



МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ ИНСТИТУТ



№ 1 (01)

OF INTERNATIONAL BANKING INSTITUTE

2009

**Э 40 Ученые записки Международного банковского института.
Вып. № 1 (01). Экономика России в глобальном мире / Под науч.
ред. Ю.Д. Деревянко. – СПб.: Изд-во МБИ, 2009. – 202 с.**

ISBN 978-5-903028-81-8

Приводятся результаты разработки теоретических, концептуальных, методических и прикладных проблем развития экономики России в условиях глобализации, влияния на эти процессы современного мирового экономического кризиса.

Особое внимание уделено характеристике современного мирового кризиса и оценке его влияния на Россию, глобальному плану экономического развития как фундаменту нового мирового финансового порядка, исследованию системы регулирования деятельности инвесторов в условиях финансовой глобализации, а также проблемам модернизации экономики страны в период преодоления глобального кризиса.

Предназначены для научных работников, преподавателей вузов, специалистов-практиков, занимающихся проблемами развития России в условиях глобализации мировой экономики.

Научное издание.

ББК 65.04

Главный редактор

Деревянко Ю.Д., ректор МБИ, канд. экон. наук, член-корреспондент МАН ВШ.

Редколлегия:

Павлова И.П. – зав. кафедрой экономической теории МБИ, д-р экон. наук, профессор, засл. деятель науки РФ, действительный член МАН ВШ;

Попова Е.М. – зав. кафедрой банковского дела МБИ, д-р экон. наук, профессор, действительный член МАН ВШ;

Погостинская Н.Н. – зав. кафедрой финансов МБИ, д.э.н., профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, действительный член МАН ВШ;

Пивоваров С.Э. – зав. кафедрой менеджмента и маркетинга МБИ, засл. деятель науки РФ, д-р экон. наук, профессор, почетный член МАН ВШ.

Ответственный за выпуск

Изранцев В. В. – д-р техн. наук, профессор, действительный член МАН ВШ.

СОДЕРЖАНИЕ

К читателю	5
Павлова И.П. Современный мировой кризис и Россия	7

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Попова Е.М., Шашина И.А. К вопросу о необходимости изменения системы регулирования деятельности инвесторов в условиях финансовой глобализации	16
Давыдова И.В. Современные тенденции функционирования финансового сектора	23
Пешехонов А.В. Консолидация банковского капитала в условиях неравновесной системы российской экономики	33
Беляев С.Р. Эквивалентная замена потоков платежей для краткосрочных финансовых операций	43

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Люкевич И.Н. Глобальный план экономического развития как фундамент нового мирового финансового порядка	49
Вязьмикин Д.С. К вопросу о глубинных предпосылках мирового и национального финансового кризиса	76
Яковлев А.Н. Состояние инвестиций в основной капитал российской экономики и некоторые проблемы перехода на инновационный путь развития	82
Литун О.Н., Иванищев П.А. Роль механизма секьюритизации ссудных активов в появлении и развитии хищнического ипотечного кредитования в США	89
Филатов Д.Б. Налог на имущество – опыт взимания в США	95

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Пивоваров С.Э. Модернизация предприятий, организаций и комплексов	102
Боровская И.Л. Международная практика применения компетентностного подхода в управлении	111

Рогова И.Н. Особенности планирования производственной деятельности современных организаций.....	122
Иванов А.А. Репутационный ресурс: обоснование ресурсной природы корпоративной репутации.....	128

**ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ
НА ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

Спицнадель В.Н. Научиться жить своим умом – стратегическая цель современного человека.....	135
Трифонова Н.В. Влияние кризисного события на аудиторную мотивацию слушателей.....	152
Тазетдинов А.Д. Методологические основы применения вопросно-пояснительных многошаговых диалогов в автоматизированных обучающих системах на базе LMS Moodle	158
Спицнадель В.Н. Правильно ли мы учим студентов?	165
Ямпольский В.Л. Методология совершенствования системы управления ИТ процессами в МБИ	182
Тазетдинов А.Д. Использование графов понятий для структурирования и управления обучающей информацией	193
Сведения об авторах	201

К ЧИТАТЕЛЮ

Уважаемый читатель, Вашему вниманию представляется первый выпуск журнала «Ученые записки Международного банковского института». Что это за журнал? Какова его концепция? Почему коллектив института принял решение о выпуске журнала? Надеемся, что ответы на эти вопросы даст читателю прежде всего сам журнал, публикуемые в нем научные статьи. Но вместе с тем хотелось бы довести до читателя и наше видение облика журнала.

Журнал задуман как периодическое печатное издание, в котором будут публиковаться наиболее значимые результаты научной работы профессорско-преподавательского состава, сотрудников, аспирантов, студентов и магистрантов Международного банковского института, полученные ими в течение одного календарного года и обладающие очевидной новизной. Статьи могут носить проблемный характер, представленная в них авторская позиция не обязательно должна совпадать с мнением редакционной коллегии.

В 2011 году Международному банковскому институту исполняется 20 лет, и с момента создания в нем активно поддерживалась и развивалась научная работа. Первоначально эта работа была направлена на обеспечение научно-методической поддержки образовательных программ, которые проводились в институте совместно с зарубежными партнерами – Стокгольмским университетом, Чартерным институтом банкиров Великобритании и др. Это был период становления института как вуза, уже тогда высоко конкурентоспособного на рынке образовательных услуг.

Политика в области качества, опирающаяся на использование в учебном процессе и в управлении вузом передовых научных достижений, получила дальнейшее развитие в период с 1996 по 2005 годы, когда началась и активно проводилась подготовка специалистов из числа выпускников средних общеобразовательных и специальных учебных заведений. В этот период вуз больше внимания стал уделять использованию достижений информационных технологий, разрабатывать собственные решения в этой области. В учебном процессе активно использовалась созданная в МБИ образовательная среда, получившая название «Виртуальный университетский образовательный комплекс Санкт-Петербурга „ВУОКСА”».

Начиная с 2005 года институт, приступил к созданию и применению во всех своих бизнес-процессах «Системы менеджмента качества», ключевыми компонентами которой стали «Электронные учебно-методические комплексы», а с 2009–2010 уч. года – «Единая электронная образовательная среда МБИ», от-

разившая результаты многолетней целенаправленной деятельности всего коллектива института и ставшая очевидным научно-методическим и технологическим достижением.

В повседневную деятельность вуза были внедрены и стали активно использоваться «Система мониторинга и управления бизнес-процессами МБИ», «Система электронного документооборота», «Система анонимного анкетирования студентов» и ряд других компьютеризированных систем, созданных в институте или существенно адаптированных под задачи вуза.

Следует подчеркнуть, что институт располагает значительным научно-педагогическим потенциалом. В нем трудятся 3 заслуженных деятеля науки РФ, 4 заслуженных работника высшей школы РФ, 18 докторов наук, около 80 кандидатов наук. Свыше 20 сотрудников являются членами Международной академии наук высшей школы и ряда других общественных академий наук.

Опираясь на высокий научно-педагогический потенциал, институт значительное внимание уделяет выполнению фундаментальных научных исследований, результаты которых находят свое отражение в подготовке и издании монографий и научных статей по актуальной тематике, отвечающей как профилю института, так и насущным проблемам российской экономики и высшей школы. С 2002 года в институте работает аспирантура, в которой ведется подготовка специалистов высшей квалификации по трем научным специальностям. Институт активно развивает научно-исследовательскую работу студентов, результаты которой ежегодно получают высокую оценку на международном, всероссийском и городском уровнях.

Учитывая серьезные достижения в научной и научно-образовательной сфере, Ученый совет института принял решение о целесообразности издания научного журнала «Ученые записки Международного банковского института». Тематическая направленность выпусков журнала должна связываться с актуальными проблемами российской финансово-кредитной сферы, экономики и управления, информационных технологий, а также высшей школы.

В первом выпуске журнала публикуются научные статьи, подготовленные преимущественно профессорско-преподавательским составом кафедр экономической теории, банковского дела, менеджмента и маркетинга. Статьи объединяют четыре направления: финансово-кредитная система России в условиях глобализации; актуальные проблемы развития экономики; новые подходы к организации деятельности предприятий; влияние глобализации на формирование человеческого капитала. Надеемся, что затронутые в статьях проблемы и предлагаемые решения могут вызвать интерес у читателя и оказать позитивное влияние на социально-экономические процессы, протекающие в российском обществе.

Редакционная коллегия

СОВРЕМЕННЫЙ МИРОВОЙ КРИЗИС И РОССИЯ

Самые глубинные черты современного мирового финансово-экономического кризиса, как в значительной степени и прошлых кризисов, заложены в истории, сущности и функциях денег. Деньги призваны обслуживать товарооборот, выступают посредниками в товарных сделках: Т-Д-Т. Следовательно, количество денег, необходимых для обращения, определяется суммой цен проданных товаров (PQ), деленной на скорость оборота денежной единицы (v):

$$M = \frac{PQ}{v} .$$

До тех пор, пока деньги были полноценными (прежде всего, благородными металлами или их можно было обменять на последние), имели собственную стоимость, закон количества денег в обращении действовал автоматически: если денег в обороте было больше необходимого, то они уходили из сферы обращения в сферу накопления. Однако в настоящее время в качестве масштаба цен используется просто законодательно закрепленная денежная единица, с помощью которой измеряют количество денег и цены товаров (fiat money). Бумажные деньги – знаки стоимости, законы денежного обращения выступают как бы «перевернутыми»:

1) золото обращается потому, что имеет свою собственную стоимость, бумажные деньги имеют стоимость потому, что обращаются;

2) стоимость золотых денег не зависит от их количества в обращении, определяется затратами труда на добычу золота и обработку. Стоимость бумажных денег зависит от их количества в обращении;

3) увеличение количества бумажных денег в обращении приводит к росту цен, количество золота в обращении зависит от суммы цен проданных товаров.

