трудности. Обеспечить конкурентоспособность можно лишь чутко реагируя на быстро меняющиеся запросы рынка, а для этого необходимо иметь возможности безболезненно менять направления производственной деятельности, концентрируя усилия на выпуске тех товаров и услуг, которые в данный момент пользуются наибольшим спросом. Такую возможность предоставляют вложения в гибкие автоматизированные производства, роботизированные комплексы, гибкие системы управления и подготовку высококвалифицированных кадров. Эти затраты будут эффективны в том случае, если темпы их роста будут ниже темпов изменения степени производственного разнообразия. С этим связана также стратегия обновления производственных ресурсов путем перевооружения и реконструкции. Должна быть найдена оптимальная продолжительность межреконструкционного периода, обеспечивающая максимальную отдачу от гибкого реагирования на изменения требований рынка. Все эти требования стратегии инвестиционной деятельности должны отражаться в разрабатываемой перспективной программе технического и социального развития фирмы.

Движение к рыночной экономике заставляет хозяйствующих субъектов искать принципиально новые подходы к организации их деятельности. Они должны осуществлять самостоятельный, ответственный и эффективный выбор наиболее рациональных вариантов решений, что и отражает разрабатываемая ими экономическая стратегия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Стратегическое управление. -М.: Экономика, 1989.
2. Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг. -М.: Экономика, 1990.
3. Экономическая стратегия фирмы. -С-ПБ.: Специальная литература, 1995.

**Теоретические аспекты анализа механизма и системы
государственного регулирования малого бизнеса**

Исследование проблемы государственного регулирования малого бизнеса /ГРМБ/ в политэкономическом аспекте предполагает использование системного подхода к её изучению. Необходимость такого подхода к процессу ГРМБ обусловлена, на наш взгляд, тем, что он объективно существует и развивается как некая целостность, особый сектор экономики национального, регионального и местного масштаба.

В многочисленной литературе, посвященной этой проблеме, зачастую речь идет о государственной поддержке, а не о государственном регулировании МБ. На наш взгляд, этот подход несколько уже, чем предлагаемый нами в данной публикации. Он исключает возможность системного подхода к рассмотрению проблемы функционирования МБ, не дает представления о полной картине возникающих в этой связи взаимосвязей и противоречий. По нашему мнению, целесообразно говорить о государственном регулировании МБ, а не о государственной поддержке, которая является составной частью государственного регулирования этого сектора экономики и реализуется посредством прямых рычагов воздействия государства на экономические процессы. Под государственной поддержкой понимают привлечение ресурсов для малых предприятий /МП/ на безвозмездной основе, а также льготным, по сравнению с обычным рыночным, приобретением или авансированием в денежной или товарной форме. Это важный аспект деятельности государства, но помимо государственной поддержки необходимо и регулирование МБ, включающее не только прямые, но и косвенные рычаги воздействия.

Прежде чем перейти к рассмотрению структуры системы ГРМБ, определению её функциональных характеристик, обозначим категорию государственного регулирования как таковую с целью выделения её сущностных черт.

Прежде всего необходимо подчеркнуть, что ГР выступает в определенной степени, как способ управления, при котором достижение целей является результатом осуществления обратной связи через воздействие на регулятор. С другой стороны, ГР следует

рассматривать не как управление, а всего лишь как ориентацию, побуждение, стимулирование, т.е. как сознательную деятельность, имманентно входящую в систему самоорганизующегося на основе конкуренции и рынка хозяйства.

Таким образом, ГР есть управление лишь по способу воздействия на систему, так как имеет место воздействие субъекта на объект, но не прямое, а через регулятор, в условиях функционирования обратной связи. По своему влиянию на объект, соотносению целей и результатов ГР не может быть собственно управлением, так как результаты, ожидаемые от применения различных форм и методов регулирования не прямо совпадают с целью, а лишь в определенной степени соответствуют ей.

Итак, государственное регулирование есть процесс, взаимоувязывающий объект, субъект регулирования и определяющий ориентир движения системы. Учитывая, что государственное регулирование отражает и воплощает структуру регулируемого объекта, его, в конечном итоге, следует отличать от управления, основная функция которого - выработка и реализация решений; от планирования - задачей которого является постановка целей, путей, способов и средств их достижения; экономического программирования, представляющего собой подготовку и реализацию программ экономического развития.

ГР представляет собой определенную систему, основанную на совокупности приоритетов и механизмов регулирования, включающую в себя целый комплекс методов и рычагов воздействия на экономические процессы со стороны регулирующих органов. основополагающий принцип такого подхода к определению регулирования американский экономист Дж.Элт сформулировал следующим образом: "Если значения каких-либо параметров экономической системы /целей/ не совпадают с теми их значениями, которые регулирующие органы считают идеальными, то последние реагируют на это расхождение изменением других параметров /"инструментов"/ для приведения всей экономической системы в более желательное состояние"(1 с.62).Этот подход, получивший в западной литературе наименование "цели-инструменты", лег в основу практически всех теорий регулирования.

ГРМБ - сложный многосторонний процесс, сочетающий в себе как субъективные, так и объективные факторы.

Объективная направленность регулирования определяется теми исходными базисными отношениями, которые формируют микросистему МБ. Микросистема МБ, точнее механизм её

организации и функционирования, определяет возможный характер воздействия на нее, который адекватен ей, детерминирован ею, составляет вместе с ней целостный организм.

Субъективная направленность ГРМБ определяется теми задачами, которые стоят на определенном этапе развития страны, осознанием необходимости изменений, соотношением политических сил.

ГРМБ базируется на реализации определенных принципов. Исходным и наиболее общим из них является протекционизм, характерный для всех стран с развитой рыночной экономикой.

Другой важнейший принцип ГРМБ - дифференцированность поддержки: следует поддерживать не все МП, а лишь те из них, которые участвуют в реализации стратегических направлений народнохозяйственного развития, либо осуществляют инновационное воспроизводство, поэтому государственная поддержка должна носить селективно-стимулирующий характер в соответствии с разработанными программами государственного регулирования на общегосударственном и региональном уровне.

Следующий принцип - гарантированности и ответственности, заключающийся в выполнении как государством, так и предпринимателем определенных обязательств, предполагающий взаимную ответственность договаривающихся сторон.

Еще один принцип ГРМБ - сочетание сугубо протекционистских мер с мерами по обеспечению свободы рыночного саморегулирования деятельности субъектов МБ. Как показывает мировой опыт, на этапе становления рыночной системы должна преобладать первая из двух групп мер, в условиях развитого рынка многие из этих мер могут быть сняты.

С целью теоретического обоснования процессов регулирования МБ обозначим категорию "система государственного регулирования малого бизнеса" /СГРМБ/, представляющую собой взаимодействие управляемой и управляющей подсистем посредством механизма регулирования МБ для обеспечения эффективной организации функционирования этого сектора экономики.

Определим структурное и функциональное содержание категории "система ГРМБ". Эта система принадлежит к системам со сложной структурой. С учетом этого целесообразно рассмотреть систему ГРМБ в широком и узком смысле.

Функциональное понятие системы ГРМБ включает следующие аспекты:

1. разработку программ и концепции развития МБ, определяющих цели, принципы, методы поддержки МП;
2. обеспечение минимально необходимых условий для эффективного функционирования МП;

- создание законодательной и нормативной базы функционирования МБ;

- обеспечение МП экономическими ресурсами;

- информационное обеспечение, включая консультационные услуги;

3. организацию непрерывного взаимодействия и координации между объектами и субъектами системы.

Функциональное понятие системы ГРМБ предполагает её функционирование как интегрированной целостности.

Таким образом, превращение системы в интегрированную целостность определяется: во-первых, выработкой единой стратегии, определением приоритетов и аккумуляцией ресурсов, необходимых для реализации намеченных целей; во-вторых, постоянной деятельностью по совершенствованию самой системы регулирования.

Структура системы ГРМБ в узком смысле включает в себя объект и субъект регулирования, а также цель или ориентир движения системы. В качестве объекта регулирования выступает сфера МБ.

Субъект регулирования МБ - это управляющая подсистема, оказывающая целенаправленное регулирующее воздействие на внутреннюю и внешнюю среду МП. Субъект регулирования представлен совокупностью органов управления МБ, деятельность которых подчинена реализации определенных целевых функций. Структура субъекта регулирования включает в себя три блока: специализированные органы государственного управления; объекты инфраструктуры, наделенные соответствующими ресурсами и кадрами; органы общественной поддержки МБ.

Определяющую роль в системе ГРМБ занимают постановка и реализация конкретных целей и задач регулирования, от содержания которых непосредственно зависит и содержание процесса регулирования. Цель в данной системе выступает в качестве главного системообразующего фактора. Задачи ГРМБ во многом объективно обусловлены. Они предопределены воспроизводственными ситуациями, которые классифицируются государством как нежелательные.

Рассмотрение системы ГРМБ в широком смысле предполагает анализ основных системообразующих элементов в динамике, в процессе их взаимодействия, что позволяет выделить механизм системы ГРМБ в качестве еще одного из элементов, входящих в данную систему и подлежащих анализу.

Механизм регулирования выступает своеобразным связующим звеном между субъектами и объектами регулирования МБ. Причем, это звено системы не существует в виде какого-то третьего образования, а представляет собой совокупность составляющих систему объектов и субъектов регулирования непосредственно в процессе воздействия друг на друга. Но тем не менее, следует отметить, что это качественно новый элемент, обладающий совершенно иными характеристиками и свойствами, чем элементы его образующие. В качестве составляющих элементов механизма регулирования МБ не выступают ни исходное явление, ни завершающее явление, а только те элементы, которые их связывают.

Рассматривая взаимодействие объекта и субъекта системы ГРМБ и степень активности последнего относительно внешней среды функционирования этого сектора экономики следует отметить, что государственное регулирующее влияние осуществляется не на весь объект регулирования, а на его отдельные функциональные зоны и элементы. Субъекты регулирования, хозяйствуя из центра, способны целенаправленно воздействовать на внешнюю среду МБ, вычлняя при этом отдельные компоненты, через которые и осуществляется регулирующее воздействие.

Субъект регулирования, опосредовано воздействуя на объект, приводит к изменению его параметров в соответствии с задачами регулирования. Противоречия между субъектом и объектом регулирования, принимающие в реальной экономической действительности различные формы, возникают в том случае, если в процессе обратной связи сигналы, поступающие от объекта регулирования не учитываются.

Таким образом, функционирование МБ порождает ряд противоречий, нуждающихся в адекватных формах разрешения. В качестве такой формы разрешения противоречий выступает механизм ГРМБ, являющийся одним из структурообразующих элементов системы.

Механизм ГРМБ представляет собой обусловленные объектом регулирования формы и методы реализации целевой функции

системы, а также совокупность способов и средств разрешения объективных экономических противоречий. Это "инструменты", посредством которых происходит функционирование механизма ГРМБ.

Разрешение противоречий наступает тогда, когда происходит изменение в формах, средствах, методах субъекта регулирования. Если принимаются правильные действия по преодолению противоречий, возникающих в процессе регулирования, тогда регулирование реализуется в присущих ему оптимальных формах.

Для реализации определенной концепции в отношении МБ государство должно располагать ресурсами или средствами, которые оно может использовать, оказывая регулирующее воздействие на малый бизнес, а также методами реализации регулирования, то есть различными факторами, через посредничество которых осуществляется ориентация этого сектора экономики. Для регулирования характерен тот или иной способ реализации, или по другому - регулирование осуществляется в той или иной форме. Форма - еще один важнейший элемент механизма регулирования МБ.

Анализируя форму или способ реализации ГРМБ мы выделяем перспективное и текущее регулирование. Перспективное регулирование тяготеет к стабильности, к неизменности принятой программы действий; для текущего регулирования характерна постоянная изменчивость. Перспективное регулирование в большей степени следует за предвиденным ходом воспроизводства, текущее - за реальным. Таким образом, перспективное и текущее регулирование имеют тенденцию к самостоятельной реализации, часто противоположной по результатам, и добиться их согласованного осуществления довольно трудно. Однако, в процессе реализации той или иной теоретической концепции регулирования МБ, несмотря на то, что указанные формы регулирования, в основном, предназначены для достижения рыночных целей, многие задачи решаются через использование обеих форм.

Особое место в механизме ГРМБ следует отвести методам или факторам воздействия. Они подразделяются на экономические, административные и информационные.

Государство, используя экономические методы регулирования воздействует на элементы внешней среды, которые опосредовано, через создание соответствующих механизмов и стимулов влияют на функциональные зоны малой фирмы.

Административные методы регулирования МБ непосредственно воздействуют на хозяйственный организм малой фирмы, её внутренние функциональные блоки. Это воздействие осуществляется, во-первых, через принятие законодательных актов; во-вторых, посредством прямой поддержки конкретных МП.

Следует указать на противоречие между экономическими и административными методами регулирования. Данное противоречие наиболее остро проявляется в том случае, если в процессе регулирования предпочтение отдается либо экономическим, либо административным методам. Уклон в сторону экономических методов ведет к ограничению возможностей регулирующего вмешательства, делает его более косвенным и неопределенным по результатам. Чрезмерное администрирование повышая, в некоторой мере, действие самих регулирующих акций, способно вызвать падение общей эффективности функционирования МБ. Следовательно, необходимо оптимальное сочетание экономических и административных методов.

Осуществляя регулирующую деятельность государство располагает определенными средствами, такими как государственный сектор в общественном хозяйстве, государственные финансы, право государства быть законодателем и инспектором. Между названными средствами регулирования тоже имеется противоречие, которое проявляется в следующем: если предпочтение отдается финансовым средствам - возрастает "цена" регулирования, выражающаяся в количестве затраченных государственных финансовых ресурсов; если же предпочтение отдается административно-правовым средствам - появляется возможность удорожания регулирования по его результатам, так как с усилением административного начала увеличивается вероятность снижения эффективности МБ, что означает увеличение "цены" регулирования, но не прямо, как в случае с ростом финансовых затрат, а косвенно, уже после регулирования.

Механизм ГРМБ не является раз и навсегда данным, неизменным. Он непрерывно может и должен изменяться под воздействием изменяющейся экономической среды. Вместе с тем ему присущи определенные функции, заключающиеся в следующем: в сочетании и согласовании экономических интересов малых предприятий и общества, макро- и микро-экономических интересов; в поиске, выборе и применении конкретных экономических форм, методов, средств по разрешению противоречий.

Следует отметить внутреннюю противоречивость самого механизма ГРМБ. С одной стороны, между всеми его компонентами имеется определенное единство, но с другой - компоненты противостоят друг другу, а в процессе регулирования противоборствуют, искажая, а нередко и полностью погашая позитивный эффект от своего применения. Поэтому далеко не все формы, методы, средства воздействия могут быть использованы при решении какой-либо определенной задачи. Между всеми элементами, составляющими конкретный механизм, предназначенный для достижения определенной цели должно быть определенное соответствие. Такого соответствия не всегда можно достичь заранее, до процесса регулирования, часто оно устанавливается уже в ходе регулирования путем проб и ошибок.

Таким образом, мы рассмотрели сущность, структуру, функции системы ГРМБ. Система государственного регулирования малого бизнеса должна найти воплощение в определенной модели ГРМБ, которая, в свою очередь, должна быть построена исходя из анализа внешней среды функционирования МБ и отражать как определенный этап развития экономической системы, так место и роль малого бизнеса в ней.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Alt J., Wooley J. Reaction functions, optimisation and policy. American Journal of Political Science. 1982, vol. 26, N 4, p. 710.

Инвестиционные ресурсы в переходной экономике Украины.

Украина после создания суверенного, независимого государства совершает переход к системе социальнонаправленной рыночной экономики. Это предполагает реформирование почти всех механизмов и инструментов макро- и микроэкономики.

Однако осуществление коренных экономических реформ в республике, направленных на формирование социально-экономических отношений нового типа, до сих пор не дали положительных результатов. По данным министерства статистики Украины, в 1996 году не удалось приостановить экономический спад почти во всех отраслях народного хозяйства. Объем ВВП сократился на 10.1%, промышленное производство - на 5,1%, выпуск потребительских товаров снизился на 20,2% против 17.8% в 1995 году. Все это не могло не привести к резкому ухудшению жизненного уровня подавляющей массы населения, снижению доходов, сокращению душевого потребления, увеличению масштабов безработицы, росту смертности, падению рождаемости.

Одной из самых неблагоприятных тенденций развития экономики является продолжающийся спад в инвестиционной сфере, что видно из данных таблицы №1.

На реконструкцию и техническое перевооружение производственных объектов в 1996 году использовано 2999 млн. грн., или 45% инвестиций в производственную сферу. Пусковая программа по вводу в действие важнейших объектов и мощностей в данном году, поименно включенных в Государственную программу экономического и социального развития Украины выполнена только на 12%. Особенностью современного состояния капитальных вложений является снижение их качества. Так, доля денежных средств, направляемых на техническое переоснащение и реконструкцию, снизилась до 24% общих капитальных вложений и до 19% - централизованных [1, с.5]. По данным Минстата в первом полугодии 1996 года инновационной деятельностью занимались только 52% предприятий [3, с.2].

Единственно возможный путь выхода экономики Украины из затяжного кризиса - оживление инвестиционной деятельности, поиска источников ресурсов накопления, адекватных формированию рыночной системы.

Таблица N 1. Динамика капитальных вложений в Украине в 1990-1996гг.

Показатели	1990 г	1991 г	1992 г	1993 г	1994 г	1995 г	1996 г
Капитальные вложения (в млн.крб.)	53516	49713	31363	28103	21768	14134	10489
в процентах к 1990 г.	100	92,9	58,6	52,5	40,6	26,4	19,6
капитальные вложения на душу населения (в крб.)	1033	957,96	601,9	538,3	417,8	273,3	203,2
в процентах к 1990 г.	100	92,7	59,9	52,1	40,4	26,4	19,8

В Украине есть немало редких и даже уникальных ресурсов , разработка которых по новейшим технологиям сулит инвестору существенную выгоду. Располагает страна и уникальными техническими и технологическими разработками (например, на предприятиях и институтах аэрокосмического комплекса, новейшие технологии электросварки и т.п.). Однако, инвестировать все отрасли украинской экономики нецелесообразно , необходимо развивать только те, которые способны дать конкурентный товар на мировом рынке. Ведь почти все страны выходят на мировой рынок со своим приоритетным товаром, чтобы занять свою нишу и добиться признания на мировом рынке.