Главная причина современного кризиса – фундаментальна. Она заключена в самой природе действующего мирового глобального капитализма с центром в США. Американский доллар закреплен в качестве мировой резервной валюты. В 1971 г. была отменена привязка доллара к золотому содержанию. Доллары стали печататься практически в неограниченных количествах. За последние четверть века мировой ВВП вырос примерно в 4 раза, а объем денежной массы, преимущественно долларо-

вой, – в 40 раз. Это – гигантская пирамида, очередной **пузырь**, ничем не обеспеченный, кроме авторитета США и их валюты.

Истоки экономических кризисов заложены прежде всего в функции денег как средства обращения: Т-Д-Т. Продавец товара, получив деньги, может не купить другой товар, к примеру отложив полученные деньги в сбережения. Тогда второй контрагент не сможет продать свой товар и продолжить процесс производства. Здесь – первая потенциальная возможность кризисов. Представим процесс с другой стороны: Д-Т-Д. Первая метаморфоза – превращение денег в товар может протекать довольно просто, а вторая – это «сальто-мортале» товара (и его производителя).

Усугубляет этот процесс функция денег как средства платежа. Первый контрагент, получив товар, возможно, не сможет за него рассчитаться. Но второй контрагент, не получив деньги, в свою очередь, не сможет рассчитаться со своими кредиторами. Возникает цепочка неплатежей. Потенциальная возможность кризиса превращается в реальную возможность.

Современный финансово-экономический кризис начался в США. Этому есть ряд причин. Промышленное производство США стали перебрасывать в развивающиеся страны, где низкая заработная плата. Рост производства в «новых промышленных странах» должен был обслуживать прежде всего потребление в богатых США и ЕС. Диспропорции накапливались и росли. США производят примерно 20 % мирового ВВП, а потребляют – 40 %, т. е. в 2 раза больше. Возник огромный государственный долг. При годовом ВВП примерно 16 трлн дол. совокупный долг составлял более 53 трлн (еще до кризиса). В США шла искусственная накачка социального благосостояния собственного населения разными способами, в том числе манипуляцией объемами денежной массы доллара и использования его как главной мировой резервной валюты, т. е. за счет «чужих» средств. Однако в связи с выносом из «старых промышленных стран» многих производств в них снижалась заработная плата, усиливалась тенденция к неполной и нестабильной занятости. Места заполнялись низкооплачиваемыми в странах периферии. Отсюда – тенденция к нестабильности доходов и падение спроса.

Одним из шагов стимулирования внутреннего спроса стало раздувание **пузыря** на рынке ипотечных кредитов: сначала рискованных, потом – высокорискованных, а потом – откровенно безвозвратных. В 2007 г. произошёл кризис неплатежей – так называемый «народный дефолт».

Долларовая эмиссия, которой правительство Буша старалось покрыть военные расходы, лишь ускоряла процесс ослабления потребитель-

ского рынка. А население уже стало неспособно оплачивать даже минимальные проценты. Банковский сектор охватил кризис. Информация о понесенных убытках привела к первым обвалам на бирже, а затем и дестабилизации всех фондовых рынков планеты.

Государства стали диверсифицировать свои валютные резервы, заменять доллары на евро. Доллар должен был ускорить падение и просто обвалиться. Тогда, по логике, надо было обрушить фондовый рынок. Он устроен так: на одной чаше весов доллары, на другой – акции. Правила здесь таковы, что в одну кучу смешано все: и акции производственных предприятий, под которыми земля, месторождения полезных ископаемых, производственная сфера, трудовые ресурсы и т. д., и акции виртуальные – производные инструменты (деривативы), подлинную ценность которых оценить невозможно. Финансовая надстройка над экономикой начинает жить своей, отдельной от экономики жизнью.

И здесь тоже оказался раздутым **пузырь** ценных бумаг, бумаг абсолютно пустых (не ипотечных, так или иначе имеющих какую-то реальную цену). Если этот пузырь проткнуть, возникает фондовый кризис, и все уходит в наличные деньги. А до сих пор в кризисные периоды самыми надежными признавались доллары. Вместо обвала доллара произошел обвал фондового рынка, который затем дополнился резким снижением платежеспособного спроса и классическим кризисом перепроизводства.

США снизили процентную ставку и получили возможность скупать по всему миру реальные ценности за почти бесплатные деньги.

Главный интерес ключевых игроков США – уже не сиюминутные прибыли, а стратегический контроль за основными мировыми ресурсами, включая энергоресурсы. Этот процесс они осуществляют либо силовым путем, либо скупая по всему миру. Для этого нужны дешевые кредитные ресурсы. Кроме того, важнейший интерес – развитие национальной экономики, сохранение социальной стабильности. А для этого надо дать толчок внутреннему бизнес-обороту опять же дешевыми кредитными ресурсами. Это предполагает вброс денег в экономику.

В итоге идет обрушение финансовых, фондовых рынков, инвесторы судорожно избавляются от стремительно дешевеющих ценных бумаг компаний – недавних лидеров биржевых торгов. Выводят деньги и ...вкладывают их в доллары. Так уж повелось.

Особенностью современного мира является формирование огромного финансового сектора. Темпы его роста существенно опережают динамику капитала в сфере реального производства. Так, если в 1980 г. миро-

вые финансовые активы (акции, государственные и негосударственные долговые обязательства, банковские вклады) были примерно равны мировому ВВП (12 трлн дол. и 10 трлн соответственно), то в 2007 г. первые превышали вторые в 3,5 раза (195 трлн дол. и 55 трлн). Более того, этот финансовый капитал стал превращаться в относительно самостоятельное и самодостаточное явление. В результате сформировался особый тип человеческого поведения – ориентация на финансовые трансакции как главный способ жизнедеятельности.

Однако сам по себе финансовый капитал не создает стоимости. (Следует заметить, что в некоторой степени финансовый сектор выполняет роль управляющей подсистемы макроэкономики, осуществляя кредитные операции, инвестиции и т. д. Эти функции, как и всякий труд по управлению, обусловленный необходимостью обеспечить воспроизводство, являются производительными и создают стоимость. Но доля такого труда и созданной им стоимости в совокупных доходах финансового сектора очень мала.) Стоимость, созданная в реальном секторе, может в дальнейшем распределяться и перераспределяться в любых других сферах экономики. Возникли новые инструменты финансового рынка, которые трансформировали товарные рынки, особенно рынки сырьевых товаров. Сегодня, к примеру, цена на нефть практически не зависит от действий производителей, от соотношения спроса и предложения. Она формируется на финансовых рынках. Брокеры торгуют связанными с поставками нефти вторичными финансовыми инструментами, практически не имеющими отношения к реальному движению самого товара. Мир стал виртуальным, а «экономическая и политическая элита утратила контроль за движением финансовых инструментов».¹

Этот виртуальный мир финансового сектора движется с огромной скоростью, утратил управляемость. Все заменяется игрой на биржах (система «казино-капитализма»). Этот мир «детерриториализован», не имеет места прописки, происходит постоянная смена субъекта собственности, он легко уходит из-под любого – национального и международного – государственного регулирования.²

Фиктивность создаваемого в финансовом секторе богатства резко обнаруживается в момент кризиса. «Вложения в финансовые активы и са-

¹ *May В.* Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису / Вопросы экономики. 2009, № 2, с. 7.

² *Бузгалин А., Колганов А.* Мировой экономический кризис и сценарии посткризисного развития: марксистский анализ / Вопросы экономики. 2009, № 1, с. 127.

ми эти активы, выглядевшие признанным богатством, превращаются в ничто... становятся тем, что они есть на самом деле – бумагой или виртуальной, существующей в воображении, реальностью».³ Суммарная рыночная капитализация всех компаний мировой экономики за 2008 г. сократилась почти вдвое.

Современный кризис – это: сокращение объемов и ужесточение условий кредитования; резкое падение капитализации компаний; существенное падение фондовых индексов; рост бюджетных дефицитов; рецессия в производстве; рост безработицы; снижение цен производителей; сокращение потребительских расходов.

В России высокие темпы экономического роста в последние годы определялись доминированием отраслей сырьевой направленности. В структуре экспорта России почти 70 % составляли минеральные продукты. Отсюда – сильная зависимость экономики от энерго-сырьевых отраслей, примитивизация промышленности, инфляция, утрата собственной технологической базы машиностроения и промышленности, выпускающей товары народного потребления, развал сельского хозяйства.

В связи с высокими темпами развития мировой экономики спрос на энерго-сырьевые ресурсы и, соответственно, цены на них росли. Экономика России характеризовалась профицитом бюджетного и платежного балансов. Это привлекало иностранный капитал в Россию, а низкие процентные ставки на международном финансовом рынке, т. е. «дешевые деньги» способствовали росту заимствований. На 1 июля 2008 г. внешний долг банков составлял 191 млрд дол., небанковского сектора – более 263 млрд дол., органов государственного управления – 41 млрд. России в течение 3 лет необходимо вернуть около 500 млрд дол. только основной части суммы долга плюс проценты – итоговая сумма составляет около 620 млрд дол.⁴ (Серьезной ошибкой отечественных заемщиков было то, что они легко соглашались на залоговые схемы. В результате, в условиях кризиса они столкнулись с быстрым падением стоимости своих активов и реальной угрозой их лишиться. Начал действовать механизм margin calls – требования о пополнении залогов при их обесценении.)

Уже в самом начале мирового кризиса цены на сырье упали, потом резко обрушились, произошел обвал фондового рынка – т. е. главные источники роста российской экономики оказались исчерпанными. Кризис стал стремительно распространяться по стране.

³ Бузгалин А., Колганов А. Мировой экономический кризис и сценарии посткризисного развития: марксистский анализ / Вопросы экономики. 2009, № 1, с. 122.

⁴ www.cbr.ru/statistic/credit_statistic/schedule_debt.htm

Экономически развитые страны предприняли ряд антикризисных мер, среди них: предоставление ликвидности; расширение гарантий по банковским вкладам физических лиц; выкуп части банков государством; существенное снижение ставок рефинансирования; бюджетные вливания для поддержки спроса в реальном секторе. Ряд стран пошли на снижение курса национальных валют по отношению к американскому доллару для сохранения международных резервов и поддержки внутреннего производства. Происходит национализация компаний, попавших в тяжелое положение. Правительства развитых стран больше всего боятся дефляции. А для этого необходимо стимулирование спроса, т. е. бюджетный экспансионизм. Отсюда – снижение процентной ставки и налогов.

Однако такие меры для развивающихся стран опасны. По мнению ЦБ РФ, повышение ставки рефинансирования предпринято для снижения уровня оттока капитала и сдерживания инфляции. Но во имя борьбы с инфляцией приносится в жертву возможность развития отечественного реального сектора. Любое же удорожание финансов переходит в себестоимость и оплачивается потребителем через рост цен. Причем неоднократно. Предприятия торговли тоже используют займы, соответственно еще больше растут цены.

У США, как отмечалось ранее, имеется печатный станок по производству мировой резервной валюты. А большинство стран мира предпочитают хранить свои резервы именно в долларах, следовательно заинтересованы в поддержании его стабильности. В развивающихся странах, в том числе и в России, происходит бегство от национальной валюты, рост скорости обращения денег и инфляция. Это оборачивается стагфляцией. В итоге борьба с дефляцией в развитом мире выталкивает инфляцию во внешний для него мир.

В то же время меры российского правительства во многом повторяли политику развитых стран. Банкам предоставлялись значительные финансовые ресурсы для преодоления кризиса ликвидности. А они вместо кредитования реального сектора стали переводить их в иностранную валюту, с одной стороны, чтобы застраховаться от валютных рисков, с другой – уменьшить свою задолженность перед иностранными кредиторами. Далее, российские власти пошли на постепенную девальвацию рубля. В какой-то мере это была возможность для населения застраховаться от обесценения рубля. Все, кто мог, обменивали рубли на доллары и евро. Это, естественно, способствовало падению курса рубля.

Далее, экономика России чрезвычайно монополизирована, конкуренция слабо развита, отсюда – из-за низкой производительности труда отставание от развитых стран с точки зрения конкурентоспособности.

Объем импорта машин и оборудования в 2005–2007 гг. увеличивался в среднем в полтора раза ежегодно. Деграция российской промышленности, и в том числе машиностроения, усилилась. В то же время постоянно происходило смещение экономической активности от производственной сферы к сфере обращения. И молодежь, достигнув трудоспособного возраста, приходит работать именно в сферу обращения, где выгоднее условия оплаты труда. Таким образом, утрата значительной части квалифицированной рабочей силы является одним из важнейших препятствий на пути развития импортозамещающих отраслей.

А. Бузгалин и А. Колганов выделяют две основные группы антикризисной политики.⁵ Первая – поддержка финансового сектора экономики, чтобы обеспечить стабильность финансовой системы, что, по мнению этих ученых, *якобы* отвечает интересам всех граждан. То есть поддержать собственников финансового капитала и возместить им потери от их неудачных спекуляций. Вторая группа решений – радикальное изменение сложившейся финансовой системы, выход из кризиса за счет сокращения не только доходов, но и накопленных средств (прежде всего, собственности) всех тех, кто активно инвестировал в финансовые спекуляции на протяжении последних десятилетий; национализация крупнейших банковских институтов при гарантиях неприкосновенности вкладов; принудительное слияние в несколько крупных структур и передача под государственный контроль средних и мелких банков. Средства государственного бюджета должны идти не коммерческим банкам, а непосредственно на поддержку производства и решение социальных проблем. Они должны быть жестко привязаны к реализации производственных программ – национальным проектам и программам перехода на инновационный тип развития.

Обратим внимание на еще одно интересное и, на наш взгляд, плодотворное высказывание: «Отметим исключительно важную роль образованных и энергичных граждан, не получивших „на халяву“ прибыльную часть государственной собственности, готовых рискнуть и войти в новые ниши, которые возникнут в процессе поиска выхода из неблагоприятной ситуации. Вот на них-то и должны опереться и государство, и общество в целом. Именно они – новое поколение предпринимателей, обладающее

⁵ www.cbr.ru/statistic/credit_statistic/schedule_debt.htm). С. 129–130.

возможностью повернуть российскую экономику в сторону инновационного пути развития».⁶

Сегодня ряд экономистов и политиков утверждают, что правы были государственные деятели, сохранявшие и увеличивавшие Стабилизационный фонд. Нам представляется это ошибочным. Средств этого фонда для поддержания экономики «на плаву» хватит ненадолго. А его своевременное использование на переход к инновационной модели развития позволило бы в значительной степени избежать сегодняшнего краха. Отметим также тот факт, что по состоянию на конец июля 2008 г. Россия была держателем американских ценных бумаг на общую сумму 160 млрд дол., т. е. фактически была одним из крупнейших кредиторов США.⁷

Кризисные явления развертываются чрезвычайно быстро, в значительной степени непредсказуемо. Ясно одно – меры по выходу из сложившейся ситуации должны постоянно переосмысливаться и корректироваться.

Кардинальная же задача для России – уменьшить зависимость российской экономики от мировой конъюнктуры на топливно-сырьевые ресурсы, диверсификация экономики, стимулирование внутреннего спроса на отечественные товары. Решение этой задачи чрезвычайно сложно, кроме того, требует времени. Так, в результате сокращения производства российскими предприятиями и разрушения сельского хозяйства российский рынок наводнен зарубежными товарами. Доля импорта по мясу и птице составляет почти 40 %, по маслу животному – 48 %, растительному – 23 %, по сырам – более 41 %, по товарам длительного пользования в среднем – почти 66 %, по лекарственным средствам – более 75 %.⁸ При этом многие товары не имеют близких аналогов на отечественном рынке, и прекращение их ввоза чревато серьезными социально-экономическими последствиями.

В то же время, несмотря на удары кризиса, банкротство множества компаний, благодаря активным действиям правительств ведущих стран мировая экономическая система в целом устояла. Наиболее масштабные антикризисные программы были приняты в США (3,6 трлн дол., или четверть годового ВВП) и Англии (2,4 трлн дол., или 94% ВВП).⁹

⁶ *Зубов В.* Кризис и задачи власти / Вопросы экономики. 2009. № 2, с. 153.

⁷ Ведомости. № 36 (20306), 2.03.2009.

⁸ Российский стат. ежегодник. 2007 / Росстат. М., 2007.

⁹ *Галицкий А.* Осенняя отсрочка / Санкт-Петербургские ведомости, 19.09.09, с. 3.

Россия за 2008 г. потратила около 200 млрд дол. – это более 1/3 Стабилизационного фонда, еще около 200 млрд может уйти в 2009 и 2010 гг. на покрытие бюджетного дефицита.

Во II и III кварталах 2009 г. в российской экономике произошло некоторое улучшение положения: цены на нефть существенно повысились, произошел небольшой чистый приток иностранного капитала в частный сектор, начал укрепляться рубль. Однако существенного улучшения ситуации в реальном секторе не произошло – растет безработица, спрос снижается, кредитование реального сектора не наблюдается, а население – сокращается. Seriously обостряется ситуация в моногородах.

Судя по проекту государственного бюджета на 2010 г., возобновления экономического роста и модернизации экономики ожидать не приходится.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

*Попова Е.М.
Шашина И.А.*

К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ИЗМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТОРОВ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Глобальный кризис стал результатом низкого качества регулирования финансовой системы как в институциональном, так и в инструментальном разрезе, поэтому в целях ликвидации его последствий и недопущения подобного развития событий в будущем международными регуляторами и финансовыми ведомствами стран, в том числе российскими, обсуждаются шаги по формированию новой архитектуры мирового финансового рынка.