Как известно, инвестиции финансируются за счет сбережений, источники которых ограничены. Следовательно остро встает проблема оптимального их использования. На сегодняшний день, капитальные вложения, в Украине могут осуществляться за счет таких источников:

- государственного бюджета и бюджетных кредитов в министерствах, других центральных и местных органов исполнительной власти - заказчиках, включенных в инвестиционный раздел Государственной программы экономического и социального развития Украины;
- местных бюджетов;
- внебюджетных фондов;
- средств страховых компаний;
- собственных финансовых ресурсов инвестора (уставный фонд, резервный фонд, амортизационный фонд , прибыль,

отчисления убытков от аварий , стихийных бедствий, денежные накопления и сбережения граждан , юридических лиц и др.;

- средств от реализации оборудования, конструкций и материалов, которые были приобретены за счет государственных капитальных вложений;

- заемных финансовых средств инвестора ;

- привлеченных финансовых средств инвестора (средства , полученные от продажи акций , облигаций , паевых и других взносов граждан и юридических лиц);

- безвозмездных и благотворительных взносов , пожертвований организаций , предприятий , граждан;

- средств иностранных инвесторов (иностранные инвестиции , как прямые так и портфельные , капитальные трансферты , кредиты).

На наш взгляд, Украина обладает достаточными потенциальными финансовыми ресурсами для резкого оживления инвестиционной активности, причем на не инфляционной основе. Мобилизовать эти ресурсы можно, устранив сложившиеся в экономике деформации, восстановив роль амортизации как источника накоплений, привлекая денежные средства населения, создавая стимулы для использования прибыли предприятий и банковского капитала на инвестиционные цели и др.

Создание благоприятного инвестиционного климата и включение механизма устойчивых мотиваций к долговременному вложению средств связаны с использованием всего арсенала мер собственно рыночных (развитие конкуренции , ограничение монополизма, обеспечение возможности прибыльного вложения капитала в производство, его свободного перелива между отраслями и регионами), также мер по целенаправленному государственному регулированию инвестиционной деятельности.

Необходимо отметить, что в отличие от стран Запада, доля средств населения, направляемая в инвестиционную сферу , крайне незначительна . Денежные средства населения станут служить надежным источником кредитных ресурсов только при условии, если сбережения граждан приобретут массовый характер, свидетельствующий о достаточно высоком уровне жизни большинства населения , что, к сожалению пока не наблюдается. Кроме того, сбережения населения являются весьма неустойчивым денежным ресурсом, подверженным большим колебаниям в зависимости не только от реальных изменений экономической конъюнктуры, но и от различного рода спекулятивных факторов. Для населения вложение

средств в ценные бумаги предприятий не является привлекательным, так как последние не могут обеспечить даже минимальный уровень доходности для мелких частных инвесторов. К тому же, в условиях инфляции и общей социально-экономической нестабильности резко снизились возможности привлечения средств населения на длительные сроки. Тем более, что средства мелких частных вкладчиков для большинства коммерческих банков остаются дорогими по цене и затратам на обслуживание клиентуры, поэтому доля привлеченных средств населения в их общих обязательствах все еще невысока.

Прошли те времена, когда основным инвестиционным источником были централизованные бюджетные капитальные вложения. В условиях массового разгосударствления и приватизации предприятия уже не хотят, чтобы изъятые и обезличенные их прибыли перераспределялись в общем "бюджетном котле", теперь все хотят хозяйствовать в зависимости от производственно-коммерческих результатов. У предприятий постепенно исчезает психология финансового иждивенчества, они все больше осознают необходимость самостоятельного изыскания источников внебюджетного финансирования и негосударственного кредитования. Однако при действующей налоговой системе у наших предприятий практически не остается средств на реинвестирование части прибыли для реконструкции, модернизации или расширения производства. К сожалению, ныне этот фактор является одним из самых неблагоприятных для иностранных, да и отечественных инвесторов.

В процессе приватизации и корпоратизации госпредприятий в стране появился еще один потенциальный источник для получения инвестиционных кредитов - выпуск вновь образованными акционерными обществами собственных облигаций. И конечно, дополнительная эмиссия акций на этих же предприятиях. Однако ни потенциальные кредиторы (держатели облигаций), ни такие же потенциальные инвесторы (держатели акций) не будут проявлять достаточной инициативы, приобретая данные инструменты фондового рынка, зная, что уже имеющиеся у них акции (реже облигации) практически ничего не приносят и еще долго приносить какой-либо доход не будут, не говоря уже об очень низкой их ликвидности. Во многом это связано с правовой неграмотностью населения. Ведь приватизация, не более чем смена формы собственности. Для того чтобы выплачивались дивиденды, предприятия должны давать прибыль, а большинство приватизированных предприятий еле сводят концы с концами. Реформируя экономику, государственные органы

не разработали и не предложили никакой экономической идеологии. Если посмотреть на ход приватизационных процессов, то явно видно, как политические цели выступают в противоречие с экономическими. С одной стороны, хотим, чтобы акционерами стало все население страны, с другой заполучить реального инвестора, на средства которого можно было бы начать развивать производство, выводя на уровень рентабельности. Но это взаимоисключающие вещи, так не может быть.

Необходимость достижения высоких темпов роста производственных инвестиций и их эффективность обусловлена тем, что сохранение сложившейся интенсивности воспроизводства основного производственного капитала и невысоких масштабов его выбытия (порядка 2% в год) способно обеспечить период замены (период реального оборота капитала) на уровне порядка 50 лет, не решает проблему и удвоения коэффициента выбытия. Во всех развитых странах амортизация рассматривается как важнейший источник инвестиционных средств компаний. При этом практикуется увязка в единую систему налоговых отчислений от прибыли предприятий, нормативов и методов амортизации, в том числе ускоренной, льгот по инвестиционному кредиту, затрат на НИОКР, ставок налогообложения физических лиц. Например, при повышении ставок налогообложения прибыли компаний поощряются методы ускоренной амортизации и вводятся льготы по инвестиционному кредиту. В Украине, к сожалению, за счет амортизационных отчислений, какими бы они не были, решить проблемы инвестиционной сферы нельзя.

Неразвитость отечественной банковской системы и кредитная политика наших банков в условиях инфляции не дают предприятиям возможности использовать этот главный источник инвестиционных средств. Сегодня банки втянулись в более выгодную для них кредитную деятельность: они заняты покрытием дефицита государственного бюджета, то есть используют свои кредитные ресурсы на приобретение облигаций внутреннего государственного займа, по которым получают проценты, превышающие темпы инфляции. Это позволяет правительству мобилизовать огромные финансовые ресурсы. Все они направляются в дальнейшем на покрытие дефицита бюджета. Если бы покрытие дефицита сопровождалось финансированием инвестиционных статей бюджета, это было бы продуктивным с точки зрения преодоления экономического спада. Другое дело, когда покрытие дефицита идет на нужды потребительской сферы, где эти финансовые ресурсы буквально "проедаются". Таким образом, рост объема рынка путем размещения ОГВЗ среди

комбанков приводит к двойному отрицательному эффекту. С одной стороны, сокращаются объемы рынка кредитных ресурсов и, с другой, происходит их относительное удорожание.

Мировая практика свидетельствует, что в условиях кризиса прирост госинвестиций оказывает самое сильное мультиплицирующее влияние на прирост ВВП. Инвестиции по кумулятивной силе не имеют себе равных и поэтому являются самым эффективным инструментом экономического роста. Манипулирование ими в целях сокращения дефицита бюджета предоставляется неоправданным не только с точки зрения преодоления спада национального производства, но и борьбы со структурным кризисом и инфляцией.

Неравномерное распределение финансовых ресурсов по стране, недостаток профессиональных знаний, практическое отсутствие вторичного рынка ценных бумаг и депозитарной системы, несовершенное законодательство и ограничения, которые установлены органами государственной власти на банки и другие финансовые учреждения, препятствуют созданию единой, действенной системы финансовых рынков, и последние остаются раздробленными с точки зрения регионов и доступа к различным рыночным инструментам. Так, Центральная (Киев и область) и Восточная (Харьковская, Донецкая и Днепропетровская области) части Украины имеют гораздо более развитую инфраструктуру финансовых рынков по сравнению с Западом и Югом страны. Значительная раздробленность рынков неминуемо повышает стоимость сделок, приводит к неверному распределению ресурсов (подталкивает к операциям спекулятивного характера), создает возможность для проведения арбитражных операций и отталкивает капитал от среднесрочных и долгосрочных капиталовложений в экономику. В Украине, например, зарубежные инвесторы (портфельные инвестиции) отдают предпочтение сберегательным сертификатам. Наиболее привлекательными отраслями производства, в которые Украинские компании уже инвестировали, стали химическая, легкая, пищевая, медицинская и перерабатывающая промышленность, а также производства строительных материалов, транспорт и связь, жилищное строительство.

Дальнейшее увеличение и усовершенствование финансовых рынков в переходной экономике требует построения их на принципах, которые используются в развитых странах мира, а именно: прозрачность и реальная защита инвесторов; ликвидность и стабильность; конкурентоспособность и эффективность; соответствие международной практике и стандартам. Несмотря на очевидную

важность этих принципов, значительное количество стран с переходной экономикой (включая Украину) не относятся к таким, где существует свободный доступ к информации рыночных инструментов, конкурентоспособность и ликвидность рынка. Кроме того, большинство из названных принципов не получили поддержку со стороны законодательства и ответственных рыночных институтов, то есть государственных и негосударственных учреждений, которые должны устанавливать стандарты и осуществлять надзор за рыночными структурами.

Все большее значение в переходной экономике приобретают иностранные инвестиции, следует отметить положительную тенденцию роста их объема, особенно в 1996 году (+33"/о). На 1.07.95 г. иностранные инвесторы вложили в нашу страну 566,4 млн. долл. США, а к концу 1996 года эта сумма возросла до 1220 млн. долл. США [2;С.4]. Однако по сравнению с размерами суммарных инвестиций, вложенных развитыми странами в Словакии, Польше, Чешской Республике, Венгрии, можно увидеть, что на душу населения иностранных инвестиций в Украине приходится в десятки раз меньше, чем в соседних посткоммунистических странах. Это происходит из-за неудовлетворительного инвестиционного климата в Украине, о чем говорилось выше. Что касается кредитов МВФ и прочих международных финансовых организаций, то они, во-первых, малы по сравнению с реальными потребностями Украины в инвестициях, а, во-вторых, направляются на достижение несколько иных, преимущественно макроэкономических, целей и редко доходят до конкретных субъектов инвестиционной деятельности.

Для полномасштабной реконструкции хозяйства и его структурной перестройки, путем оживления инвестиционной активности, необходимо предпринять ряд мер:

- Необходима серьезная инвентаризация накопленной задолженности во всех ее проявлениях, с другой - всеобъемлющей взаимозачет дебиторской и кредиторской задолженности с использованием товарных и финансовых векселей. Для оздоровления предприятий применять процедуру банкротства.

- Кроме инфраструктуры и социальных объектов, обычно непривлекательных для частных инвесторов, государственные капитальные вложения должны направляться на поддержание частных инвестиций в форме долевого участия, льготных кредитов или правительственных гарантий при реализации прошедших конкурс высокоэффективных инвестиционных проектов. Государственные инвестиции в

производство должны осуществляться только на конкурсной основе. Необходима действенная система предоставления государственных гарантий коммерческим банкам под инвестиционные проекты.

- аккумулировать на специальных счетах все доходы, полученных в ходе денежной приватизации. Их использование на финансирование приоритетных программ позволит связать воедино процесс приватизации, структурную политику и оживление инвестиционной активности.

- широко использовать инвестиционный налоговый кредит для субъектов реализующих перспективные инвестиционные проекты.

- разработать эффективный механизм залога.
- воздержаться от обложения налогом доходов от государственных ценных бумаг и депозитных вкладов граждан.

- амнистировать вывезенный капитал, который является важным источником потенциальных финансовых ресурсов. По разным оценкам, за последние годы из Украины легально и нелегально вывезено в западные страны около 20 млрд. долларов. Сюда входят и средства, предназначенные для покрытия непредвиденных расходов государства и крупных организаций, валюта, вывезенная через оффшорные компании, наконец, украинский теневой капитал. Все административные меры обречены на неудачу. Отсутствие эффекта от постановления об открытии анонимных валютных счетов свидетельствует о недоверии граждан и юридических лиц к экономической политике правительства. Для репатриации финансовых активов, находящихся за рубежом, в целях их инвестирования в экономику Украины необходимы прежде всего: стабилизация общественно-политической ситуации в стране: благоприятный инвестиционный климат; гарантии государства, что эти капиталы не будут изъяты и национализированы и др.

Для осуществления полномасштабной структурной перестройки необходимо разработать действенную инвестиционную политику, создать предпосылки для оживления инвестиционной активности в Украине.

Литература

- 1.Панасюк Б., Панасюк О.,Инвестирование за счет внутренних резервов/ Экономика Украины, 1997,N3
- 2.Ревун Б., О наших позициях и их инвестициях./ Деловая Украина,1997, N 17.
3. Украинские деловые новости, 1996, N 37.

Сравнение инвестиционной привлекательности отраслей промышленности

Чтобы преуспеть на рынке ценных бумаг или при прямом вложении капитала в реализацию того или иного проекта, необходимо располагать точной, научно обоснованной и взвешенной информацией об объекте инвестирования. В Украине, с ее неразвитым фондовым рынком, неподготовленностью основной массы эмитентов и инвесторов к профессиональному проведению экспертизы инвестиционных проектов, отсутствием традиций и опыта их финансового обоснования, острым дефицитом необходимых данных статистической и бухгалтерской отчетности, решения о вложении капитала обычно принимаются интуитивно, как правило, на базе малообъективной и информационно скудной рекламы. Поэтому часто эмитенты, их ценные бумаги, кредитные обоснования не оправдывают оказанного им доверия, дивиденды и проценты на вложенный капитал оказываются ниже обещанных и ожидаемых, а порой теряется и сам капитал.

Идеальных, неизменных, пригодных для всех случаев жизни программ кредитования либо приобретения ценных бумаг просто не существует, но экономическая наука и хозяйственная практика выработали общие представления об успешной стратегии вложения денег, о достаточно мотивированном выборе объектов инвестирования.

Обязательным этапом обоснования стратегии вложения капитала, ценным приемом выбора эффективного варианта инвестирования является сравнительный анализ финансового состояния и эффективности производства отраслей (и подотраслей) промышленности, предприятия которых могут стать предметом интереса инвесторов. Несмотря на большую специфику производственных и финансовых условий деятельности каждого отдельно взятого предприятия, его принадлежность к той или иной отрасли сама по себе предопределяет целый ряд их существенных экономических характеристик, важных с точки зрения установления результатов и перспектив инвестирования. Например, оборачиваемость средств на судостроительном заводе, при прочих равных условиях, всегда будет ниже, чем на кондитерской фабрике, у которой по объективным причинам значительно менее продолжительный цикл изготовления изделий.

Вот почему крайне важно проведение конкретного анализа сравнительной инвестиционной привлекательности отраслей промышленности, рассматриваемых как единое целое, для выбора предпочтительных сфер вложения капитала и уменьшения риска его потери или получения недопустимо низкой доходности. Необходимо установить отрасли с высоким рейтингом, т.е. заслуживающие пристального и заинтересованного внимания инвесторов, и отрасли с низким рейтингом, т.е. требующие весьма большой осмотрительности и повышенной осторожности с принятием решения о вложении в них капитала.

Экономическое обоснование инвестиционной привлекательности отраслей (и подотраслей) промышленности возможно с использованием по крайней мере двух методических подходов:

- первый подход - экспертная (теоретическая) оценка финансового состояния отраслей, их способности производить доход и выполнять обязательства. Эта оценка производится с помощью следующих групп показателей: а) имущественного положения отрасли; б) прибыльности капитала; в) скорости оборачиваемости средств; г) финансовой устойчивости и платежеспособности;

- второй подход - изучение рейтинга отраслей, складывающегося на рынке ценных бумаг (акций предприятий), путем учета двух показателей: процента распродажи акций, заявленных на аукционных торгах, и коэффициента превышения рыночной цены акций предприятий над их номинальной стоимостью. Сопоставление эмпирического рейтинга с экспертными оценками позволит либо откорректировать возможные неточности последних, либо обнаружить ошибки и заблуждения инвесторов.

Нами исследованы рыночные рейтинги по предприятиям и отраслям промышленности Украины по данным за 1994-1995 гг., проведена также эмпирическая оценка по промышленным отраслям, представленным в экономике Харьковской области по данным за 1995г.

Выводы о степени инвестиционной привлекательности отраслей основаны на сопоставлении частных или интегральных характеристик отраслей со среднепромышленным (среднеотраслевым) или "нормативным" уровнем, с данными в предыдущем периоде, с характеристиками конкурентов. В связи с тем, что отечественная статистика и бухгалтерская отчетность специально не приспособлены для ведения расчетов по инвестиционным обоснованиям, в данной работе выбор показателей и их форми-

рование приближены к стандартам GAAP (Generally Accepted Accounting Principles, FASB, USA) и рекомендациям IASC (International Accounting Standards Committee). В странах с развитым фондовым рынком обычно следуют этим методическим установкам.

1. Экспертная оценка инвестиционной привлекательности отраслей.

1.1. Оценка имущественного положения.

Группа показателей имущественного положения характеризует с разных сторон главным образом потенциальные технические возможности объекта. К их числу относятся обычно следующие показатели:

- степень новизны основных производственных фондов (или обратная величина - степень износа);

- фондоотдача основных производственных фондов;

- доля активной части основных фондов;

- коэффициент обновления основных фондов;

- коэффициент выбытия основных фондов.

В приведенном перечне наиболее значимыми характеристиками потенциальных производственно-технических возможностей считаются первые два показателя - новизны основных фондов и фондоотдачи. Как показали расчеты по 12 отраслям промышленности Харьковской области по данным за 1995 г., в лидирующую группу по имущественной составляющей входят пищевая промышленность, деревообработка, черная металлургия (у них особенно велик отрыв от средних величин по фондоотдаче), а замыкает список топливная промышленность, где износ основных фондов находится на катастрофическом уровне, значительно превышая показатели всех остальных отраслей по промышленности.

1.2. Оценка прибыльности капитала.

Показатели прибыльности, наряду с показателями оборачиваемости средств, измеряют в обобщенном виде и с разных сторон достигнутый уровень экономической эффективности производства и финансового состояния объекта.

Наиболее популярным у инвесторов показателем прибыльности является показатель доходности вложенного капитала - отношение чистой прибыли к собственному (акционерному) капиталу. Он характеризует уровень возвратности вложенного капитала, его "производительность". Его дополняют два показателя:

- а) показатель прибыльности активов (отношение чистой прибыли к стоимости всех активов), отражающий эффективность

применения не только собственного, но всего применяемого капитала, включая заемные средства;

б) показатель рентабельности (отношение чистой прибыли к объему реализации), характеризующий, во-первых, соотношение прибыли и себестоимости продукции в ее цене, т.е. эффективность текущего производства, во-вторых, - через показатель объема реализации - восприимчивость рынка к продукции отрасли.

По расчетным данным бесспорным лидером по прибыльности выступает медицинская промышленность, вплотную к ней примыкают черная металлургия, пищевая, полиграфическая, деревообрабатывающая отрасли, заметно превышающие средний уровень. Стабильно самая низкорентабельная отрасль - топливная, недалеко от нее оторвались производство стройматериалов, электроэнергетика, машиностроение.

1.3. Оценка оборачиваемости активов.

Показатели оборачиваемости активов измеряют интенсивность использования применяемых средств и ресурсов. Так, наиболее обобщающий из них - коэффициент оборачиваемости всех активов - показывает, сколько оборотов в год совершают все задействованные с отрасли активы (основные средства, запасы материалов и продукции на складах, дебиторская задолженность, денежные средства) или, другими словами, сколько продукции приносит каждая единица вложенных средств. Уровень этого обобщающего показателя определяется величиной более частных измерителей:

а) показателя оборачиваемости стоимости производственных запасов и запасов готовой продукции (отношение затрат на производство продукции к стоимости всех запасов;

б) показатели оборачиваемости дебиторской задолженности, характеризующие продолжительность погашения дебиторской задолженности, т.е. время между продажей товара и поступлением денег на расчетный счет (отношение объема реализации к сумме дебиторской задолженности).

По результатам расчетов обобщенный рейтинг анализируемых двенадцати отраслей по показателям оборачиваемости активов сложился следующим образом: 1.пищевая, 2.деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная, 3.полиграфическая, 4. топливная, 5. стройматериалы, 6.электроэнергетика, 7.металлургия, 8.медицинская, 9. химическая. 10. стекольная и фарфоро-фаянсовая, 11.легкая, 12.машиностроение. Следует отметить, что полученные результаты весьма противоречивы, что затрудняет их анализ и истолкование.

Так, по ряду отраслей имеются резкие несовпадения двух частных показателей оборачиваемости дебиторской задолженности: например, у электроэнергетики рейтинги равны соответственно 1 и 12, у топливной - 11 и 3, у промышленности стройматериалов 2 и 11 и т.д.

Как видим, наиболее разительная разница в электроэнергетике. Но это имеет объяснение. Рекордная продолжительность дебиторской задолженности здесь объясняется непомерным ростом в последние годы цен на электроэнергию, которые являются “неподъемными” для многих потребителей и не испытывают сдерживающего воздействия конкуренции. В то же время лидерство по показателю оборачиваемости запасов также имеет объективные причины: в этой отрасли доля сырья, основных и вспомогательных материалов в себестоимости продукции всегда самая низкая в промышленности, незначительны и запасы топлива, поскольку электроэнергия в области производится в основном на базе газа.

Неожиданно высокий рейтинг топливной промышленности по оборачиваемости активов объясняется, во-первых, неограниченным спросом на продукцию отрасли в связи с большим дефицитом в стране энергоносителей, во-вторых, вероятно, умением отрасли заставить потребителей погасить задолженность (в т.ч. и путем “перекрытия краника”). Эти две причины ведут к наращиванию и поддержанию объема реализации и к относительно малым масштабам дебиторской задолженности.

Противоречат сложившимся и описанным в литературе представлениям устойчиво низкие по сравнению со средним по промышленности уровнем показатели оборачиваемости в машиностроении, легкой, а также стекольной и фарфоро-фаянсовой промышленности. Легкая промышленность, например, причислена к приоритетным объектам государственной инвестиционной политики именно благодаря тому, что ее капитал оборачивается, якобы, наиболее быстро. Не исключено, в отмеченных случаях мы имеем наглядный пример того, как факты заставляют изменять теорию и традиционные представления.

Что касается таких отраслей, как пищевая, деревообрабатывающая, полиграфическая, то их лидерство по оборачиваемости капитала устойчиво и вполне правомерно.

1.4. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности.

Описанные выше три группы показателей призваны с разных сторон (потенциал имущества, прибыльность, оборачиваемость капитала) оценить ожидаемую будущую доходность инвестиционных

активов. Однако, в любом финансовом начинании существует риск отклонения реальных, фактических параметров инвестиционного процесса от ожидаемых, т.е. никогда не исключается опасность, во-первых, не получить в полной мере ожидаемый доход, во-вторых, вообще потерять (полностью или частично) вкладываемый капитал. Вот почему в современных условиях (нестабильность экономической ситуации, неопределенность будущего) расчетливый здравомыслящий инвестор прежде всего исходит из соображений безопасности сделки, уменьшения инвестиционного риска и лишь затем уже из расчетов на получение определенной прибыли в будущем.

Степень риска, связанного с вложением капитала, обычно определяется с помощью показателей финансовой устойчивости объекта инвестирования и показателей ликвидности его активов.

Показатели финансовой устойчивости призваны характеризовать способность объекта покрывать свои обязательства, т.е. своевременно производить оплату расходов в требуемых размерах. Ценный измеритель с этой точки зрения - так называемый показатель автономии, показывающий долю собственных средств объекта в его балансе и отражающий его способность покрывать необходимые расходы за счет собственных средств без привлечения заемных ресурсов. Этот показатель используется в двух вариантах: как соотношение всех пассивов

а) с суммой всех собственных и приравненных к ним средств, б) с собственными средствами, используемыми только на пополнение оборотного капитала.

Дополняют полученную картину показатель соотношения собственных и заемных средств, а также показатель финансовой обеспеченности запасов и затрат, отражающий возможность покрытия запасов и затрат за счет собственного оборотного капитала.

Показатели ликвидности формируются путем сопоставления активов, т.е. различных видов ресурсов и затрат, с пассивами, т.е. различными источниками образования ресурсов и покрытия затрат. При этом активы дифференцируются по степени ликвидности, т.е. по возможности (скорости) их превращения в деньги, а пассивы - по степени срочности покрытия затрат из этих источников. Обычно оперируют следующими показателями ликвидности:

-коэффициент абсолютной ликвидности, отражающий оперативную платежеспособность инвестиционного объекта (отношение находящихся в обороте средств к наиболее срочным обязательствам (пассивам);

-коэффициент ликвидности баланса, характеризующий перспективную платежеспособность объекта, учитывающую необходимость его расчетов с дебиторами (отношение суммы денежных средств и дебиторской задолженности к наиболее срочным обязательствам (пассивам);

-общий коэффициент покрытия баланса, характеризующий способность объекта покрыть краткосрочные обязательства (пассивы) за счет денежных средств, дебиторской задолженности и реализации таких медленно реализуемых активов, как запасы ресурсов;

- отношение ликвидных и неликвидных активов (основных средств и других внеоборотных активов).

Анализируя полученные результаты частных и обобщающих показателей инвестиционного риска, можно отметить, что у большинства отраслей их частные показатели риска инвестирования существенно не отличаются от средних по данной отрасли значений. Но в некоторых отраслях отдельные характеристики выпадают из общего ряда низких, средних или высоких показателей, что требует особого рассмотрения.

Так, электроэнергетика, прочно занимающая одно из последних мест по большинству характеристик риска, по показателям ликвидности баланса и отношения ликвидных и неликвидных активов "прорвалась" соответственно на 2 и 3 места. Объясняется это тем, что отрасль имеет рекордную по промышленности дебиторскую задолженность, объективная причина которой уже была показана выше. Однако другие факторы риска перекрыли этот "всплеск", предопределив весьма низкий рейтинг безопасности вложений.

Несвойственные черной металлургии высокие рейтинги по показателям общего покрытия и отношения ликвидных и неликвидных активов объясняются сравнительно большими и дорогими у отрасли запасами сырья и основных материалов, что порождено особенностями металлургического производства, однако другие характеристики риска "дружно" тянут отрасль назад в рейтинг-списке.

В полиграфической промышленности, безусловном лидере по безопасности инвестирования, один из показателей (отношение ликвидных и неликвидных активов) имеет аномально высокий потенциал риска - 9-е место в рейтинге. Основная причина этого - высокий удельный вес основных средств в общей стоимости активов, что, однако, с лихвой перекрывается действием дру-

гих, значительно более мощных и многочисленных факторов безопасности инвестирования.

Поскольку предмет настоящего исследования - отраслевая специфика инвестиционной привлекательности, анализ причин инвестиционного риска ограничен теми из них, которые вытекают из финансово-экономической ситуации отраслей, т.е. по существу речь идет в основном о так называемом бизнес-риске. Помимо этого отмечают рыночный риск, который, как правило, не связан непосредственно с экономической ситуацией отраслей и отдельных предприятий, а отражает такие, например, параметры рыночной конъюнктуры, как величина процентной ставки, изменение покупательной способности денег (инфляция), изменение цен на золото и недвижимость, биржевая спекуляция, изменение общественно-политической ситуации в стране и т.п. Анализ этих факторов остался за пределами настоящего исследования.

1.5. Интегральная оценка инвестиционной привлекательности

Как было показано выше, существует много различных характеристик степени инвестиционной привлекательности отраслей промышленности. При всей противоречивости и разнонаправленности таких показателей инвестору приходится принимать одно единственное решение - куда вложить капитал, каким отраслям "отказать" в этом. Причем в каких-то случаях оценки технического потенциала, экономической эффективности и степени инвестиционного риска совпадают, точнее - они одной направленности; тогда выбор для инвестора наиболее прост. Хуже, когда эти показатели "тянут в разные стороны"; тогда приходится выбирать, какому из возможных соображений отдать предпочтение - большому доходу, но высокому финансовому риску или умеренному доходу, но при высокой степени инвестиционной безопасности. Ответ на этот сакраментальный вопрос может дать проведение однозначной итоговой оценки инвестиционной привлекательности путем интегрального выражения оценок потенциала, эффективности и риска. Рассмотрим результаты такой попытки по данным табл.1.

Анализируя итоговые результаты экспертных оценок инвестиционной привлекательности отраслей промышленности, полученные по статистическим материалам Харьковской области (табл.1), можно прийти к следующему заключению: такие отрасли, как пищевая, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, черная металлургия, полиграфическая промышленность, вполне могут послужить объектом приоритетного внимания для потенциальных

инвесторов. У этих отраслей достаточно высокие рейтинги по параметрам эффективности производства и по инвестиционной безопасности. Что касается электроэнергетики, топливной, легкой, химической промышленности, машиностроения, промышленности стройматериалов, то их избрание в качестве объекта вложения капитала - дело весьма рискованное, требующее большой осторожности и предварительного углубленного изучения конкретных предприятий этих отраслей.

2.Эмпирические (рыночные)рейтинги отраслей промышленности Украины

Анализ итогов проведенных аукционов по продаже акций приватизируемых предприятий за приватизационные сертификаты позволяет сделать некоторые выводы о фактическом рейтинге отраслей, складывающемся на фондовом рынке, другими словами, о рейтинге представлений инвесторов о сравнительной привлекательности отраслей.

В качестве показателей рыночной привлекательности отраслей приняты: коэффициент отклонения аукционной цены акций от ее номинальной стоимости, а также средний по отрасли процент продажи предложенных пакетов акций приватизируемых предприятий.

Как следует из данных табл.1, безусловным фаворитом сертификатных аукционов среди их участников является пищевая отрасль. У нее наивысший показатель продажи акций с превышением номинала, показатель продажи акций по цене меньше номинала ниже, чем в среднем по отраслям, процент проданных акций из предложенного пакета превосходит среднее значение этого показателя по отраслям и, наконец, в этой отрасли зафиксировано наибольшее превышение продажной цены акций над их номинальной стоимостью.

Аутсайдерами сертификатных аукционов стали: химическая, легкая, машиностроительная, топливная, металлургическая отрасли промышленности и электроэнергетика.

Можно выделить группу отраслей промышленности, следующих непосредственно за абсолютным фаворитом - пищевой промышленностью. К ней относятся: полиграфическая (1,61), деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная (1,45), стройматериалов (1,40), нефтехимическая (1,36).

Таким образом, проведенный анализ позволяет с определенной степенью точности сделать выводы о представлениях инвесторов об инвестиционной привлекательности тех или иных от-

раслей промышленности. Однако, в целях выработки стратегии вложения капитала, весьма желательно провести сопоставление рыночных рейтингов с экспертными (теоретическими) оценками. Ниже приведены рейтинги инвестиционной привлекательности отраслей, исчисленные методом экспертных оценок по данным промышленности Харьковской области и методом определения среднеотраслевых аукционных рейтингов по результатам аукционной продажи акций промышленных предприятий Украины.

Таблица 1.

Теоретические и эмпирические рейтинги инвестиционной привлекательности отраслей промышленности Украины.

№ п.п	Отрасли	Теоретический рейтинг по данным промышленности Харьковской обл. на 1.07.95г.	Эмпирический рейтинг по итогам аукционной продажи акций промышленных предприятий Украины с 1.02 по 3.08.95г
1	2	3	4
1.	Пищевая	1	1
2.	Деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	2	3
3.	Металлургия	3	6
4.	Полиграфическая	4	2
5.	Стекольная и фарфоро-фаянсовая	5	5
6.	Стройматериалов	6	4
7.	Легкая	7	7
8.	Машиностроение	8	8
9.	Химическая	9	10
10.	Электроэнергетическая	10	11
11.	Топливная	11	9

Рассмотрим, в какой степени совпадают или расходятся теоретический (экспертный) и эмпирический (рыночный) рейтинги инвестиционной привлекательности отраслей промышленности Украины. Очевидно, полиграфическая промышленность и промышленность стройматериалов несколько переоценены инвесторами. С другой стороны, инвесторы явно недооценили металлургическую и несколько деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную промышленность. Из этого можно заключить, что деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная и особенно металлургическая отрасли промышленности могут рассматриваться как объекты, представляющие значительный интерес для инвесторов на перспективу, имея ввиду явно заниженный сегодня средний курс акций предприятий этих отраслей на аукционах по сравнению с теоретическим рейтингом этих отраслей.

Экономическая природа промышленно-финансовой группы как целостной системы

В настоящее время становление промышленно-финансовых групп (ПФГ) характеризуется значительными трудностями, обусловленными особенностями трансформационного процесса в Украине, отсутствием государственной программы поддержки ПФГ, недостаточностью теоретической разработки проблем сущности, структуры, моделей ПФГ, механизма их функционирования, факторов и путей повышения их результативности.

ПФГ представляет собой целостную систему взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, поэтому ее экономическое исследование предполагает всестороннее применение системного подхода:

- с одной стороны, определение основных свойств ПФГ как системы;

- с другой стороны, характеристику ее инвариантного аспекта - структуры.

Данный подход к исследованию ПФГ позволит, во-первых, проанализировать взаимосвязи системы с внешней средой; рыночной экономической системой в целом; во-вторых, выявить основные элементы системы, их функции, взаимосвязи; в-третьих, обосновать возможные модели структуры и механизма функционирования ПФГ, управления ею.

Рассмотрим основные характеристики ПФГ как целостной системы, опираясь на Закон Украины "О промышленно-финансовых группах в Украине".

ПЕРВОЕ. ПФГ - является открытой интегративной органической системой, поскольку представляет собой не механическое соединение, суммирование разнородных элементов как в суммативных (аддитивных) системах, а единое целое взаимосвязанных и взаимодействующих между собой и с внешней средой элементов. Причем, все элементы, составляющие "тему, сориентированы Генеральным соглашением на достижение общей цели ПФГ - реализацию определенной государственной программы, что дает основание определить ПФГ как целенаправленную детерминированную систему. В то же время, интегративность системы порождает ее внутренние противоречия, связанные с иерархией в

системе, отношениями соподчинения, многоуровневостью целей.

ВТОРОЕ. ПФГ объединяет ряд взаимосвязанных элементов, между которыми существуют конкретные, определенным образом оформленные и регулируемые отношения соподчинения и сотрудничества, имеющие ряд уровней: экономический, управленческий, юридический, идеологический и др. Отношения соподчинения - многоаспектные, как правило, вертикальные взаимосвязи между элементами системы и их функциями, обусловленные иерархической структурой системы, обеспечивающие сохранение целостности системы, эффективное достижение целей системы, минимизации внутрисистемных издержек ее функционирования.

Отношения соподчинения служат базисом отношений сотрудничества - отношений, как правило, горизонтальных, объединяющих элементы системы и их функции для наиболее эффективного достижения целей системы.

По нашему мнению, именно отношения соподчинения являются обобщающим выражением внутрисистемных взаимосвязей в ПФГ. Содержание отношений каждого уровня определяется в силу детерминированности ПФГ как системы, конкретной организационной моделью ПФГ, ее целями и задачами.

Экономический уровень отношений соподчинения характеризуется комплексом экономических связей участников ПФГ. В свою очередь, указанный комплекс имеет ряд подуровней: технико-экономический, хозяйственно-экономический, собственно экономический - отношения собственности.

Во-первых, в рамках ПФГ между ее элементами существуют технико-экономические связи, обусловленные специализацией, кооперацией, комбинированием и универсализацией их функций, необходимостью их органического сочетания в интересах достижения целей ПФГ как целостности. Техничко-экономический уровень отношений соподчинения в ПФГ определяется согласованными между участниками схемами разделения труда в системе, движения продукта от исходной точки до производства и реализации конечного продукта, схемами внутрисистемного обмена промежуточными продуктами и услугами, другими словами. - технологической структурой системы.

Во-вторых, элементы системы являются элементами единого хозяйственного механизма ПФГ, между которыми существуют определенные хозяйственные отношения, взаиморасчеты и т.п. Тем

самым, хозяйственно-экономический уровень системы отношений соподчинения в рамках ПФГ возможно представить как внутренний кругооборот ресурсов, услуг, финансов.

В-третьих, собственно экономический уровень отношений соподчинения является фундаментом ПФГ, обеспечивающим ее целостность, нацеленность деятельности каждого элемента на достижение целей ПФГ, поскольку отношения собственности, прежде всего на ресурсы, конечный и промежуточный продукты, в рамках ПФГ представляют собой, по нашему мнению, ее основной системообразующий и системосохраняющий фактор.

Ресурсы участников ПФГ разделяются на: 1) ресурсы, используемые для достижения целей ПФГ и 2) ресурсы участников, предназначенные для иных видов их деятельности как самостоятельных субъектов предпринимательства.