При этом в условиях кризиса происходит переоценка сил на глобальном мировом финансовом рынке: страны, которые усовершенствуют свою систему регулирования и первыми выйдут из кризиса, станут мировыми финансовыми центрами, а остальные войдут в зону их влияния. Наличие такого центра станет одним из важнейших признаков конкурентоспособности экономики страны и будет способствовать росту ее влияния в мире. Формирование в России финансового центра названо важнейшим приоритетом долгосрочной экономической политики [3], но для достижения этой цели необходимо привлечь розничных инвесторов на российский финансовый рынок, чтобы увеличение внутреннего спроса сделало его более устойчивым и снизило зависимость от мировых финансовых рынков. Для этого необходимо усовершенствовать систему государственного регулирования с точки зрения усиления защиты интересов инвесторов и создания условий для снижения рисков инвестиций.

Поскольку финансовый рынок России формировался в условиях трансформации экономических отношений, его ведомственные регуляторы были наделены полномочиями не только по надзору за исполнением законодательства, но и по разработке нормативной базы, следствием чего стали диспропорции между количеством и объемом профильных феде-

ральных законов и нормативных актов регулирующих органов. В настоящее время в России сформирована двухуровневая система регулирования, первым уровнем которой является государственное регулирование, а вторым – саморегулируемые организации. Специализированным федеральным органом исполнительной власти в сфере рынка ценных бумаг является Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР), осуществляющая регулирование и контроль профессиональных участников рынка, а также регулирование выпуска и обращения эмиссионных ценных бумаг (кроме банковских).

В современной мировой практике широко распространен опыт использования мегарегуляторов. Под мегарегулятором понимается орган, регулирующий отношения в определенных сферах деятельности, например финансовой. В настоящее время единый мегарегулятор существует в Великобритании, Дании, Исландии, Японии, Корее, Норвегии, Швеции, Венгрии, Латвии и Эстонии. Важным является ответ на вопрос: «А нужны ли мегарегуляторы в России?».

Впервые идея создания мегарегулятора в России была предложена в конце 1999 г., в связи с фрагментарностью и непоследовательностью нормативно-правовой базы, небольшим размером рынков капитала, недостаточной независимостью органов регулирования, низкой оплатой труда и недостатком ресурсов. В Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006–2008) указывалось, что в целях совершенствования системы регулирования финансового рынка необходимы повышение эффективности межведомственного взаимодействия и выработка единых подходов к развитию и регулированию всех секторов финансового рынка, в том числе унификация требований к участникам рынка, эмитентам и институциональным инвесторам, предстоит рассмотреть вопрос о возможности объединения функций по регулированию всех сегментов финансового рынка (фондового, страхового, банковской деятельности, деятельности негосударственных пенсионных фондов) и создании мегарегулятора, а также о возможности объединения надзора за различными институтами финансового рынка в одном федеральном органе. Но идея создания мегарегулятора на российском финансовом рынке, которую предлагал прежний руководитель ФСФР России О. Вьюгин, активно обсуждавшаяся в 2006–2007 гг., так и не была реализована.

Следует отметить, что в условиях финансового кризиса проблема необходимости создания мегарегулятора вновь приобретает актуальность.

В октябре 2008 г. в нашей стране для совершенствования государственной политики в области развития финансового рынка указом президента был создан Совет по развитию финансового рынка при президенте России, который является совещательным органом, предназначенным для решения проблем, связанных со стабилизацией финансового рынка в кризисные периоды, при этом он должен оценивать эффективность принимаемых чиновниками мер, в том числе проводить экспертизу законопроектов в области финансового рынка. Руководителем Совета назначен вице-премьер И. Шувалов, секретарем – глава ФСФР России, также в него вошли председатель Банка России, министр финансов, глава Минэкономразвития, директор ФСБ, председатель ВАС, помощник президента России и другие высокопоставленные чиновники. Таким образом, совет является координирующим органом между заинтересованными ведомствами. По мнению президента ассоциации региональных банков «Россия» А. Аксакова, Совет может вырабатывать стратегические решения по развитию финансового рынка и реформированию законодательства, в том числе и по превращению России в будущем в мировой финансовый центр [5].

Следует отметить, что Совет создавался с учетом международного опыта. Так, в США еще до кризиса была создана рабочая группа по финансовым рынкам при президенте США, в которую входят руководители четырех важнейших финансовых регуляторов, а его единственной целью является согласование всех противоречий в регулировании национального финансового рынка, тем не менее мы видим, что рабочая группа не выполнила свою задачу, так как именно недостаточное регулирование финансового рынка США и спровоцировало финансовый кризис. Поэтому Б. Обама планирует усиление системы регулирования, в частности по отношению к хедж-фондам, фондам private equity, венчурным фондам с объемом средств более \$ 30 млн, планируется сделать подконтрольными Комиссии по торговле ценными бумагами (SEC), помимо этого планируется передать SEC полномочия банковского регулятора для крупных банковских конгломератов, создать агентства защиты потребителей на финансовом рынке CFPA и создать суперрегулятор финансовых операций. В последние годы страны бывшего СССР также активно обсуждают возможности и перспективы создания мегарегулятора.

Рассмотрим основные преимущества и недостатки мегарегулятора, а также актуальность его формирования в современных российских условиях. Основной целью мегарегулятора является создание единого регулирования на финансовом рынке. При современной системе распределения

полномочий между различными регулирующими органами функции одних органов власти накладываются на функции других, при этом каждый орган власти стремится контролировать определенную часть рынка, вследствие чего возникает избыточное регулирование. В частности, определенные действия и документы организациям приходится согласовывать с несколькими государственными учреждениями, сдавать различную отчетность, что создает для них дополнительную нагрузку. Например, российские банки, занимающиеся профессиональной деятельностью на рынке ценных бумаг, подотчетны двум регуляторам: Банку России и ФСФР России, при этом действия регуляторов не всегда согласованы.

Также мегарегулятор позволяет устранить возможность использования участниками рынка в свою пользу противоречий в регулировании рынка разными органами, что, безусловно, усилит защиту прав инвесторов. Кроме того, мегарегулятор сочетает правоустанавливающую и правоприменяющую функции, что позволяет ускорить процесс подготовки и внедрения новых норм, делая его более гибким и отвечающим интересам рынка.

Осуществление регулирования рынка при помощи мегарегулятора также соответствует тенденции универсализации финансовых институтов и позволяет внедрить более оперативный и эффективный контроль в условиях стирания границ финансовых рынков и их объединения в единый рынок. Так мегарегулятор, контролирующий крупные конгломераты, может составить сводную отчетность, которая будет более информативной и понятной заинтересованным пользователям по сравнению с совокупностью отчетов различных ведомств.

Помимо этого общеизвестно, что линии демаркации, разделявшие операции банков и операции небанковских институтов, постепенно стираются, и продукты, предлагаемые клиентам этих институтов, становятся все более похожими, соответственно необходим и единый подход к регулированию данных продуктов.

Также значимым достоинством мегарегулятора, особенно в условиях кризисной ситуации, является оперативность реагирования: при возникновении проблемной ситуации в определенном направлении он может быстро реорганизоваться и направить необходимую часть кадрового потенциала на решение проблемы. Таким образом, мегарегулятор может лучше использовать кадровый потенциал, что позволяет снизить расходы на его содержание по сравнению с расходами на содержание нескольких регулирующих органов.

Помимо этого мегарегулятор позволяет избежать разногласий о том, какому органу должны быть предоставлены полномочия в отдельном сегменте рынка. Как показала практика, в России споры по компетенции и распределению полномочий могут быть достаточно острыми.

Достоинством мегарегулятора также является то, что он может лучше сгенерировать потоки информации и обеспечить их конфиденциальность, так как оборот информации происходит внутри одной организации.

С точки зрения международного сотрудничества преимуществом мегарегулятора является то, что он будет уполномочен осуществлять единый контакт с финансовыми институтами в других странах, что будет стимулировать международное сотрудничество по координации финансового рынка и увеличит возможности по обмену информацией.

Мегарегулятор будет также единым источником информации для участников рынка и, что особенно важно для инвесторов, которым будет легче понять, куда обращаться за защитой своих прав и имущественных интересов в случае конфликтов и нарушения их прав на финансовом рынке, станет актуальным в условиях низкой финансовой грамотности населения России, так как результаты исследований подтверждают, что большинство граждан, профессиональной сферой которых не является рынок ценных бумаг, не осведомлены о существовании ФСФР России.

Несмотря на вышеуказанные достоинства, введение мегарегулятора имеет ряд недостатков. Так, переход к мегарегулятору может быть достаточно напряженным и вызвать негативную реакцию у участников рынка. В условиях дефицита кадров и финансирования слияние ведомств может вызвать ослабление регулирования отдельных участков рынка, а ресурсы, поступившие в распоряжение нового ведомства, будут меньше, чем сумма ресурсов, находившихся в распоряжении министерств до их слияния. Это доказывается опытом Минфина России, курировавшего в начале 1990-х до создания ФКЦБ России рынок ценных бумаг и фактически упустившего эту сферу. И наоборот, выделение самостоятельной налоговой службы из состава Минфина Российской Федерации привело к росту материальной, кадровой, финансовой базы, используемой государством для регулирования этой области финансов.