Первая группа ресурсов, являясь собственностью участников, используется в целях ПФГ на основе Генерального соглашения о совместной деятельности и двусторонних контрактов между участниками. При этом особого урегулирования требуют отношения в ПФГ, связанные с использованием интерспецифических ресурсов - взаимодополняющих, взаимоуникальных ресурсов, максимальная ценность которых достигается только в рамках ПФГ и посредством ее. Наличие таких ресурсов дает синергический эффект, превышающий эффект от использования обычных ресурсов.

Производителем конечного продукта, ради которого создается ПФГ, является головное предприятие, что, на наш взгляд, порождает ряд противоречий на уровне собственно экономических отношений, требующих всестороннего урегулирования отношений собственности на конечный продукт. В соответствии со схемой движения продукта, головное предприятие получает от участников промежуточный продукт и промежуточные услуги по внутренним ценам, изготавливает и реализует конечный продукт. В силу этого, собственником конечного продукта правомерно считать головное предприятие.

Однако, поскольку конечный продукт - это цель ПФГ, собственность головного предприятия на него не может быть, по нашему мнению, абсолютной она должна быть ограничена Генеральным соглашением.

Составной частью отношений собственности на конечный продукт являются отношения по поводу распределения прибыли от его реализации.

Поскольку промежуточный продукт реализуется по внутренним ценам ПФГ, не обеспечивающим, как правило, нормальной прибыли участнику-производителю промежуточного продукта, возникает необходимость формирования механизма распределения между участниками прибыли от реализации конечного продукта - основного финансового результата деятельности ПФГ, как целостной системы, а не только его создателя - головного предприятия. Решение данной проблемы требует определения вкладов каждого участника в создание конечного продукта, что сопряжено с рядом трудностей: отсутствие объединения имущества участников в рамках ПФГ, несоизмеримость вкладов участников в конечный продукт в силу разнообразия форм промежуточного продукта и промежуточных услуг и др.

Экономические отношения между участниками ПФГ по поводу передачи-получения промежуточного продукта возможно определить как специфические отношения обмена на основе внутренних цен, при этом обмен в форме бартера запрещен.

ТРЕТЬЕ. ПФГ является особым хозяйствующим субъектом рыночной экономики, деятельность которого направлена на реализацию государственных программ развития приоритетных отраслей производства и структурной перестройки экономики Украины, включая программы согласно межгосударственным договорам, а также производства конечной продукции.

Основные особенности ПФГ как хозяйствующего субъекта проявляются:

- в механизме образования группы: сочетание разрешительного и договорно-правового порядка образования, когда ПФГ создается решением Правительства Украины путем заключения между участниками Генерального соглашения о совместной деятельности; образование на определенный срок для реализации конкретной цели ПФГ и др.;

- в специфической организационной форме: сочетание признаков объединения экономически и юридически самостоятельных предприятий и партнерства, состоящего из активных - головное предприятие, и пассивных участников;

- в особенностях функционирования: деятельность без образования юридического лица, представительство интересов ПФГ головным предприятием, система внутренних расчетов, цен и др.

ЧЕТВЕРТОЕ. ПФГ, сосредотачивая, объединяя и комбинируя определенным образом экономические ресурсы, представляет собой обособленную форму объединения субъектов предпринимательской деятельности в рыночной экономической системе. Участниками ПФГ

являются предприятия и учреждения всех форм собственности, имеющие целью получение прибыли, т.е. субъекты, отвечающие признакам предпринимательской деятельности, изложенным в Законе Украины и предпринимательстве”.

Объединение субъектов предпринимательской деятельности в ПФГ осуществляется на договорно-правовой основе, следовательно, ПФГ - это коалиция субъектов предпринимательской деятельности, связанных между собой контрактом.

ПЯТОЕ. Указанные субъекты, имеющие статус юридического лица и независимость в осуществлении производственной, хозяйственной, коммерческой, финансовой деятельности, являются владельцами экономических ресурсов, использование которых в рамках ПФГ, регулируется Генеральным соглашением. То есть, ПФГ - особая коалиция собственников ресурсов.

ШЕСТОЕ. В силу экономической обособленности ПФГ, как целостной системы, и участников ПФГ, как самостоятельных субъектов предпринимательской деятельности, ПФГ характеризуется многоуровневой структурой целей; цели государства, поскольку группа создается для реализации государственных программ; цели ПФГ как целостной системы, цели участников.

Приоритетными являются цели, связанные с реализацией государственных программ, которым подчинены цели ПФГ и участников.

Итак, как целостная система, ПФГ - это:

- обособленный хозяйствующий субъект, имеющий конкретную структуру, характеризующийся отношениями соподчинения и сотрудничества, многоуровневостью целей и внутренними противоречиями;

- объединение собственников экономических ресурсов, преследующих цель их наиболее эффективного использования;

- объединение юридически обособленных субъектов предпринимательской деятельности, оформленное определенным видом контракта.

Вышеизложенное дает основание заключить, что ПФГ является особым видом, модификацией экономической организации - ФИРМЫ, обладает признаками, соответствующими ее природе: коалиция владельцев факторов производства, связанных между собой сетью контрактов, в результате чего достигается минимизация транзакционных издержек.

Проанализируем общие черты и особенности ПФГ и ФИРМЫ. С этой целью, прежде всего необходимо вывить особенности реализации в ПФГ признаков фирмы - см. Таблицу 1.

Таблица 1,
ОБЩИЕ ЧЕРТЫ И ОСОБЕННОСТИ ПФГ И ФИРМЫ

Основные признаки фирмы	Особенности проявления	
	Фирма	ПФГ
Субъект предпринимательской деятельности	Единый субъект	Коалиция субъектов, представителем которых является головное предприятие
Коалиция собственников факторов производства	Как правило, объединение участников, права которых в коалиции определяются величиной их имущественного вклада	Иерархическая централизованная коалиция по схеме: головное предприятие - участники ПФГ
Контрактная основа	Система контрактов всех типов: классический, неклассический, отношенческий	Генеральное соглашение о совместной деятельности, представляющее собой преимущественно отношенческий или имплицитный контракт в котором неформальные условия преобладают над формальными, предполагающий жесткую иерархию и планомерный порядок реализации. Наличие также двусторонних контрактов
Система целей	Максимизация прибыли, минимизация транзакционных издержек	Иерархия целей: цели государственной программы, цели ПФГ, цели участников
Организационная форма бизнеса	Многообразие организационных форм: индивидуальное хозяйство, партнерство, корпорация. Как правило, договорно-правовой порядок образования юридического лица	Создается по инициативе участников на основе решения Правительства Украины, без образования юридического лица. Модификация ассоциации и консорциума, как форм объединения предприятий в соответствии с Законом Украины "О предприятиях в Украине"
Отношение с предприятиями, входящими в состав	Владелец предприятий, управляющий ими как технологическими единицами	Предприятия ПФГ являются экономически, организационно и юридически обособленными хозяйствующими субъектами

Как видим из таблицы, в отличие от Фирмы, ПФГ - это иерархическая, основанная на отношениях соподчинения, временная коалиция экономически и юридически независимых субъектов предпринимательской деятельности на основе отношенческого контракта по схеме: головное предприятие - участники; характеризующееся приоритетом целей государственной программы, для реализации которой создается ПФГ.

Таблица 2.

КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОДЕЛЕЙ ПФГ, КАК ЦЕЛОСТНОЙ СИСТЕМЫ

Характеристики ПФГ как целостной системы	Критерии эффективности
Интегративная целостность	-сочетаемость элементов системы, отсутствие оппортунистического поведения участников; -внешние эффекты; - количество участников, уставные фонды участников, в том числе головного предприятия; - удельный вес участников различных видов деятельности: производство, торговля, услуги, банки и иные финансовые учреждения и др.; -степень диверсифицированности ПФГ; -численность и кадровая структура работающих в ПФГ.
Многоуровневость целей, на основе приоритета целей государственной программы	-валовый и чистый конечный продукт ПФГ; -конкретные показатели выполнения государственной программы, достижения целей создания ПФГ; -объем, структура и эффективность инвестиций в ПФГ; -объем и результат экспортно-импортных операций ПФГ.
Особый вид экономической организации - Фирмы, как коалиции собственников ресурсов	-степень минимизации транзакционных издержек; -наличие интерспецифических ресурсов; их удельный вес в совокупных ресурсах, используемых ПФГ; -степень зависимости результативности ПФГ от эффективности использования интерспецифических ресурсов; - Эффект от совместного использования ресурсов участников, особенно интерспецифических ресурсов.
Коалиция субъектов предпринимательской деятельности	-прибыль и иные выгоды участников от совместной деятельности в рамках ПФГ; -отдача коалиции по методу: "затраты - результаты".

Теоретическое обоснование основных признаков ПФГ как системы и особого вида экономической организации - фирмы, дает основание сформулировать ряд критериев эффективности ПФГ, позволяющих сравнивать и оценивать различные модели указанных групп (см.таблицу 2).

**Теория общественного выбора
и несовершенство общественного сектора**

В экономической теории, отражающей реалии переходного периода, особую значимость приобретают проблемы изучения экономики общественного сектора, являющегося неотъемлемой составной частью современной экономики смешанного типа. Этот сектор - с одной стороны, механизм, способный трансформировать ресурсы в общественные блага в соответствии с запросами потребителей, и, с другой, представляет собой особую сферу деятельности людей, у каждого из которых имеются собственные интересы и предпочтения. Соответственно, стратегия развития общественного сектора формируется на основе выявления индивидуальных предпочтений потребителей в отношении количества и конкретных видов общественных благ, а также на основе принятия решений в отношении предложения и спроса на блага с помощью политических институтов и политических процессов. Изучение таких процессов с позиций экономической науки составляет предмет теории общественного выбора.

МЕХАНИЗМ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА

Если в частном секторе выявление потребительских предпочтений людей и эффективное распределение ресурсов достигается с помощью рыночного механизма, основой которого является система свободных рыночных цен, то в общественном секторе действует специфический механизм распределения ресурсов для производства общественных благ - механизм общественного выбора.

Механизм общественного выбора имеет ряд отличительных особенностей по сравнению с рыночным механизмом.

Во-первых, если рыночный механизм допускает социально - экономическое неравенство членов общества, концентрацию экономической власти у небольшой группы людей, а следовательно, характеризуется значительными различиями людей по их экономической роли в так называемом "голосовании долларами", то основополагающим императивом механизма общественного выбора в демократическом обществе является принцип "один избирательный голос", а система всеобщего избирательного права имеет своей целью обеспечить равные возможности для всех граждан принимать участие в политике, в управлении государством и принимать политические решения.

Во-вторых, механизм общественного выбора базируется на коллективном принятии решений, реализуемом с помощью прямой или представительной демократии. В основе рыночного механизма лежит индивидуальный потребительский выбор, индивидуальное принятие в отношении экономической сделки.

В-третьих, механизм как прямой демократии (референдум), так и представительной демократии (через избрание своих представителей в соответствующие органы управления) ориентируется на голосование по альтернативным социально-экономическим программам, а не по отдельным вопросам текущей политики. Что касается рыночного механизма, то он имеет возможность с помощью гибкой системы свободных цен учесть индивидуальные предпочтения хозяйствующих субъектов в отношении деталей сторон конкретного объекта экономической сделки. В механизме общественного выбора палитра выражения силы индивидуального предпочтения беднее, чем в рыночном механизме. В политическом процессе избиратель может выразить свои предпочтения в ответах "да" или "нет" или воздержаться от голосования. В рыночной системе цена является эффективным инструментом выражения степени своего предпочтения в довольно широком диапазоне.

В-четвертых, механизм общественного выбора предполагает принудительный порядок финансовых взаимоотношений государства и членов общества (например, в отношении взимания налогов). В то время как функционирование рыночной системы базируется на гарантиях экономической свободы. Принцип обратной связи в политической системе действует намного слабее, чем в рыночной. Как правило, лица, принимающие политические решения, непосредственно не несут ответственности за негативные последствия этих решений, за просчеты и ошибки в политике. Это объясняется тем, что многие политические решения имеют дело с общественными благами, обладающими долгосрочными и крупномасштабными эффектами, которые не поддаются оценке с позиций индивидуальных затрат и индивидуальных выгод. Что касается частного сектора экономики, то здесь проявляется действие рынка, принципа рациональности хозяйствования, и существует тесная зависимость между управленческими решениями и результатами хозяйствования.

В-пятых, механизм общественного выбора включает структуры государственного управления, которые строятся в соответствии с принципом иерархии, подчиненности, при этом необходимым условием функционирования управленческих структур является

использование бюрократического аппарата. Это объективно порождает несовершенство государственного механизма управления, поскольку исключает возможность высших эшелонов управления быстро и с наименьшими затратами получать от низших объективную информацию об экономических процессах. В то время как система свободных цен в рыночной экономике является самым эффективным средством информации хозяйствующих субъектов о различных сторонах рыночной деятельности.

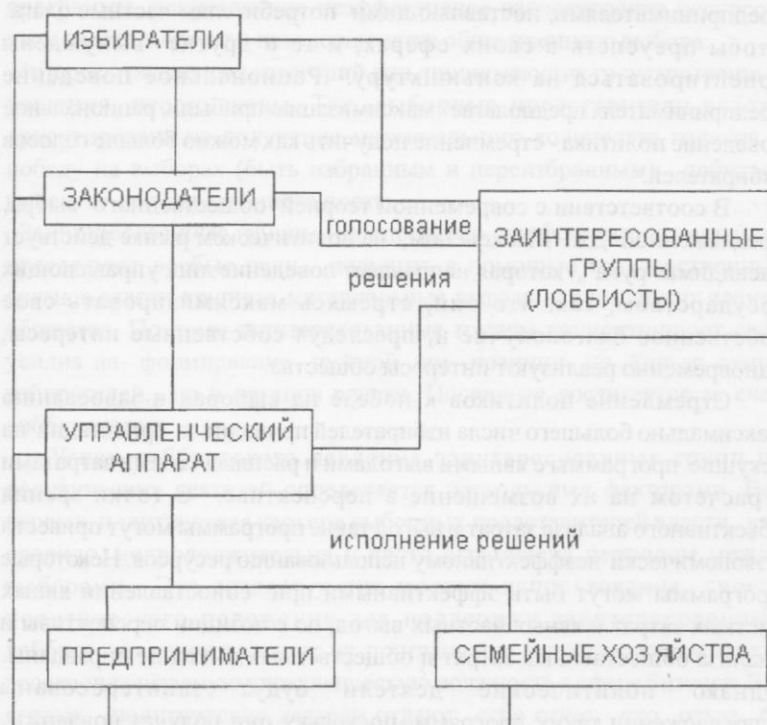
Таким образом, механизм общественного выбора в демократическом обществе представляет собой альтернативный рыночной модели свободного выбора метод агрегирования и учета предпочтения людей с последующей трансформацией в политические решения на той части экономического пространства, где рыночный механизм не срабатывает. Однако в реальной сложной экономической жизни функционирование общественного сектора с помощью механизма общественного выбора не всегда соответствует теоретическому стандарту. С одной стороны, государство, призванное обеспечить "наибольшее благо для наибольшего числа людей", является корректором недостатков рыночной экономики. С другой, государство - локализатор ресурсов общественного сектора и, подобно рынку, может не оптимально эти ресурсы использовать. Поэтому естественным продолжением развития теории общественного сектора выступает анализ провалов общественного сектора (провалов государства), который даст возможность понять причины, в силу которых, решения, касающиеся общественного сектора, бывают неэффективными. Такая постановка задачи требует исследования поведения государства в лице людей, играющих основные политические роли: в качестве избирателей, законодателей и лиц, представляющих исполнительную власть.

МОДЕЛЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНОЙ ДЕМОКРАТИИ

Современное общество для решения многих социально-экономических проблем своего функционирования и развития вынуждено использовать институт представительной демократии. Она представляет собой политическую систему всеобщих выборов, в которой несколько партий конкурируют в борьбе за голоса избирателей. В основе этой системы лежит основополагающий принцип делегирования и передачи гражданами с помощью выборов своих полномочий доверенным лицам в органах власти с тем, чтобы они при принятии решений учитывали интересы этих граждан.

Процесс принятия государственных решений в условиях парламентской представительной демократии можно представить в виде

ряда последовательных акций. Прежде всего предпочтения избирателей оказывают влияние на принятие решений законодателей (парламент) и правительства. Эти решения принимаются к исполнению чиновниками (бюрократией). Результаты управленческого аппарата влияют на поведение предпринимателей, семейных хозяйств как производителей и потребителей, и, в конечном счете, избирателей. На всех стадиях процесса принятия и исполнения государственного решения существует сильное лоббистское влияние заинтересованных групп. Они пытаются убедить представителей власти вынести нужное им решение. Схема процесса принятия государственного решения



Однако представители власти, которым избиратели делегировали свои права по принятию государственных решений, не являются пассивными проводниками волеизъявления граждан - доверителей. Социальная наука уже давно установила, что делегирование множеством лиц своих полномочий в пользу одного лица порождает феномен

политического отчуждения. Существование и символическое представление доверенных лиц обеспечивает существование и символизацию группы доверителей. Официальный представитель группы, которая его произвела получает право рассматривать себя как группу, говорить и действовать как целая группа в одном лице. Он имеет право осуществлять принуждение по отношению к группе.

Политическое пространство с экономической точки зрения можно представить как своеобразный рынок, на котором в результате спроса и предложения в условиях конкурентной борьбы обеспечивается политическое равновесие. Соответственно политиков, отвечающих за предоставление общественных благ, логично сравнить с предпринимателями, поставляющими потребителям частные блага. Чтобы преуспеть в своих сферах, и те и другие вынуждены ориентироваться на конъюнктуру. Рациональное поведение предпринимателя предполагает максимизацию прибыли, рациональное поведение политика - стремление получить как можно больше голосов избирателей.

В соответствии с современной теорией общественного выбора, предложенной Дж. Бьюкененом, на политическом рынке действует "невидимая рука", которая направляет поведение лиц, управляющих государством, так, что они, стремясь максимизировать свое собственное благополучие и, преследуя собственные интересы, одновременно реализуют интересы общества.