Ожидаемая нехватка ресурсов при централизации управления может не позволить мегарегулятору с должной внимательностью заниматься развитием каждого отдельного сектора финансового рынка, что недопустимо в современных условиях. Реорганизация займет как минимум 3–5 лет и вызовет ослабление управляемости, нестабильность штатов, структур и

полномочий, превалирование текущих организационных задач над перспективными, что в свою очередь может замедлить развитие рынка, привести к повышению регулятивных издержек и нарастанию системного риска, что, безусловно, недопустимо в условиях кризиса.

Кроме того, существует риск появления через определенное время бюрократичной и неэффективной структуры. Отечественный опыт советского периода показывает, что чрезмерная централизация управления может привести к негативным последствиям в управляемом объекте.

Часть экспертов придерживаются мнения, что нельзя объединять вместе функции организации рынка и надзора над рынком. Многие эксперты считают, что перевод надзора над банками от Центрального банка к финансовому мегарегулятору может привести к снижению способности Центрального банка поддерживать и контролировать финансовую стабильность и вовремя предотвращать финансовые катаклизмы. А другие эксперты полагают, что надзорные функции Банка России подрывают его независимость.

Таким образом, внедрение мегарегулятора имеет свои преимущества и недостатки. На наш взгляд, нельзя не согласиться с мнением Г. Дэвиса, бывшего главы финансового мегарегулятора Великобритании, который отмечает следующее: «Мы решили, что создание мегарегулятора будет иметь смысл на нашем рынке, и мы определенно не жалеем об этом решении. Но если рассмотреть мировую практику, то можно найти множество различных моделей регулирования, относительно которых ясно, что они хорошо работают в странах с различными типами финансового рынка и политических структур».

По нашему мнению, в условиях кризиса создание мегарегулятора в России имеет больше недостатков, нежели достоинств, так как в связи с реструктуризацией снизится гибкость системы, а кризисные ситуации, как правило, требуют немедленного реагирования.

На наш взгляд, усовершенствовать регулирование российского фондового рынка поможет расширение полномочий ФСФР России, необходимость этого отмечается как международными организациями, так и представителями службы. Так, по нашему мнению, следует отметить следующие направления расширения полномочий ФСФР России в области защиты прав инвесторов:

1. Расширение полномочий в сфере надзора за рекламой, что позволит на ранних стадиях выявлять «финансовые пирамиды».

2. Определение ведущей роли ФСФР России в расследовании деятельности финансовых пирамид, поскольку сотрудники службы являются более компетентными в данной сфере.
3. Предоставление ФСФР России права замораживать активы пирамид до судебного рассмотрения, так как к моменту судебного расследования активы, как правило, уже растрочены.
4. Расширение полномочий ФСФР России при проведении расследований в области использования инсайдерской информации и манипулирования рынком.
5. Усиление взаимодействия между ФСФР России и Банком России в области надзора за деятельностью банков – профессиональных участников рынка ценных бумаг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента Российской Федерации «О Совете при Президенте Российской Федерации по развитию финансового рынка Российской Федерации 17 октября 2008 года № 1489 (в ред. Указа в Президента РФ от 27.09.2009 № 1080).

2. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на 2006–2008 годы. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 1 июня 2006 г. № 793-р // КонсультантПлюс. Законодательство. Версия Проф. [Электронный ресурс].

3. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 г. №2043-р // КонсультантПлюс. Законодательство. Версия Проф. [Электронный ресурс].

4. *Леонтьева Т.* Главбиржа // Российская газета – Центральный выпуск № 4880 от 2 апреля 2009 г. [Электронный ресурс]: <http://www.rg.ru/2009/04/02/finrynok.html>

5. *Селиванова М.* Мегарегулятор Медведева – статья о создании совета по развитию финансового рынка с комментарием А.В. Тимофеева, РБК-дейли, 21 октября 2008 года [Электронный ресурс]: <http://www.naufor.ru/tree.asp?n=6867>

6. Всемирный банк. Департамент по развитию частного и финансового сектора региона Европы и Центральной Азии. Вашингтон, ОК Уточненный проект. Российская Федерация. Диагностическое исследование защиты потребителей в сфере финансовых услуг. Часть II. Передовая практика [Июль 2009 года] [Электронный ресурс]: <http://web.worldbank.org>

7. *Кормош Ю., Буркова А.* Шаги к созданию финансового мегарегулятора в России // Рынок ценных бумаг. – 2006. – № 15 [Электронный ресурс]: <http://www.rcb.ru/rcb/2006-15/7818/>

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

Современная экономика представляет собой переходный этап в становлении нового информационного общества, который связан с изменением роли и места сфер экономики. Особенно это заметно на примере финансового рынка, который превратился в самостоятельный сектор. На ранних этапах развития рыночной экономики он выполнял функцию финансового обеспечения производственного сектора. Создание и приумножение капитала происходило за счет размещения ценных бумаг, использования кредитов, страхования бизнеса, движения валюты и т. п. Но уже в XX веке финансовый сектор стал формировать самостоятельный, независимый от реального сектора капитал и представлять его в пользование. В результате банки, страховые и брокерские компании стали занимать ведущее место в экономике. В современных условиях финансовый сектор превратился в господствующую экономическую структуру, которая не только обладает независимостью, но и господствует над другими сферами и отраслями, прежде всего над промышленностью, сельским хозяйством, строительством и т. д., т. е. над материальным производством.

Такие изменения имели свои положительные моменты. Прежде всего произошло увеличение темпов экономического роста. Ограниченные темпы экономического развития развитых в экономическом отношении стран определялись ограниченностью факторов производства, имеющихся в распоряжении экономики в данный период времени. Как только производство приближалось к потенциальному (при полной занятости ресурсов) объему, становилось дорогим, а потому менее выгодным, и рост затормаживался. Финансовые переменные не имеют такой жесткой ограниченности, как природные или трудовые. Особенно это относится к денежным факторам. Поэтому первоначально наибольшее влияние на экономический рост оказывали именно денежные агрегаты и инструменты кредитной политики государств, тем более что их изменение стоило не дорого. Конечно, увеличение необеспеченной денежной массы приводит к инфляции, но правительства довольно быстро научились справляться с этой бедой.

Постепенно в качестве основного сектора финансового рынка стал выступать рынок ценных бумаг, причем не только в развитых странах, но

и в развивающихся экономиках. Операции на этом рынке возрастали в геометрической прогрессии, в оборот стали привлекаться не только предприниматели с серьезными капиталами, но через дилерский рынок и личную торговлю практически все население этих стран.

Рост спроса на ценные бумаги стимулировал повышение рыночной стоимости финансовых активов, что наблюдалось всю вторую половину XX века. Это позволило фирмам привлечь дополнительный капитал, причем этот капитал ничего не стоил предприятию-эмитенту, так как формировался за счет разницы между курсовой (рыночной) стоимостью и реальной стоимостью активов предприятия, находящих выражение в номинальной стоимости акций. На этот капитал не надо было выплачивать дивиденды, а следовательно, росла та часть прибыли, которая оставалась в распоряжении предприятия и могла быть использована на расширение и модернизацию производства, освоение новых рынков и т. д. Вместе с этим возрастали и доходы предпринимателей и занятого населения, а потому росло и потребление. Несомненно, это давало хороший экономический эффект.

В то же время рост цен на финансовые активы искажал импульсы, идущие от экономики, приводя к нецелесообразному распределению ресурсов: увеличивался капитал в тех отраслях и сферах, где его достаточно, вызывая рост производства лишней или устаревшей продукции, провоцируя экономические кризисы. Это могло спровоцировать и резкий экономический подъем, вслед за которым идет спад экономики. Такое происходило, например, в Японии, где в 80-х годах XX века наблюдался бум на рынке недвижимости, прежде всего производственной, что привело к серьезным экономическим проблемам на протяжении последующих пятнадцати лет.

Еще более серьезное воздействие стала оказывать финансовая сфера, когда началась безудержная капитализация ее учреждений. Обладание полной информацией о финансовом рынке позволяло осуществлять размещение собственных ценных бумаг в самый удачный момент – когда в экономику входили дополнительные денежные потоки. Вместо того чтобы перетечь в реальный сектор, они оставались на финансовых рынках, вызывая увеличение курса ценных бумаг. Накопленные таким образом капиталы и ничем не обеспеченные бумаги направлялись на приобретение реальных активов, принося огромные доходы.

Но доходы реального сектора значительно меньше того, что можно получить за счет спекулятивных операций на самом финансовом рынке.