Стремление политиков к победе на выборах и завоеванию максимально большего числа избирателей приводит к ориентации на текущие программы с явными выгодами и расплывчатыми затратами с расчетом на их возмещение в перспективе. С точки зрения объективного анализа затрат и выгод такие программы могут привести к экономически неэффективному использованию ресурсов. Некоторые программы могут быть эффективными при сопоставлении явных частных затрат и явных частных выгод, но с позиции перспективы и анализа общественных затрат и общественных выгод не оправданы. Однако политические деятели будут заинтересованы в предложении таких программ, поскольку они получают поддержку избирателей. В то же время они не будут рисковать на выборах и предлагать программы стратегического характера, требующие немедленных крупных затрат и соответственно повышения налогового бремени населения. Экономический эффект от реализации этих программ будет получен только в долгосрочной перспективе и для политиков нет гарантии в том, что за них проголосует большинство

избирателей. В связи с этим существует политический конъюнктурный цикл принятия государственных решений политиками и партиями, стоящими у власти. Они, как правило, сразу после избирания стремятся принять непопулярные решения в расчете на получение экономического эффекта. Ориентируясь на переизбрание на новый срок, перед выборами, правящие партии и политики заинтересованы в проведении популистских мероприятий и программ, дающих ощутимый краткосрочный эффект в потреблении ценой потери в инвестициях, в ущерб интересам будущего поколения.

Таким образом, по политическим соображениям, т.е. по соображениям необходимости победы на выборах, могут быть приняты программы, допускающие неэффективное распределение ресурсов, что свидетельствует о несовершенстве общественного выбора.

Интересы различных категорий лиц, принимающих государственные решения, неодинаковы. Так, выборные представители власти ориентированы на получение максимального количества голосов и победу на выборах (быть избранным и переизбранным), добиться высокого государственного поста.

Заинтересованные группы (корпорации, профсоюзы, ассоциации) преследуют особые цели - получить с помощью государственных органов власти крупные материальные выгоды за счет других членов общества. Поэтому заинтересованные группы концентрируют свои усилия на формирование нужной им позиции не только самих избирателей, но и органов власти. Последнее достигается за счет лоббирования.

Успех лоббистского давления заинтересованных групп на политических деятелей определяется несколькими факторами. Во-первых, политическая карьера выборных представителей власти, как правило, непродолжительна и часто ограничена периодом между выборами. Это создает у них мотивы использования своего политического положения для поддержки заинтересованных лоббистских групп в расчете на приглашение в последующем занять высокооплачиваемую управленческую должность в сфере бизнеса. Во-вторых, политические деятели отдают себе отчет, что отказ от реализации особых целей заинтересованных лоббистских групп, имеющих сильное политическое влияние, означает потерю финансовой поддержки их избирательных кампаний. При этом защита интересов лоббистов имеет больше шансов на успех, чем защита интересов слабоорганизованных, плохо информированных групп населения. В-третьих, реализуя цели лоббистов в получении материальных выгод,

политические деятели могут не потерять поддержки большой группы избирателей - нелоббистов по другим вопросам, в решении которых они заинтересованы. Таким образом, лоббизм в процессе принятия общественных решений проявляется в том, что неправомерно большой вес придается предпочтениям групп, интересы которых представлены в концентрированном виде, и реализация этих интересов осуществляется в ущерб интересам огромного числа граждан и общества в целом. Распределение ресурсов в пользу лоббистских интересов может оказаться с экономической точки зрения неэффективным и является демонстрацией несовершенства общественного выбора, а, следовательно, провалов государственного сектора.

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ

Взаимодействие избирателей и политиков, выборных представителей власти и заинтересованных групп, а также механизм принятия государственных решений политиками и партиями, стоящими у власти, представляют собой общие контуры стратегии развития общественного сектора. Ее конкретизация и реализация - задачи исполнительных органов власти. В непосредственном распоряжении этих органов находится то законное право принуждения, которое отличает государство от других субъектов рыночной экономики. В теории общественного выбора государственный аппарат и его служащих принято обозначать термином "бюрократия".

Бюрократия является неотъемлемым спутником государства, ибо управление государственными делами нуждается в компетентных управленческих кадрах, государственных служащих. Без них не может работать государственная машина. Чем масштабнее огосударствление в обществе, тем сильнее его бюрократизация. С течением времени бюрократия формируется в особый кастовый слой общества, стоящий на службе господствующего класса и правящей партии.

Сама объективная внутренняя природа исполнительной власти предопределяет несовершенство общественного выбора. Во-первых, в то время как предприниматели ориентируются преимущественно на величину прибыли, которую можно точно оценить, политические деятели имеют в конечном счете количественные критерии успеха (победы на выборах), государственный аппарат занят выполнением разнородных, зачастую поддающихся не вполне однозначной интерпретации решений представительных органов. Выполнять эту миссию тем легче, чем больше ресурсов находится в распоряжении бюрократии. Вместе с тем четкие и универсальные

критерии оценки результативности обычно отсутствуют.

Бюрократия заинтересована в максимизации объема своей управленческой деятельности (Закон Паркинсона). Она работает затратном режиме, стремится иметь как можно больший объем бюджета управленческого аппарата, так как от этого зависят размеры окладов, различных льгот, продвижение по службе, сила политического влияния и привлекательность работы в аппарате. Для бюрократии альтруистические цели и общественные нужды, как правило, являются побочным, сопутствующим мотивом им службы. При отсутствии внешних ограничений роста бюрократии ей внутренне присущи качества прогрессивного самовоспроизводства, корпоративной замкнутости и монопольного положения во властных структурах.

В-третьих, наряду со склонностью к расточительности для бюрократии чаще всего характерно стремление к стабильности. Предприниматель готов пойти на риск и осуществлять кардинальные изменения, поскольку, с одной стороны, он распоряжается собственными ресурсами, а с другой, - результат предпринятых усилий в случае успеха воплотится в его собственной прибыли. Государственным служащим, включая наиболее высокопоставленных, труднее принимать крупные инновации поскольку они расходуют общественные средства и стеснены инструкциями. Вместе с тем, если нововведение принесет огромную материальную отдачу, сам служащий - новатор получит лишь относительно скромную премию или очередную должность.

В-четвертых, аппарат исполнительных органов не только реализует принятые политические решения, но фактически участвует и в подготовке большинства из них. Избранный депутатский корпус уступает по своей управленческой компетенции и информированности в специальных вопросах исполнительной власти и особенно бюрократическому аппарату, поскольку последние обладают постоянством и преемственностью в передаче традиций управленческого опыта. Это позволяет служащим специализированных государственных органов в существенной степени формировать мнения политиков. Как следствие - бюрократический аппарат становится главным проводником лоббистских интересов в процессе принятия государственных решений.

Последний факт не только усиливает процесс взаимозависимости властных структур и, как показывает практика современного развития демократии, ослабляет роль парламента в процессе принятия общественных решений, но и порождает еще одну негативную

тенденцию. Ослабление политического контроля за бюрократией сопровождается его стремлением подменить исполнительную власть, превратиться в “рабочий парламент” с тенденцией специализации депутатов, формированием разнообразных парламентских комиссий и широким привлечением экспертов и консультантов. В конечном счете парламент подвергается “бюрократизации”, члены парламента становятся пленниками управленческих, бюрократических структур. Последним принадлежит решающая роль в подготовке проектов, законодательных актов, а парламентариям отводится выполнение формальных функций законотворчества - ратификация и легитимизация. В конечном итоге диктат бюрократии на подготовительной стадии законотворчества приводит к усилению ее роли в политическом руководстве страной, т. е. в процессе формирования целей политики, приоритетов и перспектив общественного развития.

Сопоставление рыночного механизма выявления потребительских предпочтений и эффективного распределения ресурсов и механизма общественного выбора, исследование процесса принятия государственных решений позволили сделать следующие выводы:

- Любые экономически значимые решения в конечном счете принимаются людьми, максимизирующими значения своих функций полезности:

- провалы общественного сектора определяются условиями нерыночных процессов выявления и согласования предпочтений с помощью политического механизма ;

- несовершенство политического процесса и ограниченность контроля над государственным аппаратом определяют несовершенство общественного сектора и провалы государства. В целом анализ экономики общественного сектора в контексте общественного выбора позволяет, насколько это возможно, избегать как провалов рынка так и провалов государства.

Роль негосударственных организаций в разработке и реализации государственной научной политики Украины

Введение. Задачи исследования

Деятельность и влияние негосударственных организаций является признанным в современной мировой практике инструментом обеспечения корректировки государственной политики в интересах значимых общественных групп. С другой стороны, общеизвестно, что важнейшей целью научной общественности в любой стране является создание в обществе климата уважения и поддержки науки как наиболее перспективной общенациональной производительной силы. Добиться этой цели не так просто, как может показаться на первый взгляд, так как часто государственные органы, призванные обеспечить национальные интересы, могут находиться под воздействием сил, преследующих свои эгоистические цели, не совпадающие с национальными (слишком хорошо известны государственные решения, нанесшие обществу значительный ущерб - в сфере науки, например, достаточно назвать внедрение в 30-40-е годы "учения" Лысенко, приведшее к разгрому генетики в СССР). Особенно тяжело в этой ситуации чувствует себя негосударственный сектор постсоветской экономики, деятельность которого для научной отрасли по самому ее определению должна быть наиболее эффективной. В данной статье обобщается практический опыт и традиции такой деятельности в Украине и других государствах бывшего Советского Союза, при сознательном расширении термина "негосударственная", который на Западе используется только для обозначения активности лоббистских организаций, официально зарегистрированных при парламенте. Главной задачей настоящего исследования является анализ роли научной общественности в постсоветской трансформации украинского общества, а также характеристика существующих возможностей влияния ее организаций на выработку решений государственных органов, затрагивающих интересы науки.

Начиная подобное исследование, необходимо прежде всего уточнить объем термина "негосударственные научные организации". Мы не рассматриваем как негосударственные такие организации, как Национальная Академия Наук (НАН) Украины и несколько других (отраслевых) академий, традиционно обладающих особым статусом,

зафиксированным в государственных документах, и получающих особо предусмотренное финансирование из госбюджета (хотя, например, в Уставе НАН сказано, что она является негосударственной организацией, но на практике ее представители выступают за введение в разрабатываемое ныне законодательство о науке особых положений, закрепляющих особый государственный статус этой академии).

1. Негосударственные организации в советский период

Проблема роли негосударственных организаций в разработке и реализации научного законодательства и государственной научно-технологической политики в современной Украине сложна в первую очередь в силу неопределенности терминологии. Частью советской тоталитарной системы был институт “общественных организаций”, за каждой из которых была закреплена определенная сфера жизни общества. По выражению И.В.Сталина, эти организации представляли собой некие “приводные ремни” диктатуры пролетариата. Формально не являясь государственными, на практике они полностью контролировались аппаратом, однако внешне имели легитимную возможность выступать в качестве выразителя “мнения научной общественности”. Некоторым из них, имевшим статус академий, было доверено осуществление государственной политики в соответствующих отраслях наук. Обладая формальной автономией, эти академии в различной степени оказывали влияние на выработку приоритетов научной политики, главным образом, в силу делегируемого им права распоряжаться выделяемым государством финансированием. Хотя основная часть средств на НИОКР направлялась в ВПК, члены АН СССР оказывали существенное влияние в том числе и на эти денежные потоки, используя свой статус представителей самой элитарной научной организации для лоббирования управляемых ими научных структур. Это обстоятельство привело к постепенной трансформации подобных “общественных организаций” из сообщества ученых в элитарный клуб администраторов, смыкающийся с номенклатурой. Поскольку управление наукой осуществлялось сверху по сложной иерархической цепочке, в которой решающую роль играл официальный статус, а не научная компетентность руководителя, научное сообщество было разобщено на множество кланов, конкурирующих за базовое бюджетное финансирование. В результате сложных процессов борьбы за разделение сфер влияния в послевоенные годы сложились три относительно обособленные группы кланов. Наиболее мощная в

финансовом отношении отраслевая группа контролировала огромные средства, направляемые в оборонную науку. Распоряжавшееся существенно меньшими суммами [7], руководство АН СССР тем не менее контролировало распределение мест в статусной научной иерархии в силу традиционно сложившегося положения "главного научного учреждения" страны. Относительно слабые вузовские кланы не имели влияния на распределение больших денег, черпая средства из финансирования образовательного процесса либо сотрудничества с институтами главным образом оборонного комплекса [2]. Что же касается негосударственных по своей сути профессиональных научных обществ, то они не играли практически никакой роли в выработке государственной научной политики, представляя собой аморфные образования, объединяющие большое число сотрудников разных научных учреждений. Некоторые из них выполняли функцию центров профессионального общения и вели в лучшем случае лишь посильную издательско-лекционную деятельность.

Таким образом, есть все основания утверждать, что в СССР отсутствовали негосударственные организации, которые обеспечивали бы сколько-нибудь заметное влияние научного сообщества на выработку научной политики. Существовавшая система принятия решений о приоритетных направлениях финансирования носила чисто административный характер и игнорировала процессы саморазвития науки и интересы научного сообщества. Известные выдающиеся достижения (космос, ядерная физика и т.п.) были ориентированы на обслуживание ВПК и связаны с огромными избыточными затратами. На их фоне особенно контрастно выглядели глубочайшие провалы в важнейших для страны областях (например, компьютерная техника), а также деградация многих гуманитарных наук.

Осознание этого положения привело к развитию в 70-х годах программно-целевого финансирования как основной формы выработки научной политики [6]. В результате усилились процессы научной кооперации и возникла реальная потребность в расширении круга участников, влияющих на определение приоритетов и целей государственной научной политики. Однако развитие науки требовало радикального изменения самих принципов формирования научной политики и обновления состава участников этого процесса.

II. Негосударственные организации в плюралистическом обществе

Ослабление партийно-государственного контроля в годы перестройки, а затем и полная ликвидация СССР существенно изменили ситуацию в обществе. В результате с 1989 г. начался лавинообразный и

разнонаправленный процесс образования новых научных, теперь уже действительно общественных, организаций. Поэтому сложившийся в постсоветских странах к настоящему времени спектр негосударственных организаций научного профиля сильно варьирует в зависимости от происхождения и целей. В целом сегодня можно говорить о следующих типах таких организаций:

1. Старые многопрофильные научные общества (создавались, как правило, при университетах - например, Львовское общество испытателей природы, Харьковское общество естествоиспытателей и др.);

2. Специализированные профессиональные научные общества (около 20 обществ-ассоциаций зарегистрировано при НАН - напр., Ботаническое общество, Палеонтологическое общество);

3. Новые академии (Инженерная академия, Педагогическая академия и др.);

4. Межпрофессиональные организации с персональным членством (Совет ректоров вузов Украины, Харьковский союз ученых СУХАР и др.);

5. Профсоюзы (например, Профсоюз работников НАН Украины);

6. Общественно-политические организации ученых (Украинские ученые социалистической ориентации и др.);

7. Ассоциации с корпоративным членством (напр., Союз Ректоров Украины);

8. Международные (в прошлом общесоюзные) негосударственные организации (напр., Астрономическое общество, Евразийское физическое общество и др.);

9. Негосударственные научные фонды (напр., Фонд инновационного сотрудничества, г.Киев);

10. Украинские отделения международных научных организаций (например, Всемирной лаборатории, Международного общества по оптической технике).

Необходимо отметить, что попытка детальной классификации негосударственных научных организаций в постсоветских государствах в настоящий момент не может быть успешной как в силу их неразвитости, так и в связи с отсутствием их учета в имеющихся статистических документах. Особенно осторожно необходимо подходить к тенденции разделять это широкое общественное движение на консерваторов и реформаторов [1; 5].

Однако одно функциональное различие все же можно отметить: одни организации ставят своей целью лоббирование интересов

научного сообщества в целом, другие же выражают устремления ограниченных групп или кланов. Анализ показывает, что активность у этих двух типов существенно различается как по адресатам, так и по способам влияния, а также по степени ее открытости.

III. Адресаты влияния научного сообщества

В рыночном плюралистическом обществе государственная научная политика неизбежно становится заложницей конкурирующих за власть групп. Цели той или иной общественной организации задают уровень ветви власти, на которую пытаются оказывать давление, а также используемые при этом приемы. Наиболее часто объектом давления выступает исполнительная власть. Ее привлекательность связана с тем, что именно здесь принимаются управленческие решения, определяющие направление и наполненность финансовых потоков. При этом уровень воздействия определяется масштабом и характером притязаний, а также доступностью. Местные исполнительные власти интересны, главным образом, в силу того, что они распоряжаются недвижимостью и финансируют региональные программы социально-экономического развития. Федеральный уровень, то есть отраслевые министерства и в особенности Миннауки, принимают принципиальные решения, разрабатывают нормативные акты и финансируют крупнейшие общенациональные программы. Трудности взаимодействия с исполнительной властью главным образом связаны с традиционным возрастанием закрытости государственного аппарата по мере повышения политического уровня (а следовательно, и объемов подконтрольных ресурсов). Во времена существования СССР на определенный уровень власти "проникали" только ученые с соответствующим статусом (например, президент АН СССР А.П.Александров и председатель ГКНТ Г.И.Марчук были членами ЦК КПСС). Резко возросшая в последние годы социальная мобильность привела к появлению в верхних эшелонах власти (в правительстве и парламенте) новых людей, отличающихся демократизмом, однако президентские структуры по-прежнему доступны только "политическим тяжеловесам". Законодательная власть значительно реже оказывается в сфере интересов научных лоббистов; к тому же, борьба на этом уровне имеет существенно более жесткие формы. Парламентские структуры разного уровня чаще всего доступны для воздействия только через крайне немногочисленных конкретных депутатов, берущих на себя труд по защите интересов науки.

Постоянная конкуренция между различными общественными организациями ученых, пытающимися реализовать свои интересы,

воздействуя на различные ветви и уровни власти, в некоторых случаях приводит к крайне сложным ситуациям во взаимоотношениях между самими органами власти постсоветских государств. Так, разработанный в 1993 г. по заданию Госкомимущества России проект закона о приватизации государственных образовательных учреждений первоначально был включен правительством в пакет законов, предложенных новому составу Государственной Думы на утверждение, но затем изъят по настоянию Госкомитета по высшему образованию и Министерства образования. Такая непоследовательность правительства отразила конкуренцию "групп давления", лоббирующих интересы негосударственных образовательных учреждений (через Госкомимущество), с аналогичными группами, отстаивающими интересы государственной системы образования (через соответствующие министерства).

Известны отдельные случаи воздействия ученых также и на судебную власть - обычно, когда речь шла о судьбе конкретных научных работников. Так, имели место энергичные протесты со стороны Киевского союза ученых, когда на основе ложных обвинений в несоответствии занимаемым должностям были предприняты попытки незаконного увольнения двух сотрудников исторического факультета КГУ. Из подобного российского опыта можно сослаться на выступления ученых по делу доктора химических наук С.Мирзаянова, сообщившего о незаконной деятельности государственных институтов по разработке новых отравляющих веществ и обвиненного в разглашении гостайны.