Операции с валютой, ценными бумагами или фьючерсами на их приобретение могут принести до 500–600 % дохода, что абсолютно нереально при финансировании и кредитовании реального сектора. Вследствие этого финансовые агенты всеми правдами и неправдами стараются получить в свое распоряжение большие денежные ресурсы и удержать их на финансовом рынке. Мир это неоднократно наблюдал, а сейчас наблюдает и Россия, где государство в мае 2009 г. через банки направило субординированных кредитов на сумму 19 млрд рублей, но где не вырос объем выдаваемых кредитов предпринимателям ни в июле, ни в августе, ни в сентябре 2009 г.

Вызывают скептические оценки аналитиков и отчеты иностранных банков о значительном росте кредитов за 2009 год, поскольку последние включают в общую сумму кредитов полученные в предыдущие годы, но не возвращенные вовремя или переоформленные на новых условиях.

Снижение процентной ставки до 0,1–0,5 %, что раньше стимулировало перелив средств в реальное производство, в последнее время не имеет таких положительных последствий. Думается, что это – следствие продолжающегося существовать спекулятивного сектора финансового рынка, доходность которого резко упала, но не достигла уровня доходности реального сектора в условиях экономического кризиса. Кроме того, падение рыночной стоимости банков¹ усиливает желание их и других финансовых агентов заместить потерянные средства привлекаемым капиталом или (что более эффективно) бюджетными средствами, вливающимися в экономику.

Таким образом, даже в период экономического кризиса сохраняется самодостаточность финансового рынка, когда капитал постоянно здесь присутствует, перетекая из банков на фондовый рынок, рынок валюты и обратно. Такое движение приводит к спаду в экономическом развитии не только в данный момент, но и в последующие годы, поэтому говорить о выходе из кризиса, думается, еще рано.

Эту самодостаточность может преодолеть только полное изменение политики государства по отношению к финансовому сектору. В 90-х годах прошлого века наблюдалось изменение в денежно-кредитной политике всех развитых стран мира. Это было связано прежде всего с глобализацией экономики, формированием единых финансовых рынков, внедрением современных информационных технологий. Вследствие этого стали формироваться мировые процентные ставки, а доходность финансовых акти-

¹ По данным ООН, рыночная стоимость американских и европейских банков с сентября 2008 по май 2009 г. уменьшилась на 60 % или на 2 трлн долларов США.

вов стала все больше зависеть от конъюнктуры на мировых рынках ценных бумаг и т. п. В результате традиционные цели национальной денежно-кредитной и фискальной политики перестали быть приоритетными. Кроме того, требовались новые более сложные методы и инструменты воздействия, возрастали лаги. В этих условиях пассивная денежно-кредитная политика начала преобладать. Активно регулировались лишь цены и процентные ставки. Ценовая стабильность в два последних десятилетия стала важнейшим направлением монетарной политики всех европейских стран. Считалось, что инфляция должна удерживаться в рамках 2–3,5 % в год, тогда экономика будет саморегулироваться. В качестве основных инструментов активной денежно-кредитной политики признавались операции на открытом рынке, прежде всего обратные сделки (т. е. операции продажи и обратного выкупа валюты, ценных бумаг и т. п.), которые позволяли центральным банкам обеспечивать необходимый уровень ликвидности, дополнительные средства для рефинансирования, сглаживать колебания на денежном рынке. Кризис показал, что при проведении такой политики государство не владеет всей информацией о финансовом рынке, решает только текущие задачи, позволяет накапливать негативную массу.

Более того, государство стало решать свои собственные проблемы, используя те же методы, что и частные субъекты финансового рынка. Оно стало размещать все больше своих облигаций, заменяя одни транши другими, еще большими по объему, появлялась избыточная эмиссия государственных ценных бумаг, которая, во-первых, отвлекает средства из экономики, если эмиссия не сопровождается ростом вложений государства в реальный сектор, во-вторых, повышает процентную ставку, что увеличивает доходность финансовых операций, ухудшает кредитный климат для предпринимательского частного сектора.

Наблюдаемое в 2008–2009 гг. во всем мире падение цен на активы, которое в прошлом оказывало слабое воздействие на экономику в целом, в условиях современного экономического кризиса вызвало спад во всех странах. Стало ясно, что впредь государства должны следить за движением цен на активы, сдерживая их чрезмерный рост, чтобы обезопасить себя от столь большого падения производства.

Финансовый кризис 2008–09 гг. наглядно показал и еще одну особенность современного развития на рынке капитала: теперь возможно появление теневого финансового рынка, который развивается параллельно основному. Так, из общего объема кредитных средств США в 2007 г. 10 %

были выданы коммерческими банками, а 74 % – теневой финансовой системой. Данная система не контролировалась государством и не подпадала под законы, регулирующие официальный кредитный оборот. Это привлекало не только заемщиков, но и кредиторов, прежде всего банки, которые через нее охотно размещали большие средства, выводя из официального оборота ресурсы и получая неконтролируемые прибыли.

В связи с этим американскому и европейским правительствам, чтобы обеспечить полный контроль за финансовым рынком, в период кризиса пришлось, по сути, провести частичную национализацию банков и ввести контроль за движением средств в страну и из страны.²

В последние годы в связи с глобализацией экономики, повышением мобильности капиталов и трудовых ресурсов, стремлением снизить транспортные расходы в условиях резкого роста грузовых перевозок, наметилась тенденция к более равномерному распределению производства товаров и услуг по различным странам и регионам. Часть производств из развитых стран стало выводиться в развивающиеся, что привело к опережающему росту производства в этих странах. Вместе с ростом производства наблюдалось и быстрое развитие финансового рынка. На рынках развивающихся стран до кризиса было заметное увеличение инвесторов-нерезидентов, сюда стали направляться значительные денежные потоки. Рост капиталов на финансовых рынках развивающегося мира привел к формированию новых привлекательных для вложений финансовых центров. Если до середины 50-х гг. XX века более 50 % всех финансовых сделок проходило через Лондонскую, Нью-Йоркскую и Токийскую биржи, то в середине 60-х гг. появились новые центры в Юго-Восточной Азии (в Гонконге, Сингапуре). В 80-х гг. к ним добавились финансовые рынки Багамских и Каймановых островов, Бахрейна и Панамы, операции на которых стали наиболее привлекательными, поскольку не подпадают под национальную юрисдикцию, а поэтому позволяют получать огромные доходы, отмывать капитал, неограниченно ввозить и вывозить средства.

В этих условиях перед Россией стоит сложная задача: создание своего финансового центра, более привлекательного, чем рынки развитых стран и развивающихся центров. Это невозможно, пока финансовый рынок не преодолеет кризис, в котором он находится.

² Достаточно вспомнить требования правительства США об информации о размещении средств американцев в европейских (прежде всего швейцарских) банках.

Российский финансовый рынок сравнительно молод, его зарождение происходило в начале 90-х годов, поэтому степень его развития такова, что он не может быть отнесен к развитым рынкам, а скорее относится к категории развивающихся рынков, для которых характерна высокая доходность, но, как правило, и более высокая степень риска.

Недостаточный уровень развития приводит к тому, что рынок не справляется с теми функциями, которые он должен выполнять. Первой функцией рынка является мобилизация средств в экономике и превращение их в инвестиции. Однако из всей огромной массы средств, которые проходили до кризиса через коммерческие банки, только 25 % превращалась в инвестиции. Также не справляется с выполнением этой функции фондовый рынок, о чем можно судить, например, по крайне низкому соотношению между объемом IPO и величиной инвестиций в основные фонды как в до кризисный период, так и в настоящее время. Основной причиной являлось нежелание эмитентов осуществлять IPO, скорее всего, из-за боязни потери контроля над собственностью, хотя возможно, что они ожидали повышения рыночной стоимости акции.

Вторая функция финансового рынка заключается в создании условий для перелива капиталов в наиболее эффективные сферы его приложения. Пока эта функция также выполняется несколько односторонне. В отличие от развитых стран, где до кризиса сформировался «финансовый пузырь» из-за теневого движения ресурсов, у нас в стране возник такой же пузырь из-за высоких цен на нефть. А финансовый рынок его обслуживал и продолжает поддерживать. Так, в отрасли топливно-энергетического комплекса поступает слишком много средств, которые предприятия не могут освоить в своем производстве, вследствие чего возрастает непрофильное использование капитала в этих сферах.

Неоправданно большие кредитные средства направляются и в торговлю (поскольку там быстрый оборот средств, а потому кредиты сроком на 3–6 месяцев окупаются), а также в строительство, где есть высоколиквидный залог. Вследствие этого в данных отраслях поддерживается крайне низкая (20–25 %) доля собственного капитала, что в условиях кризиса порождает возможность их банкротства.

В то же время растет «капитальная яма» в других сферах и отраслях российской экономики. Аналитики в качестве причин нехватки средств называют пассивность эмитентов и ограниченность ресурсов. Думается, к ним надо добавить низкий уровень доходов населения, высокий риск банковского, страхового, пенсионного вложений средств, низкую ликвид-

ность рынка, общую неразвитость финансового рынка. Одним из проявлений этой неразвитости является высокая концентрация фондового рынка: на 20 крупнейших эмитентов приходится более трех четвертей национальной капитализации, при этом более 63 % – на десять наиболее капитализированных эмитентов.