IV. Методы взаимодействия с органами власти

Негосударственные научные организации стран СНГ в современных условиях применяют следующие основные "технологии" для взаимодействия с властными структурами (следует отметить, что большинство этих методов активно используется также государственными и политическими организациями):

1. Письма и обращения, в том числе публичные (параллельно рассылаются в различные СМИ, а также распространяются среди ученых и научно-исследовательских организаций). Примерами подобных "технологий" лоббирования являются Письмо Президенту Украины (ноябрь 1995 г.), подписанное большой группой ученых гг. Харькова и Донецка, или Обращение к Президенту, Парламенту и Кабинету Министров Украины (январь 1997 г.) видных деятелей науки г.Киева и других крупных научных центров страны. Оба письма вызвали значительный общественный резонанс, а на первое

последовала даже конкретная реакция Президента Украины Л.Кучмы [4].

2. Составление инициативных аналитических записок, научных докладов, предложений, проектов документов и т.д.

3. Подготовка заказных анализов, отчетов, экспертиз, социологических и др. опросов и т.д.

4. Участие (в различной форме) в работе парламента, правительства и президентской администрации.

5. Продвижение своих членов на различные влиятельные должности; использование своих членов, занимающих те или иные должности (например, в управленческом госаппарате).

6. Избрание высших должностных и других влиятельных лиц в члены (в том числе почетные) организации (напр., избрание Президента Украины Л.Кучмы в члены Инженерной академии (1995 г.).

7. Публичная поддержка или критика действий властей, особенно в чувствительные политические периоды (кризисы, выборы, ключевые кадровые перестановки и т.д.).

8. Использование СМИ (отечественных и иностранных).

9. Использование неформальных (в том числе личных) связей в различных органах аппарата управления экономикой.

10. Использование международных и иностранных организаций для влияния (большей частью, косвенного) на структуры государственной власти.

11. Демонстрации, забастовки или угрозы ими вплоть до голодовок (эти экстраординарные меры используются главным образом профсоюзами НАН и вузов).

Методы работы организаций, отстаивающих интересы ограниченных (в основном отраслевых) групп, наследуют некоторые прежние советские традиции. Степень влияния этих организаций на государственную научную политику, как и прежде, определяется политическим весом руководства, как правило имеющего "прямой выход" на правительственные должные лица, непосредственно принимающих решения. Руководство НАН, Лига поддержки предприятий оборонной промышленности и другие подобные организации по существу объединяют те группы, которые и в доперестроечный период оказывали существенное влияние на научную политику, формируя "госзаказ". Законотворческая активность этих организаций обычно носит закрытый характер и направлена главным образом на сохранение своего статуса. В отличие от них, деятельность либеральных научных организаций,

затрагивающая коренные интересы научных работников, в первую очередь направлена на борьбу за усиление открытости и конкурсности при распределении средств на НИОКР. Так, Союз ученых СССР еще в 1989 г. выдвинул идею создания системы независимых фондов поддержки науки. В последние годы чрезвычайно активизировались профсоюзные организации НАН и вузов. Влияние этих организаций связано сегодня главным образом с резким сокращением уровня бюджетного (базового) финансирования в подавляющем большинстве научных учреждений страны, крайне низким уровнем заработной платы и быстро растущей безработицей среди ученых (динамику цифровых данных за 1993-1996 гг. - См. в [3;4;7]).

В целом анализ методов взаимодействия общественных научных организаций с органами власти постсоветских стран позволяет сделать важный вывод: именно те из них, которые сумели обозначить себя как активный элемент социальной инфраструктуры, призванный обеспечивать эффективность шагов по поддержке науки со стороны государства, начали постепенно наращивать свое влияние на процесс создания законодательства о науке и реально проводимую государственную научную политику [1; 7].

V. Проблемы и перспективы лоббирования негосударственными организациями интересов науки

Лоббирование как форма деятельности является неотъемлемым институтом гражданского общества. Перспективы его развития в Украине связаны с созданием реального гражданского общества. Однако специфика как украинской власти, так и самого научного сообщества создает определенные трудности на пути превращения негосударственных научных организаций в "группы давления", могущих оказывать влияние на государственную научную политику. С одной стороны, эти трудности связаны с тем, что властные структуры на всех уровнях (в том числе и в системе науки) традиционно игнорируют мнение общественных организаций. С другой стороны, наблюдается большая пассивность со стороны ученых в проявлении солидарности, в осознании себя в качестве членов единого научного сообщества. Отсутствие стремления к самоорганизации и консолидированным действиям среди научных работников и их общественных организаций создает серьезные препятствия для организации конструктивного диалога ученых с властями. В настоящее время борьба за выживание на индивидуальном или узкогрупповом уровне, порождающая "эгоистическое", а потому неизбежно конкурентное лоббирование, превалирует над

“цивилизованным лоббированием”, основанным на понимании общих национальных интересов.

В целом необходимо отметить, что дальнейшие перспективы в реформировании науки могут быть связаны лишь с активизацией научной политики правительства и с преодолением как националистического комплекса “великой науки для великой державы”, так и примитивного экономического либерализма, возлагающего основные надежды в процессе возрождения украинской науки на монетарные методы и рыночное регулирование. На научных обществах, как и на других негосударственных организациях, лежит историческая ответственность за создание адекватных представлений о реальных потребностях и специфике национальной науки как у представителей властных структур, так и у общества в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авт. колл. Роль негосударственных научных организаций в разработке и реализации законодательства и государственной научной политики. - СПб., 1996.
2. Арапов М.В. Наука и высшая школа России. - М.: РФФИ, 1996.
3. Доктрина развития российской науки // Курьер РАН и ВШ.-1996.- № 6-7.
4. Кучма Л. Страна без науки - страна без будущего / Выступление на совещ. по вопросу реформирования науки 15 февр. 1996 г. // Правит. курьер, 1996, 17 фев.
5. Мирский Э.М. Изменение структуры научного потенциала России. - М., 1995.
6. Научно-технический потенциал: структура, динамика, эффективность / Под ред. Г.М. Доброва. - К., 1987.
7. Терехов В. Работать головой становится непрестижно // Незав. газ., 29 нояб. 1994.
8. C.H.Glenday et al. National Science Foundation / Europe Report, No.75, 1995.- Wash., DC: NSF, 113 pp.

Моделирование деятельности банка на валютном рынке.

Валютный рынок - это сфера экономических отношений, проявляющихся при осуществлении операций по купле-продаже иностранной валюты, а также операций по инвестированию валютного капитала. В связи с тем, что принятие необоснованного решения чревато серьезными финансовыми потерями для банка и его клиентов, необходимым этапом планирования деятельности банка на валютном рынке является предварительный анализ возможных вариантов развития событий и выбор оптимального решения.

Целью исследования является разработка концептуальных основ моделирования деятельности банка на валютном рынке.

Для достижения поставленной цели должны быть решены следующие задачи:

- разработка механизма управления движением валютных средств банка;
- прогнозирование курса валют;
- разработка механизма хеджирования валютных операций;
- разработка стратегии деятельности банка на валютном рынке.

В данной работе рассматриваются методологические основы построения модели валютного рынка.

С функциональной точки зрения валютные рынки обеспечивают своевременное осуществление международных расчетов, страхование от валютных рисков, диверсификацию валютных резервов, валютную интервенцию, получение прибыли их участниками в виде разницы курсов валют. С точки зрения организации валютные рынки представляют собой совокупность уполномоченных банков, инвестиционных компаний, бирж, брокерских контор, иностранных банков, осуществляющих валютные операции. Уполномоченный банк - это коммерческий банк, получивший от Национального Банка Украины лицензию на проведение операций с иностранной валютой.

Операции на валютном рынке проводятся между банками (межбанковские валютные расчеты) и банками со своими клиентами. Управление движением валютных средств и финансовых отношений осуществляется с помощью различных приемов. Приемы менеджмента валютных операций можно классифицировать по направлениям действия на четыре группы:

- перевод валютных средств;

- перемещение капитала для его прироста;
- спекулятивные операции;
- сохранение способности капитала приносить высокий доход.

На рис.1 подробно раскрыты приемы валютного менеджмента.

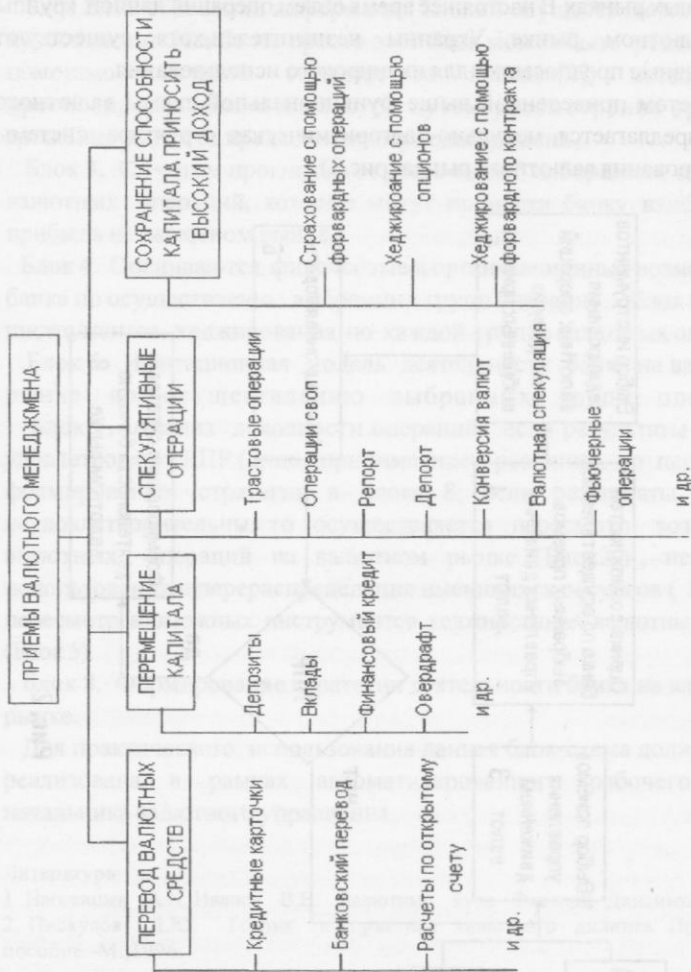


Рис. 1

Рассмотрим вкратце каждый из перечисленных выше приемов. Перемещение капитала для его прироста - это инвестиционная сделка, связанная, как правило, с долгосрочными вложениями капитала.

Спекулятивная операция - это краткосрочная сделка по получению прибыли в виде разницы в курсах валют.

Приемы по переводу валютных средств - это операции, связанные с валютными расчетами за проданный товар.

Сохранение способности капитала приносить высокий доход- это операции, связанные с хеджированием(страхованием) валютных рисков на срочных рынках. В настоящее время объем операций данной группы на валютном рынке Украины незначителен, хотя существуют объективные предпосылки для их широкого использования.

С учетом приведенной выше функциональной схемы валютного рынка предлагается модульно- алгоритмическая структура системы моделирования валютного рынка (рис.2).

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО РЫНКА

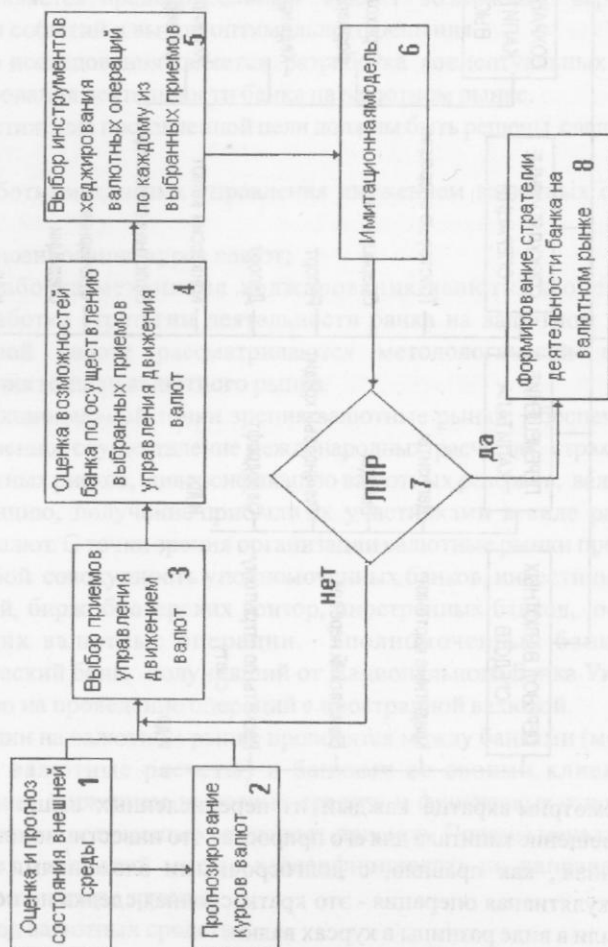


Рис. 2

Блок 1. Оценка и прогноз состояния внешней среды.

Выделяется ряд факторов, влияющих на состояние валютного рынка страны[1] и делается прогноз (долгосрочный и краткосрочный) тенденций развития рынка.

Блок 2. На основании информации Блока 1 осуществляется прогноз курсов валют. Наиболее просто этот блок может быть реализован с помощью методов технического анализа[2], позволяющих прогнозировать валютный курс путем рассмотрения графиков движения рынка за предыдущие периоды времени.

Блок 3. С учетом прогнозных курсов валют выбираются те группы валютных операций, которые могут принести банку наибольшую прибыль на валютном рынке.

Блок 4. Оцениваются финансовые и организационные возможности банка по осуществлению выбранных групп операций. Блок 5. Выбор инструментов хеджирования по каждой группе валютных операций.

Блок 6. Имитационная модель деятельности банка на валютном рынке по осуществлению выбранных групп операций.

Блок 7. Анализ доходности операций: если результаты анализа удовлетворяют ЛПР (лицо, принимающее решение), то переход на формирование стратегии в Блоке 8; если результаты анализа неудовлетворительны, то осуществляется пересмотр возможных валютных операций на валютном рынке (Блок 3), пересмотр использования и перераспределения имеющихся ресурсов (Блок 4), пересмотр возможных инструментов хеджирования валютных рисков (Блок 5).

Блок 8. Формирование стратегии деятельности банка на валютном рынке.

Для практического использования данная блок-схема должна быть реализована в рамках автоматизированного рабочего места начальника валютного управления.

Литература:

1. Наговицын А.Н., Иванов В.В. Валютный курс. Факторы. Динамика М., 1995.
2. Пискулов Д.Ю. Теория и практика валютного дилинга: Прикладное пособие. -М., 1996.

Ценообразование на рынке акций приватизируемых предприятий в Украине

Экономическая наука рассматривает рынок акций как часть финансового рынка, который представляет собой денежные отношения, складывающиеся в процессе купли-продажи финансовых активов под влиянием спроса и предложения на ссудный капитал и включает в себя рынок ценных бумаг и рынок денег [4, с. 12]. Ценообразующие факторы акций рассматриваются в соответствии с основным предназначением существования акций - бессрочным привлечением ссудного капитала по относительно низкой стоимости в растущий бизнес. Такое привлечение возможно лишь при существовании благоприятных условий для поставщиков ссудного капитала - достаточного и стабильного уровня доходности и ликвидности акций, которые являются их главными ценообразующими факторами. Если речь идет о приобретении контрольного пакета акций, то цену акций определяет эксперт на основе методов оценки бизнеса, так как контрольный пакет предоставляет его владельцу возможность реализации функций собственности на весь капитал акционерного общества.

Рынок акций отражает соотношение сил между функционирующими и денежными капиталистами, проявляющееся в форме изменении условий получения займов посредством эмиссии акций. Поэтому акционерное общество /АО/ вынуждено поддерживать достаточный и стабильный уровень доходности своих акций из-за его влияния на платежеспособность и способность предприятия мобилизовывать необходимый капитал для развития.

Ценность акции состоит в том, что она может принести ее владельцу доход, который может быть получен в виде дивидендов, роста курса акций, ликвидационной стоимости чистых активов АО при его ликвидации, доходов от контроля над АО владельцем контрольного пакета акций. Указанные виды доходов соотносятся с определенным уровнем риска и ликвидности акций.

Влияние дивидендов на цену акций определяется текущим и ожидаемым размером дивидендных выплат. Доход от роста курса акций может быть получен в условиях существования их ликвидности и может зависеть от многих факторов, которые влияют на рост курса

акций. В цене акции отражается ликвидационная стоимость чистых активов АО, когда оно подлежит ликвидации.

Доход от контроля над АО может быть получен владельцем контрольного пакета акций. Он определяется исходя из потенциальной возможности извлечения следующих доходов: доходы учредителей, спекулятивных доходов, от использования внутренней информации АО, гонораров управляющих и их представительских расходов, доходов от выгодных заказов, размещенных среди фирм, которые частично или полностью принадлежат членам контролирующей группы и др. Контроль представляет собой качественное содержание, создаваемое количеством акций и соответствующим количеством прав на участие в управлении АО, сконцентрированным в руках держателя контрольного пакета акций. Его суть в возможности реализации права пользования, владения и распоряжения на весь действительный капитал в интересах контролирующей группы. Размер контрольного пакета определяется исходя из законодательного регулирования деятельности акционерных обществ, распределения пакетов акций среди акционеров и возможности договорных отношений между ними. Доля прибыли от контроля в цене акции меняется в зависимости от количества акций, находящихся у данного инвестора и общего числа акций. Если контрольный пакет акций сформирован, то доля контроля в цене акций, находящихся вне контрольного пакета практически равна нулю.

На макроуровне действуют следующие ценообразующие факторы:

- 1/ доходность акций, их текущий и ожидаемый дивиденд, движение курсов;
- 2/ величина ссудного процента - размеры денежных накоплений и сбережений, величина государственного долга и доля его, профинансированная эмиссией ценных бумаг;
- 3/ степень риска вложений - устойчивость, сбалансированность, перспективы роста экономики, надежность банковской системы;
- 4/ альтернативные сферы приложения средств - конъюнктура товарных рынков, рынков золота, недвижимости;
- 5/ ликвидность - масштабы производства акционерных обществ, степень использования ими ценных бумаг для привлечения средств.

В силу большого влияния на развитом рынке ценных бумаг институциональных инвесторов, ими используются общепринятые рациональные подходы к анализу функционирования рынка акций как части финансового рынка: фундаментальный и технический анализ.