Но наибольшее отрицательное воздействие на развитие финансового рынка, на наш взгляд, оказывает жесткая денежно-кредитная политика, проводимая правительством. До кризиса коэффициент монетаризации в нашей стране равнялся 28 %. Это значительно ниже, чем в развитых странах, где он достигает 60–130%,³ и ниже стран с переходной экономикой (например, в Польше он составляет 45 %). Интересно, что в 1991 г. этот коэффициент был намного выше (94 %). Такой низкий коэффициент свидетельствует о недостаточности денежных средств, а ведь деньги это «кровь» для экономики, и их нехватка провоцирует инфляцию, с одной стороны, и спад производства, с другой. Понимая это, американское и европейские правительства значительно увеличили денежное предложение во время кризиса. В нашей стране произошло, наоборот, сокращение денежной массы (в 2009 г. – более чем на 8 %). И это притом, что денежный мультипликатор у нас очень небольшой (до кризиса он составлял менее 3 ед.), и в условиях кризиса происходит резкое его падение (например, в США он сократился с 9 до 5). Необходимо отметить, что денежные параметры в переходной (следовательно, и в нашей) экономике имеют значительное влияние на ВВП. Поэтому в отличие от развитых стран нам следует активно использовать рост денежного предложения для стимулирования экономического роста.

В российской экономике, где финансовый сектор еще не приобрел такую силу, как в развитых странах, кредитные ресурсы остаются не востребованными из-за слишком высокой процентной ставки. Нам кажется не оправданной политика Банка России по росту ставки рефинансирования в конце 2008–начале 2009 г. Весь мир снизил процентную ставку до минимальных 0,1–0,5 %, с тем чтобы сделать кредиты доступными и необременительными. Высокий уровень ставки в нашей стране делает для многих российских предприятий невозможным инвестирование достаточных средств, поскольку доходы реального сектора и инвестиционных проектов значительно меньше установленных 9,5%.⁴ А это значит, что не происхо-

³ Например, в США – 55 %, в Японии – 139 %.

⁴ Ставка рефинансирования на момент написания работы.

дит обновления основного капитала, а следовательно, и выход из экономического кризиса затягивается. Кроме того, необходимость получить средства заставляет предпринимателей распродавать запасы и активы и, следовательно, сокращать производство.

Все рассуждения о том, что рост инфляции требует повышения ставки рефинансирования, кажутся лукавыми, поскольку это хоть и взаимосвязанные переменные, но все-таки основной в этой связке является ставка ссудного процента. Поэтому уменьшение ее, особенно в условиях экономического кризиса, стимулирует и сдерживание инфляции. А снижение инфляции, в свою очередь, будет способствовать облегчению выхода из кризиса.

Необходимо отметить, что в нашей стране рост цен на финансовые активы до кризиса также способствовал развитию (или, по крайней мере, сдерживал сокращение) инфляции. Это связано с тем, что, *во-первых*, отвлечение большой денежной массы в финансовый сектор при малом ее количестве приводит к удорожанию денег (росту процентной ставки). *Во-вторых*, рост цен на активы вызывает рост издержек, а потому и цен на товары и услуги. *В-третьих*, рост доходов от финансовых активов способствует росту потребления домашних хозяйств, а следовательно, совокупного спроса, который не обеспечен предложением, что создает условия для инфляционных изменений. Поэтому сдерживание денежной массы, занятой в финансовом секторе, в нашей стране позволило бы предотвратить инфляционный рост цен. Центральные банки развитых стран для этих целей использовали и снижение процентной ставки, вызывающей уменьшение доходности. Думается, что в России такое снижение сейчас было бы эффективно, пока инфляция составляет более 10 %, так как не приведет к дефляции на рынке благ, что повлекло бы новый спад в экономике.

Если финансовые рынки развитых стран создают условия для долгосрочных инвестиций в экономику, то российский формирует краткосрочные тенденции. Так, в общем объеме кредитов, выданных коммерческими банками в 2007 г., доля долгосрочных, на срок более 5 лет, составила только 4 % (в европейских странах – 52 %). Даже на фондовом рынке основные участники вместо того, чтобы купить и держать ценные бумаги, покупают и продают их при любом, даже незначительном изменении цен.

Финансовый рынок РФ характеризуется высокой долей спекулятивных, т. е. не связанных с реальными вложениями сделок. Движение фьючерсов на ценные бумаги или валюту приводит к тому, что денежные

средства, отвлекаемые на эти операции, постоянно растут. При этом в России нет тех ограничений на операции коммерческих банков на рынке ценных бумаг, которые существуют в ряде зарубежных стран. Поэтому в отличие от европейских или американских коммерческих банков, которые размещают средства через организационные структуры теневого финансового рынка, многие российские банки открыто выступают на рынке ценных бумаг в качестве профессиональных участников, инвестируя свой и привлеченный капитал от своего имени.⁵

Еще одна особенность российского финансового рынка – его зависимость от американского. Это наиболее ярко проявляется на фондовом рынке, где с 2003 г. преимущественно перерабатывается информация, непосредственно не связанная ни с национальными эмитентами, ни с ценами на российские ценные бумаги. Если рассмотреть динамику индекса РФБ до кризиса, то можно увидеть прямую зависимость его от характера изменений на американском рынке. Хотя кризис показал, что наши ценные бумаги более привлекательны для инвесторов. Так, темпы роста индекса РТС составили в сентябре 2009 г. 4,8 %, в то время как Токийской биржи – 1,3 %, Нью-Йоркской – 3,5 %, Франкфуртской – 2,5 %. За границей инвесторы также предпочитают наши акции. В тот же период рост продаж российских акций на Лондонской фондовой бирже был более значительным по сравнению с другими странами (на 5,7 %).⁶

Привлекательность нашего финансового рынка характеризуется и постоянным ростом числа нерезидентов, приходящим на него до кризиса. Так, количество банков с участием иностранного капитала выросло со 153 до 202. В результате наблюдался рост доли инвесторов-нерезидентов в суммарном рыночном обороте. Так, за полтора докризисных года их доля в уставном капитале банков выросла с 15 до 26 %, а в биржевом обороте – с 22,7 до 39,7 %. С одной стороны, это хорошо, поскольку привлекается больше средств из-за рубежа и увеличивается общий оборот финансового рынка.⁷ С другой стороны, усиливается зависимость от чужого капитала и нестабильность рынка. Так, первые же проявления кризиса привели к тому, что нерезиденты стали вывозить капиталы. Максимальный отток

⁵ По данным Банка России, общая сумма средств, вложенных коммерческими банками в акции российских акционерных обществ, на 01.01.08 составила 487,7 млрд руб. (без учета вложений в акции дочерних и зависимых акционерных обществ).

⁶ По данным Банка России. – <http://www.cbr.ru/analitics/>

⁷ По данным Банка России, чистый объем ввоза капитала частным сектором составил в 2007 г. 83,1 млрд долл. (в два раза больше, чем в 2006 г.).

средств с фондового рынка был зафиксирован в июле и октябре 2008 г. (соответственно 74 и 63 млрд руб.).

Думается, что после завершения кризиса масштабы участия нерезидентов на финансовом рынке увеличатся. Следовало бы продумать меры по защите рынка от излишних средств, особенно долларовых вливаний, которые ничем на самом деле не обеспечены. Эти вливания могут вызвать резкий рост инфляции, за которым последует очередной спад. Примеры таких мер можно найти в практике Европы, которая активно защищала свои экономики от экспансии того же доллара. Но это как раз простая задача. Есть сложнее – это защита российской экономики от вывоза длинных денег, что мы наблюдали до кризиса (например, размещение стабилизационного фонда за границей), и сохранение суверенитета российского финансового рынка.

КОНСОЛИДАЦИЯ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ НЕРАВНОВЕСНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Современный экономический кризис начался с финансового, а именно – с кризиса банковской ликвидности. Он был порожден снижением спроса на финансовые активы (и главную роль здесь как раз сыграли негативные ожидания) и ростом спроса на деньги при одновременном уменьшении их предложения (за счет роста коэффициента депонирования и нормы избыточного резервирования, приведших к падению денежного мультипликатора). Ставка процента выросла и превысила внутреннюю норму доходности инвестиций. Совокупный спрос уменьшился (из-за пессимистических ожиданий инвесторов и домашних хозяйств) и стал недостаточен для того, чтобы выкупать продукцию в объеме потенциального выпуска. Краткосрочное совокупное предложение соответственно сократилось и стало слишком мало для того, чтобы выпускать товары и услуги в объеме потенциального ВВП из-за высоких издержек вследствие недогрузки производственных мощностей. Кризис из финансового сектора перекинулся в реальный сектор экономики.

Естественно, что в большинстве стран мира, в том числе и России, антикризисные мероприятия начались с активного использования инструментов монетарной политики, заключающейся в подкачке недостающей ликвидности в точном соответствии с рекомендациями представителей новой макроэкономики.

Финансовый кризис в России, начавшийся во второй половине 2008 г. и продолжающийся в 2010 г., вскрыл недостаточное развитие институциональной основы функционирования национальных банков, показал недостаточную эффективность кредитно-денежной системы, возникшую по различным причинам – экономическим, политическим и социальным. К экономическим причинам банковского кризиса можно отнести все аспекты кризиса, включая кризис неплатежей по кредитам, налоговое бремя, инфляцию и т. д.; к числу важнейших политических факторов можно отнести и постоянно изменяющуюся политическую обстановку, и принятие ряда популистских решений, касающихся денежно-кредитной сферы; к социальным факторам следует причислить понижение доверия части населения к банкам, изъятие вкладов (причин здесь назвать можно очень много).