Это увеличивает возможность ошибок при принятии решений об инвестициях и эта вероятность увеличивается по мере увеличения числа аналитиков и их методов. Цена акции также часто подвержена влиянию искусственно создаваемых спекулятивных условий на биржах. Однако в долгосрочном плане цена акции привязана к размеру дивиденда по ней. В этом проявляется ее связь с действительным капиталом, который акций представляет.

Рынок акций в Украине имеет ряд особенностей, связанных с причинами его возникновения и с экономическими условиями, в которых он возникает.

Рынок акций в Украине возникает как результат политики государства - приватизации государственных предприятий и организаций посредством создания на их базе акционерных обществ. Появление акционерных обществ в рыночной экономике имеет генетические экономические предпосылки такие, как экономический рост и существование предложения ссудного капитала долгосрочного характера. Данные предпосылки в Украине отсутствуют, а главной причиной появления рынка акций в Украине является смена формы собственности и собственника предприятий. Вторая особенность заключается в том, что акционирование происходит в условиях экономического кризиса. Одним из его проявлений является продолжительный спад в экономике, сопровождающийся дефицитом и высокой стоимостью денег. Данная характеристика экономической среды в Украине ставит под вопрос саму возможность существования рынка акций как части финансового рынка при существующем высоком уровне риска для инвесторов.

Предложение акций формируется государством, которое выставляет принадлежащие ему акции на продажу за приватизационные бумаги, что искажает денежную цену акций.

Спрос на акции формируется следующими конечными покупателями.

Директора предприятий являются главной силой, формирующей спрос на акции своих предприятий. Причины, заставляющие директоров приобретать акции своих предприятий, могут быть обоснованы как с экономической точки зрения, так и положениями экономической психологии. Экономический аргумент состоит в том, что директор может получать доходы от контроля над предприятием, закрепив свое фактическое положение собственника юридически, через приобретение контрольного пакета акций АО. До приватизации государственных предприятий их наиболее предприимчивые директора фактически являлись собственниками этих

предприятий, перераспределяя потенциально возможный доход, прибыль государственного предприятия в коммерческие структуры, прямо или косвенно принадлежащие директору, которые пропускали через себя товары, поступающие на предприятие и производимые им. В более простом случае, потенциально возможная прибыль могла оседать непосредственно в кармане директора в виде взяток за ценовые уступки поставщикам и покупателям товаров. Этот аргумент может быть измерен в денежном выражении как сумма потенциально возможных доходов контролирующего.

Психологические мотивы представляют трудности в отношении их измерения, из-за недостатка надлежащих средств для измерения свойств личности, темперамента, характера, которые могут оказывать влияние на восприятие ценности акций конкретной личностью. К психологическим аргументам можно отнести следующие. Согласно основному психологическому закону Кейнса, люди стремятся к поддержанию привычного уровня жизни, к чему можно отнести размер и способ получения доходов, социальный статус, и пр. [3, с. 211-212]. Маршалл утверждал, что наиболее существенные привычки, касающиеся хозяйственной жизни. [2, с. 76-77]. Второй фактор тот, что человеку характерно ощущать не формальную, а реальную сопричастность к собственности, поэтому стремление директора к полному контролю над АО для перевода доходов из акционерной формы собственности в частную /более материально-чувственную, по определению Маркса/ вполне естественно. По этим причинам такая система, по всей вероятности, сохранится и после приватизации государственных предприятий.

Аналогичные причины на приобретение акций и у предприятий, деятельность которых связана с приватизируемым, и приватизация - хорошая возможность закрепить эту связь. В лучшем случае вопрос ставится о приобретении контроля над рынком продукции приватизируемого предприятия.

Следующими покупателями выступают финансовые институты, которые приобретают пакеты акций в расчете на получение дивидендов или перепродажу заинтересованным лицам, или же для выполнения задач, поставленных им их учредителями. В основной массе финансовые институты выполняют роль посредников по приобретению акций предприятий для своих клиентов. На практике многие финансовые посредники в определении цены продажи акций исходят из метода "затраты плюс норма прибыли".

Среди других предъявителей спроса на акции наиболее влиятельны физические лица - члены семей работников предприятий, которые верят в идею приобщения к собственности через участие в приватизации.

Влияние общепризнанных ценообразующих факторов на рынке акций в Украине преломляется в конкретных условиях ее экономики.

Влияние дивидендов на цену акций очень мало, или отсутствует, так как большинство предприятий в Украине работает с убытком или не показывает прибыль в своих отчетах. Более того, большинство предприятий остро нуждается в денежных средствах, поэтому вся прибыль идет на пополнение средств предприятия и перерасходуется. Говорить о влиянии дивидендных выплат на цену акций можно будет только тогда, когда правления АО, созданные в ходе приватизации, начнут осуществлять дополнительные эмиссии акций с целью привлечения денежных средств, а не для приобретения большей доли в уставном фонде АО. Примером попытки осуществления такой дивидендной политики является ОАО "ЧЕКСИЛ" /г. Чернигов/.

Влияние на цену акций стоимости чистых ликвидных активов однозначно определить трудно, так как постоянно изменяются факторы, формирующие их стоимость, особенно конъюнктура рынка в условиях растущей экспансии импортных товаров. Объективная оценка активов затруднена из-за частого отсутствия доступа к информации о предприятии, а также по причине проведения возможных реструктуризаций, проводимых в интересах руководства или других лиц. Более того, данное влияние предполагает ликвидацию АО, что малопрогнозируемо. Но влияние существует, особенно на акции предприятий сферы розничной торговли.

Влияние на цену акции стоимости контроля в Украине сегодня является определяющим из-за приватизационной основы зарождения рынка акций. Поэтому после сосредоточения контрольного пакета в одних руках, рынок акций этого предприятия может надолго замереть. Здесь выражается влияние фактора контроля на цену акций.

Теоретически, для определения цены акций АО, у которых практически отсутствует вторичный рынок, пользуются услугами эксперта, который определяет стоимость акций методами оценки бизнеса. Однако этот подход имеет смысл лишь для заказчика, который претендует на приобретение контрольного пакета акций АО. Суть оценки состоит в определении обоим снованного потолка цены акции для скупки с целью формирования контрольного пакета акций

АО или же при единовременном приобретении контрольного пакета у государства или финансового посредника. По причине частого отсутствия объективной информации об объекте, субъективности экспертной оценки и ее высокой стоимости определение цены акций таким способом вызывает затруднения, в частности, в целях небольших спекуляций. Поэтому предлагается подход, в соответствии с которым, цена акции определяется исходя из доли потенциально возможных доходов владельца контрольного пакета в объеме реализованной продукции АО. Доля определяется по предприятиям, к информации по которым имеется доступ. Практически цена акций ставится в прямую зависимость от освоенного на данный момент рынка продукции и услуг АО. Это соответствует главному критерию оценки инвестиционной привлекательности акций АО - наличие товаров и услуг, объем реализации которых может возрасти в будущем. Таким образом, ориентировочная цена акций АО может быть определена исходя только из объема реализованной продукции за отчетный период. Желательно иметь подробно определенные данные по доле потенциально возможных чистых доходов контролирующего по предприятиям различных отраслей с целью более точного определения цены акций.

Однако следует повторить, что влияние контроля на цену акции существует до тех пор, пока контрольный пакет не сформирован, что до проведения общего собрания акционеров трудно обнаружить из-за возможности существования негласных блоков и соглашений. Внешне это может проявиться во внезапном падении курса покупки акций и последующий установившийся курс будет сформирован под влиянием других факторов.

Другая сторона формирования цены на акции - платежеспособность покупателя, которая действует на цену акции в основном в сторону понижения цены предложения. Следует также отметить влияние конкуренции, существующей как между покупателями, так и между продавцами акций.

Причина существования вторичного рынка акций приватизируемых предприятий в Украине - незавершенность формирования контрольных пакетов в акционерных обществах. Этот вывод можно сделать исходя из признания решающего влияния на цену акций фактора контроля, по причине того, что акционирование в Украине проводится с целью смены собственника государственных предприятий в удобной и политически безопасной для государства форме.

Рынок акций в Украине не является элементом финансового рынка, а является сферой приложения спекулятивного капитала. На этом основании в скором времени можно ожидать значительное снижение деловой активности на рынке акций в Украине.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. М.-1989., Т.3. 4. 1. - 508с.
2. Маршалл Альфред. Принципы экономической науки. М - 1993. - Т.1.-415с.
3. Столяров И.А., Антология экономической классики . Т . Малтус, Д.Кейнс, Ю. Ларин. М. - 1993. - 475 с.
4. Сутормина В.М., Федосов В.М., Рязанова Н.С. Финанси зарубежных корпораций.- К. -1993. - С.247.

Трансформация рынка продовольствия в переходной экономике Украины

Становление рыночной системы в Украине предполагает решение многих проблем, связанных с организацией продовольственного рынка. Рынок продовольствия прежде всего опирается на продовольственный комплекс республики, который следует рассматривать в системе всего воспроизводственного процесса - от приобретения материально-технологических ресурсов, необходимых для производства продовольствия и реализации конечного готового продукта населению.

Реформирование продовольственного рынка в Украине не укладывается в рамки прежних научных разработок. Многие из них оказались мифами и догмами. Поэтому возникает настоятельная проблема системных исследований всего сложного комплекса преобразований рынка продовольствия, их эволюции в рыночную систему. Необходимо усилиями отечественных экономистов и практиков, творчески учитывая положительный опыт других стран, разработать собственную концепцию и теории перехода к рыночной экономике. Бесспорно, аграрное производство является ключевой приоритетной сферой экономики, рычагом выхода из затянувшегося кризиса, достижения стабилизации и дальнейшего экономического роста и социального прогресса. Сельское хозяйство при научнообоснованной аграрной политике может стать ощутимым мультипликатором /множителем/, которое вытащит из кризиса всю нашу экономику. Возрождение сельского хозяйства, увеличение объема произведенной и проданной продукции повысит доходы крестьянства, его покупательную способность, а это, в свою очередь, создаст предпосылки для увеличения реализации товаров на внутреннем рынке.

Без устойчивого продовольственного фонда ни одно государство не может сохранить экономическую безопасность. В литературе встречается такое утверждение: если страна импортирует свыше 30% продовольствия, она находится в сильной экономической зависимости от стран-импортеров.

Низкие в прошлом закупочные цены на сельхозпродукцию, централизованное установление розничных цен, диспаритет цен на аграрную и промышленную продукцию явились основной причиной кризиса в сельском хозяйстве и острейшего дефицита продовольствия в стране.

Преодоление затянувшегося кризиса в сельском хозяйстве, его последовательный подъем на интенсивной основе - центральное звено в трансформационной политике государства.

Формирование продовольственного рынка как подсистемы макроэкономики в его взаимосвязи с другими подсистемами, по существу, осуществляется на пустом месте.

Емкость продовольственного рынка можно выразить такой формулой:

$$V = Q + Z - Э + I,$$

где V - емкость рынка

Q - объем производства

Z - остаток товарных запасов

$Э$ - экспорт

I - импорт

Приведенная формула представляет ни что иное как совокупное предложение продуктов питания. Последние два компонента формулы /экспорт, импорт/ зависят от степени вовлечения национальной экономики в мирохозяйственные связи.

Совокупный спрос населения в целом и на рынке пищевых продуктов детерминирован уровнем доходов населения, величиной заработной платы, сложившемся уровнем цен, потребительскими расходами.

Первостепенная задача - формирование высокого платежеспособного спроса населения. Будет платежеспособный спрос, будет и рост производства. Без наличия достаточного платежеспособного спроса на продовольствие не произойдет становление современного национального рынка.

Сельское хозяйство лишилось основополагающего экономического стимула - достаточного платежеспособного спроса, который формируется как результат интегральных доходов занятых и незанятых групп населения.

Среди всех факторов, определяющих величину спроса, следует выделить уровень заработной платы. В 1996 году денежные доходы населения Украины составили 36803 млн. грн. /1, с.39/ Среднедушевой доход в месяц /по данным обследований семейных бюджетов/ составил 66 грн. 76 коп. Реальная заработная плата составила в 1996 году 34-36% уровня 1990 г. В том же году среднемесячная номинальная заработная плата составляла 138 грн. Между тем рассчитанная облпрофобъединением потребительская корзина на одного человека в Харьковской области составила в апреле 1997 года - 302 грн. Что касается физиологи-

ческого промежуточного минимума, то он составил 156 грн., т.е. превысил на 134 грн. среднемесячную заработную плату в промышленности. Но особенно низкая зарплата в сельском хозяйстве - 80 грн., в сфере культуры - 91 грн., у швейников - 73 грн., текстильщиков - 79 грн. [2, с.1].

Цена в рыночной экономике формируется под воздействием спроса и предложения. Оптимальный вариант цены, когда она для производителя безубыточна, т.е. обеспечивает возмещение издержек и достаточную прибыль. Однако значительная часть производимого продовольствия /мясо, молоко/ приносит убытки. Поэтому государство не может стоять в стороне в данной ситуации.

В Украине увеличение объема совокупных затрат в агропродовольственной сфере опережает прирост производства. Инфляция провоцирует рост номинальной себестоимости рыночных цен, накручивая номинальную, а не реальную сумму ВВП.

Еще одно болезненное явление в украинской экономике - соотношение цен между промышленными и сельскохозяйственными товарами. Оно ухудшалось для сельского хозяйства в несколько раз. С 1991 по 1996 г. оптовые цены на промышленную продукцию, которая используется в сельском хозяйстве, и на продовольствие возросли в 288 тыс. раз. Выход из такого положения нашли западные страны в своей аграрной политике, посредством дотаций агропроизводителям, субсидий.

Полагаем, что в нескольких областях Украины, дающих подавляющую массу сельхозпродукции (Винницкая, Одесская, Харьковская, Днепропетровская) следовало бы установить жесткие соотношения между ценами на энергоносители, на хлеб. Тогда по цепочке остальные пропорции сами по себе стабилизируются. Облегченные условия вызвали поток зарубежных дешевых продовольственных товаров, что оказалось разрушительным для таких отраслей как птицеводство, животноводство, спиртоводочное производство.

Со стороны государства нужны эффективные регулирующие механизмы защиты отечественного производителя и продовольственного рынка, обеспечивающие их самоутверждение в рыночной экономике /импортные квоты, акцизные налоги, лицензии, льготные кредиты, инвестиции/. К минимуму свести бартерные операции, от которых прежде всего несут экономические потери агропроизводители.

Формирование и развитие продовольственного рынка невозможны без создания адекватной ему инфраструктуры. Сложившаяся в прошлом инфраструктура была подчинена центрально-распределительной системе и совершенно не отвечает рыночной экономике, ее механизму продвижения продовольствия от производителей к потребителям.

В основе выделения инфраструктур как крупной сферы народного хозяйства лежит различие между особенными и общими условиями производства. К особенным условиям относятся конкретные формы технологического процесса, присущие в отдельности каждому виду производства, будь оно промышленным или сельскохозяйственным.

К общим условиям относятся те, без которых не может эффективно функционировать никакое производство. Иначе говоря, общие условия не связаны с технологией конкретного вида производства, они существуют независимо от нее. Они обладают единым свойством - обеспечивать взаимосвязь всех фаз воспроизводственного процесса: производства, обмена, распределения и потребления.

Поскольку функцией инфраструктуры является обеспечение всего процесса воспроизводства, ее можно рассматривать на трех уровнях: микро-, мезо- и макроуровнях.

В микроуровне инфраструктуру понимают как совокупность материально-вещественных условий, необходимых для функционирования отдельного предприятия или отрасли.

На мезоуровне инфраструктура анализируется применительно к определенному району или региону.

На макроуровне инфраструктура представляет собой совокупность общих экономических и социальных условий, обеспечивающих эффективное развитие материального производства страны в целом и удовлетворяющих коллективные потребности всех членов общества.

Рыночная инфраструктура включает комплекс мероприятий и служб: к ним относятся розничные и оптовые рынки, биржи, аукционы, фирменные магазины, транспортные предприятия, хранилища, холодильники, обеспечивающие связь между продавцами и покупателями, сохранность и высокое качество продукции.

Недостатки в работе предприятий и объектов инфраструктуры сказываются обычно на всей экономической деятельности народного хозяйства. Например, слабо развитая дорожная сеть в стране или на определенной территории, недостатки в работе транспорта, предприятий и организаций, обеспечивающих движение потоков продовольствия, вызывают разрыв цепи "производство - потребление". Перебои в снабжении населения обуславливают социальную напряженность в обществе.

Отсюда следует, что инфраструктура продовольственного рынка немыслима без развитой дорожной сети, надежного транспорта, элеваторов, хранилищ, складов, холодильников, оптовых баз, сети продовольственных магазинов, а также информационной инфраструктуры.

Данные статистики народного хозяйства Украины не позволяют вести подробный анализ материально-технической базы продовольственного рынка. В 1993 году в Украине насчитывалось 12513 коллективных сельскохозяйственных предприятий (колхозов и совхозов), в которых было занято 4064 тыс. работников, 1938 межхозяйственных предприятий и организаций, 3500 подсобных сельских хозяйств, 27739 фермерских хозяйств [3].

К сожалению, отсутствуют сведения о количестве предприятий, обеспечивающих переработку сельскохозяйственной продукции и поставляющих на рынок продовольствие. Говоря о формировании этого компонента производственной инфраструктуры, следует подчеркнуть, что сейчас и в обозримый период коллективные сельскохозяйственные предприятия останутся основными производителями сырья для продовольствия. Это наше достояние и необходимо все сделать, чтобы их сохранить, предусмотрев необходимую государственную поддержку и другие меры. Дело в том, что фермерские хозяйства в производстве товарной продукции занимают незначительный удельный вес, пока они не имеют ресурсов и материально-технической базы для превращения в высокотоварные интенсивные хозяйства. В 1995 году из созданных фермерских хозяйств прекратили свою деятельность 40 хозяйств.

Более широкая информация имеется о материально-технической базе розничной торговли и общественного питания, что видно из таблицы.

Таблица 1 [4, с.420-421]

Динамика предприятий розничной торговли и общественного питания

	Г О Д Ы						
	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Предприятия розничной торговли (тыс.)	142	145,7	143,1	138	141,2	138,3	133,7
на 100 чел. приходится предприятий	28	28	27	26	27	27	26
торговой площади кв.м.	1998	2175	2178	2206	2266	2222	2133
Предприятия общественного питания (тыс.)	59,4	62,7	61,8	54,6	48,4	44,3	40,3
на 10000 чел. приходится предприятий	12	12	12	10	9	9	8
мест	795	860	856	760	683	617	548

Из таблицы видно, что в 1995 году, в сравнении с предыдущими годами, количество предприятий розничной торговли и общественного питания уменьшилось. Количество торговой площади в предприятиях розничной торговли возросло почти в 1,07 раз. А в предприятиях общественного питания количество мест уменьшилось.

Наконец, в Украине начали создаваться товарные, агропромышленные, товарно-фондовые биржи.

Товарная баржа - классический институт рыночной экономики, организационно оформленный, регулярно функционирующий оптовый рынок товаров с постоянным местом и временем заключения сделок по стандартам и образцам с официальной котировкой цен.

Биржа - составная часть рыночного механизма, она выявляет реальное соотношение спроса и предложения, формирует равновесные цены и ориентирует на них оптовый рынок, способствует вовлечению товарной массы в сферу товарного обращения. Кроме того, биржа - инструмент стабилизации цен через хеджирование, инструмент коммерческих спекуляций на разнице цен и в силу этого притягательна сфера инвестирования.

Отдельная товарная биржа представляет собой регулярно функционирующий рынок определенного товара или комплекса товаров с постоянным местом и временем работы.

В мировой практике деятельность товарных бирж преимущественно ограничивается куплей-продажей сырья и сельскохозяйственных товаров. Отечественная биржа пока еще совершает операции с готовой продукцией различных отраслей. Биржевые товары, как правило, - это сырье, относятся к началу технологического процесса производства продукции. Поэтому они во многом определяют цены других производимых из них товаров.

Биржи, пожалуй, наиболее перспективный, адекватный рынку, элемент инфраструктуры.

На 10 января 1996 года в Украине зарегистрировано 88 бирж, среди них универсальных, товарно-сырьевых и товарных - 44 (50%), специализированных - 14, фондовых и товарно-фондовых - 14, агропромышленных - 9, недвижимости - 7. Общий объем сделок на биржах Украины в 1995 году составил 544 млн.грн. при предложении к продаже 3,6 млрд. гривен. Всего на биржах Украины за 1995 год проведено 4876 торгов со средним объемом одного торго 112 тыс. грн.[5, с.39].

Реальный переход к рыночной экономике невозможен без организации рынков сельскохозяйственной продукции и продукции ее переработки.

Основные принципы организации таких рынков можно свести к следующим :

- свободное распределение и движение продукции;
- свободное проявление цен на рынках;
- организация крупных оптовых рынков, ярмарок, торгов;
- прямая связь оптовых и розничных рынков;
- создание разветвленной инфраструктуры независимых (немонополизированных) оптовых рынков;
- организация аграрных бирж, крестьянских торговых домов, оптово-розничных складов-рынков ;
- создание разветвленной инфраструктуры закупок, хранения, транспортировки, переработки продукции.

Само собой разумеется, что указанные принципы могут в рыночной экономике Украины в полной мере проявиться лишь при насыщенности рынка товарами.

Особое место в продовольственном рынке занимает рынок зерна. Поэтому обосновано предусматривается сокращение объемов государственных закупок зерна, ограничивая его государственными контрактами, потребностями бюджетных потребителей и госрезервами. Кроме того, следует исходить из обеспечения свободного выбора товаропроизводителями форм и способов заключения контрактов, их объемов.

Потребности дотационных регионов в зерне удовлетворять путем их закупок у товаропроизводителей на основе прямых соглашений или через биржевую торговлю.

Биржевые цены в перспективе будут базой для заключения биржевых контрактов и получения авансов под конкретную продукцию.

Как развивается оборот биржевой торговли, можно проследить на примере восьми лучших бирж Украины по итогам 1995 г. [5, с.39].

Название бирж	Объем заключенных сделок	Количество заключенных сделок	Средняя стоимость сделки, млн.грн.
Украинская аграрная биржа	194,6	649	299,87
Киевская универсальная биржа	58,0	11026	5,,26
Украинская биржа "Десятинная"	47,6	8828	5,4
Одесская товарная биржа	44,4	9397	4,72
Мариупольская универсальная товарная биржа	22,6	6218	3,63
Винницкая товарно-универсальная биржа	19,4	1205	16,1
Биржа малых предприятий	18,4	1120	16,4

По итогам 1995 года в общем обороте указанных бирж резко возрос удельный вес продовольствия.

Нельзя не считать прогрессом создание в 1995 году биржевого сельскохозяйственного рынка, основы которого были заложены на Украинской аграрной бирже (УДЕ).

Биржа смогла за 5 месяцев занять первое место в статистическом рейтинге бирж по итогам 1995 года. Средние суммы сделок 300 тыс. грн. Суть биржи - именно торговать крупными оптовыми партиями товара. За время существования УАБ доля биржевых сделок по сельскохозяйственной продукции в стране выросла с 0,1% до 40,6, впервые потеснив недвижимость.

Однако до сих пор главный поглотитель сельхозпродукции - внебиржевой рынок, как впрочем, и всей остальной.

На УАБ стали предлагать контракты на реализацию зерна августовскими сроками поставки, т.е. уже под будущий урожай. Кстати, такой вид сделок в странах Запада носит массовый характер.

Современная практика организации сбыта продукции требует создания ячеек накопления рыночной информации, ими могут стать районные торговые дома. Накапливая данные о спросе, предложении, рыночных ценах, торговые дома будут важнейшим звеном рыночной инфраструктуры.

Весьма перспективной может быть фирменная торговля. Уже сейчас в системе АПК 3700 фирменных магазинов, кафе, торговых пунктов. В свете этого неотъемлемым элементом инфраструктуры становится маркетинговая деятельность.

Одной из стратегических задач маркетинга наряду с реформированием инфраструктуры является создание полноценной конкурентной среды рыночных цен. Эту задачу следует решать путем формирования системы взаимосвязанных продовольственных рынков - оптовых и розничных, национальных и региональных, специализированных и универсальных, заключения контрактов.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Финансовая Украина .-1997 .-11 февраля.
2. Время.-1997-3 апреля.
3. Статистичний щорічник України за 1994р.-Д.:Техніка, 1995.-516 с.
4. Таблица составлена автором на основе:Статистичний щорічник України за 1995 р.—К.:Техніка,1996.-586 с.
5. Финансовая Украина .-1996 .-9 апреля.

Мировое сотрудничество: вероятность или необходимость

Современный мир - это определенная целостная система, характеризующаяся противоречивостью и взаимозависимостью. Эта система неоднородна как по уровню достигнутого экономического развития, так и по политическим, социокультурным характеристикам ее составных элементов.

Каждая из стран, отличающаяся по территории, количеству природных богатств и по множеству других признаков, может обеспечить для своих граждан определенный уровень жизни, который резко отличается в зависимости от того, насколько развита в экономическом отношении данная страна.

К сожалению, число богатых незначительно. Примерно 2/3 населения земного шара живет в нищете. [1. с. 364] Причём положение бедных ухудшается. 1,6 млрд. чел. в 70-ти развивающихся странах сегодня стали жить еще хуже, чем в 60-х годах XX века. [3. с.1] тогда как 10 развитых стран стали еще богаче.

Естественно, такие резкие различия порождают глобальные конфликты между государствами. Центр и Периферия, развитые и развивающиеся страны находятся в постоянном противоборстве друг с другом.

Бедность, низкий уровень развития экономики порождают огромное количество проблем, касающихся не только развивающихся стран, но и всего мира. Это и экологические проблемы, и международный терроризм, и эмиграция как легального, так и нелегального характера, и распространение опасных инфекционных заболеваний. Развитые страны, несмотря на все усилия с их стороны, не смогут оградить себя от этих негативных явлений.

Что же касается так называемых постсоциалистических стран и, в частности, Украины, то для них в большей или меньшей степени существует вероятность оказаться на уровне стран третьего мира. Положение Украины за годы независимости резко ухудшилось. Для нее, как и для других развивающихся стран характерно постоянное падение уровня жизни, что выразилось в:

- ухудшении здоровья нации. За последние годы в стране зарегистрированы случаи заболеваний оспой, малярией, холерой.

Резко возросло число заболевших туберкулезом. Среди стран СНГ по “букету” заболеваний Украина стоит за Туркменистаном, а в мировых масштабах на уровне Северной Африки. [4. с. 18]

- сокращении продолжительности жизни. Если в 1989-90гг. продолжительность жизни составляла 66 лет для мужчин и 75 лет для женщин, то в 1994-95гг. соответственно 62 и 73 года. [5. с. 17]

- ухудшении экологической обстановки. Постоянно ухудшается качество питьевой воды, что приводит к росту инфекционных заболеваний. Не решена проблема закрытия ЧАЭС.

- сокращении потребления продуктов питания.

Экономический кризис, постоянный спад производства, технологическая отсталость, низкая стоимость рабочей силы, потребность в иностранной помощи, рост преступности, “теневая” экономика, чей удельный вес значительно превышает долю “теневого” сектора в развитых странах - все это характерно как для Украины, так и для развивающихся стран.

Но Украина все же имеет шансы выйти из кризисного состояния, так как в отличие от многих РС обладает достаточной индустриальной базой и научим потенциалом.

В зависимости от того, насколько успешным будет реформирование ее экономической системы, определится место Украины в мире. Либо она достигнет хотя бы уровня стран Восточной Европы, либо окажется в числе отсталых, беднейших стран мира.

Так или иначе любое государство вступает во взаимоотношения с другими государствами, стремясь решить какие-либо определенные задачи.

Развитие всемирного хозяйства испытывает на себе воздействие различных межгосударственных образований, таких как ТНК, ТНБ и других, созданных и действующих в интересах Центра. Одновременно с объединением стран в рамках транснациональных образований усиливается разрыв между уровнем развития богатых и бедных. Происходит отрыв технологического прогресса от общечеловеческого. Значит ли это, что развитым странам не нужны развивающиеся? Французская исследовательница В.Фостер считает, что мы переживаем трансформацию, при которой труд потеряет всякую стоимость, каждый спросит себя: прибыльно ли жить вообще? [2. с. 4]

Углубление разрыва между Центром и периферией, ухудшение ситуации в развивающихся странах ведет к росту числа глобальных проблем.

Запад не может не быть заинтересован в развитии Периферии, так как сохранение сегодняшней ситуации отражается и на его положении.

Прежде всего нельзя сбрасывать со счетов военную угрозу со стороны третьего мира. Любой военный конфликт ведет за собой рост числа террористических актов, мешает поиску компромиссных решений между странами, отрицательно сказывается на экономике ведущих войну государств.

Опасно для Центра ухудшение экологической обстановки в развивающихся странах. Пример Чернобыля показывает насколько разрушительными могут быть последствия катастрофы такого масштаба для всей Европы.

Также нежелательным для Запада является рост числа эмигрантов из развивающихся стран. Легальная эмиграция контролируется государственными органами, но, естественно, требует определенных расходов на обустройство переселенцев, на социальные выплаты. Конечно, возможны мероприятия по сокращению помощи эмигрантам, что уже сегодня обсуждается правительством США. Также возможно сократить численность въезжающих, ужесточить процедуру получения гражданства. Но это не решает проблему, к тому же в какой-то мере приводит к росту числа нелегальных эмигрантов. А это создает еще большее количество проблем: преступность, наркотики, опасные инфекционные заболевания.

Рабочие - иностранцы вызывают социальную напряженность в обществе, так как снижают стоимость рабочей силы в стране, повышается уровень безработицы.

Следует также отметить, что переселение жителей Азии на территорию Европы - процесс, имеющий тенденцию к росту. Это обусловлено хотя бы тем, что рождаемость в странах Азии намного выше, чем в Европе. Этот факт также говорит в пользу того, что развитые страны должны стремиться "подтянуть" Юг до своего уровня.

Периферия необходима Центру для решения экономических задач. Запад зависит от импорта природных ресурсов. Это заставляет развитые страны в той или иной мере прислушиваться к требованиям и идти на уступки развивающимся. К тому же Центру выгодны инвестиции в экономику стран Периферии, выгодно перенесение некоторых отраслей экономики в развивающиеся страны. Это объясняется дешевизной рабочей силы, близостью природных

ресурсов, а также стремлением убрать со своей территории экологически вредные производства.

Но вовлечение развивающихся стран в МРТ на современном этапе возможно лишь при взаимной адаптации Центра и Периферии. Глобализация НТП предполагает развитие каждого участника МРТ.

Современный уровень производства предполагает также постоянное расширение рынков сбыта. А рост совокупного спроса в мировом масштабе предполагает повышение доходов за пределами индустриально развитых стран. Это, конечно, не значит, что международные организации и частные лица выделяют денежные средства, к примеру, Украине только для того, чтобы продать больше подержанных автомобилей, но в какой-то степени стремление расширить рынки сбыта стимулирует рост кредитования. В интересах Центра сделать Периферию богаче. Все это предполагает заинтересованность Запада в совместном решении проблем Периферии.

Нельзя сказать, что Запад не признает необходимость взаимовыгодного сотрудничества с развивающимися странами. Международные организации стремятся привлечь внимание к бедам Периферии. ООН объявила 17 октября 1996 г. мировым днем уничтожения нищеты в рамках года уничтожения нищеты - 1996 года. Это говорит о признании мировым сообществом необходимости помочь беднейшим странам. Но обсуждение проблем - это только начало. Необходима действенная помощь, которая не ограничивалась бы только гуманитарными акциями, которые, безусловно, необходимы, но не дают возможности развивающимся странам преодолеть кризисную ситуацию в стране в целом.

Конечно, требования Периферии о передаче новейших технологий, о беспроцентных, либо предоставляемых на льготных условиях, кредитах и другие вряд ли будут удовлетворены в полной мере. Периферию, к сожалению, не рассматривают как равноправного партнера в системе международных экономических отношений. Безусловно, развивающиеся страны не выбрали бедность и отсталость. Такая ситуация сложилась под влиянием множества социально-политических, экономических и исторических факторов. Но Центр не считает себя ответственным за нищету развивающихся стран. На наш взгляд, определенные сдвиги во взаимоотношениях Севера и Юга произойдут, так как в этом заинтересованы обе стороны. Но, безусловно, только в случае желания обеих сторон пойти на компромисс.

Диалог между Центром и Периферией будет наверняка продолжен и от того, насколько он будет успешным, во многом зависит судьба каждой страны мира в XXI веке.

Литература:

1. К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. Экономикс. Т.2
2. Le cochtar economic. Fayar - P. 1996
3. Ассафир. Политическая газета. N 7520 1996г.
4. Аргументы и факты. N 18 1997г.
5. Аргументы и факты N 17 1997г.

содержание

Г.В. ЗАДОРЖНЫЙ	
Транзиция и экономические реформы в Украине	3
С.В. ТЮТЮННИКОВА	
Трансформационный кризис:	
к определению содержания и путей выхода	10
В.Н.ЛИСОВИЦКИЙ	
Равновесие экономических систем как условие	
их устойчивого функционирования	18
О.Л. ЯРЕМЕНКО	
Соотношение институтов и функций	
в переходных состояниях экономики	26
Н.В. ВЛАСЕНКО	
Теоретические основы исследования	
трансформации отношений собственности в условиях	
нверсионного перехода к рыночной экономике	34
Н.В. ПРИХОДЬКО	
Приватизация как форма первоначального	
накопления капитала в Украине	42
О.В. ГЛУЩЕНКО	
Экономическая свобода в условиях рыночной трансформации	48
С.И. АРХИРЕЕВ	
Деформации конкуренции и ценовая	
дифференциация покупателей	55
А.А. ГРИЦЕНКО	
Проблемы эффективности денежно-кредитной политики.	63
В.М. СОБОЛЕВ	
О содержании понятия "рыночная инфраструктура"	70
А.Н. КОЛОМИЕЦ	
Трудовые отношения в условиях трансформационного кризиса	81
Е.Я. ПЕТРОВА, Л.В. НЕЧИПОРУК	
Классическая модель занятости	85
Ю.А. МИРЯСОВ	
Социальное партнерство в системе трудовых отношений	93
С.В. ТЮТЮННИКОВА, В.В. КАРПЕНКО	
Модификация функций оплаты труда	
в переходной экономике Украины	100

И.А. ДАВЫДОВА	
Экономическая стратегия фирмы в условиях рыночной экономики	110
Т.А. СТОВБУН	
Теоретические аспекты анализа механизма и системы государственного регулирования малого бизнеса	117
С.В. СТЕПАНЕНКО	
Инвестиционные ресурсы в переходной экономике Украины.	125
С.Г. ГАЛУЗА, В.А. ХОМЕНКО	
Сравнение инвестиционной привлекательности отраслей промышленности	133
В.П. ЛУЦЕНКО	
Экономическая природа промышленно-финансовой группы как целостной системы	144
В.А. ЕВТУШЕНКО	
Теория общественного выбора и несовершенство общественного сектора	152
В.Е. ЛАЗАРЕНКО	
Роль негосударственных организаций в разработке и реализации государственной научной политики Украины	161
А.В. АЛЕКСАНДРОВ	
Моделирование деятельности банка на валютном рынке.	170
В.А. ОПРЬШКО	
Ценообразование на рынке акций приватизируемых предприятий в Украине	174
Е.М. ИГНАТОВА	
Трансформация рынка продовольствия в переходной экономике Украины	181
В.Н. ЛИСОВИЦКИЙ, З. НАССАР	
Мировое сотрудничество: вероятность или необходимость	189

Збірник наукових праць

Вісник

Харківського державного
університету

№398

Проблеми економічної теорії
та практики в умовах ринкової трансформації

Російською мовою

Відповідальний випусковий М.М. Кім

Здано до друку 26.06.97. Підп. до друку 10.09.97.
Формат 60x84 1/16. Папір друк. Умовн. друк арк. 10,5
Облік.-вид. арк. 12,4. Тираж 500 прим. Зам №
Замовне. Ціна договірна.

ХДУ.310077 Харків, пл. Свободи 4.

Різо ХДУ

К сведению авторов!

При предоставлении рукописи необходимо придерживаться следующих правил:

Общий объем статей - до 10 страниц машинописного текста через 2 интервала. На 1 странице помещается не более 30 строк, в одной строке - 57-60 знаков.

В конце статьи помещается список литературы. Сноски оформляются внутри текста и берутся в квадратные скобки, с обязательным указанием номера источника и страницы, например, [3, с.255-256].

Заголовок статьи набирается заглавными буквами. После заголовка указываются фамилия, инициалы и ученая степень автора.

После списка литературы указывается дата поступления статьи в редакцию. Статьи, представленные без соблюдения этих требований, к рассмотрению не принимаются.

Редколегия.