В современных условиях для российской банковской системы, характеризующейся выходом ее крупных компаний на международные рынки, активностью «дочек» иностранных банков в России, мировым финансовым кризисом и общей нестабильностью мировой финансовой системы, потребностью в кредитных ресурсах и инвестициях, важнейшей задачей является повышение конкурентоспособности кредитных организаций и российского банковского сектора в целом. Одним из направлений повышения конкурентоспособности российских кредитных организаций как на внутреннем, так и на мировом рынке, является укрупнение российских банков, повышение уровня их капитализации и финансовой устойчивости. Банковский капитал во всем мире тяготеет к конгломерации, что обеспечивает конкурентные преимущества, мощный бренд, устойчивость и более дешевые ресурсы.¹

Возможность реализации этой задачи связана с консолидацией банковского капитала, которая в условиях современного кризиса являлась одним из наиболее важных стратегических направлений укрепления российской банковской системы России.

Многие экономисты справедливо считают, что процессы капитализации и укрупнения банковских учреждений носят далеко не однозначный характер. С одной стороны, анализ устойчивости банковских систем 91 страны, по версии международного рейтингового агентства Moody's, показал, что Россия находится на 72 месте. Для российского банковского сектора характерна высокая степень распыленности капитала, которая не позволяет банкам сосредоточить ресурсы на финансирование крупных ин-

¹ В принципе, процессы укрупнения начались уже во второй половине 90-х, особенно после дефолта 1998 года. В результате кризиса (к 01.10.98) количество проблемных банков увеличилось почти до 50 %, в которых было сосредоточено 40–45 % банковских активов. Как следствие, кризис двенадцатилетней давности не пережили порядка 20 % отечественных банков: если 1 января 1998 года их было 1697, то 31 декабря 1999 года осталось 1349 (необходимо отметить, что обанкротилось и ряд крупнейших системообразующих банков, таких как Инкомбанк, Мосбизнесбанк, СБС-Агро, Тверь-универсалбанк и другие, которые с подачи ЦБ РФ и Минфина были вовлечены в систему ГКО). При этом речь не идет только о банках, у которых была отозвана лицензия. В первую очередь происходила консолидация и концентрация банковского капитала, например открытие филиалов московских банков в регионах (в т. ч. и в Санкт-Петербурге) в процессах сливания капиталов. Это, в свою очередь, привело к укреплению позиций крупных банков и «вымыванию» значительной части средних и мелких. При всех отрицательных моментах именно кризис 1998 года в целом оказал на банковскую систему общее оздоравливающее воздействие и в результате скорректировал ошибки в политике, поставил банковский сектор на реальную почву.

вестиционных проектов. Так, средняя величина активов российского банка (без учета Сбербанка) сегодня составляет примерно 0,1 млрд долларов США против 4 млрд долларов в Южной Корее, 5 млрд долларов в Великобритании и 45 млрд долларов в Японии. В силу небольшого размера капитала примерно 90 % банков не способны выдать ни одного кредита объемом 10 млн долларов. Кроме того, 90 % выданных кредитов являются короткими, предоставленными на срок менее 3 лет.²

Более того, агентство Moody's считает, что в краткосрочной–среднесрочной перспективе (т. е. последующих 12–18 месяцев) рейтинги российских банков будут испытывать негативное давление за счет ухудшения основных кредитных показателей. Поэтому риск возникновения нестабильности в банковской системе в дальнейшем остается относительно высоким. Причиной этого является негативное давление на капитализацию и доходность банков на фоне ухудшения качества активов. Давление оказывается и на ликвидность в связи с низким доверием вкладчиков, а также структурными разрывами между активами и пассивами.³

С другой стороны, в России за все годы реформ крупные банки практически не подпадали под государственное антимонопольное регулирование, несмотря на монополистические признаки поведения на рынке. Формальное существование на рынке значительного числа банков различной величины не позволяет говорить о существовании реальной конкуренции (за исключением таковой внутри двадцати–тридцати крупнейших банковских структур) в российской кредитно-денежной системе. Так, в совокупных активах банковского сектора по состоянию на 1 января 2009 года основная доля приходится на банки, контролируемые государством, 40,6 % и крупные частные банки – 34,6 %. Наиболее значимую роль в удовлетворении спроса нефинансовых организаций на кредиты на срок свыше одного года играют банки, контролируемые государством, и крупные частные банки. Суммарная доля данных групп кредитных организаций в общем объеме кредитов сроком свыше одного года в целом по банковскому сектору на начало 2009 года составила 79,6 % (на 1 января 2008-го – 80,5 %). По объемам кредитования физических лиц также лиди-

² «Прогноз развития российской банковской системы». Аналитический обзор агентства Moody's (13.10.09) www.moody.ru.

³ Следует подчеркнуть, что в основе рейтинговых оценок лежит обобщенная характеристика по конкретному признаку (критерию), позволяющему ранжировать объекты в четкой последовательности по мере убывания данного признака или расположить их по определенным группам.

руют банки, контролируемые государством, и крупные частные банки. Их удельный вес в объеме средств, выданных банковским сектором физическим лицам, составляет 41,3 и 29,9 % соответственно. На долю крупнейших российских банков приходилось 59 % от общего объема вкладов физических лиц, привлеченных банковским сектором, а без учета Сбербанка доля этой статьи пассивов на 1 января 2009 года составила 30,7 %.⁴

Но финансово-экономический кризис, начавшийся в 2008 г. и продолжающийся до сих пор, показал, что из 1074 (данные на 01.11.09) функционирующих банков в РФ большинство неэффективны. Существует достаточно большое количество корпоративных «карманных» банков и банков, которые не имеют капитального фундамента, поэтому на рынке практически либо не работают, либо заняты кредитованием теневого оборота и обналичиванием и соответственно стали проблемными и близки к отзыву лицензии. В отдельных регионах, например в Южном регионе (Дагестан, Чеченская республика, Калмыкия и т. д.), где размеры банковского сектора уступают только Москве и Санкт-Петербургу, совокупный параметр устойчивости большинства банковских учреждений соответствует их кризисному состоянию. А перед другими банками, реально работающими с конкретными организациями, возникают серьезные проблемы самофинансирования из-за отсутствия государственной поддержки инвестиционных проектов и не выдерживают конкуренции с крупными банками.

Несмотря на неблагоприятную операционную среду, в целом российская банковская система до декабря 2009 г. показывала относительную устойчивость к кризису, главным образом благодаря поддержке государства. Еще в 2008 году, когда наступил кризис ликвидности, правительство выделило крупные суммы на поддержание банков. Было решено, что денежная масса будет распределяться через 3 банка: Сбербанк, Газпромбанк и ВТБ. С осени 2008 года помощь от государства в форме субординированных кредитов получили 13 банков на сумму 266,5 млрд рублей. Кроме того, Сбербанк РФ получил от Банка России 500 млрд рублей. ВЭБ предоставил субординированные кредиты на сумму 143,5 млрд рублей. В целом к осени 2009 года пакет мер, принятый государством для поддержки банковского сектора, объем которого превышает 10 % ВВП (примерно 170 млрд долларов США), является одним из крупнейших среди развивающихся рынков.⁵

⁴ Отчет ЦБ о развитии банковского сектора в РФ за январь–июль 2009 г. www.banki.ru

⁵ «Прогноз развития российской банковской системы». Аналитический обзор агентства Moody's (13.10.09) www.moody.ru.

Судя по запланированным расходным статьям федерального бюджета на 2010 г., правительство продолжит подобную практику. Однако государственную помощь получают далеко не все. Это избирательный механизм, который рассчитан на крупные банки с активами не менее 30 млрд рублей, т. е. на тех, кто сам готов вкладывать деньги в собственное развитие и имеет особую значимость как для банковской системы в целом, так и для отдельных регионов. Правительство может выделить в общей сложности более триллиона рублей – около трети совокупного капитала всей российской банковской системы. Причем деньги дадут не только государственным, но и крупным частным банкам.

Поэтому серьезных проблем в 2010 году не будет примерно у двадцати–тридцати крупнейших российских банков, а для большинства же остальных будет актуальна тема реструктуризации своей деятельности. Скорее всего, нас ждет появление нескольких крупных игроков на банковском рынке, число банков (брендов) сократится. Как считает министерство финансов РФ, последствиями кризиса для банков может стать ситуация, в которой сильные (крупные, имеющие доступ к государственным деньгам, более расторопные, эффективные) банки станут еще сильнее. С учетом принятого и вступающего в действие с января 2010 года закона о необходимом размере капитала банка (не менее 90 миллионов долларов), за ближайшие два года могут прекратить свое существование более чем 100–150 банков.⁶ Заметим, что со стороны правительства чрезвычайно важно соблюдать тонкую грань между повышением капитализации крупнейших банков и монополизацией рынка банковских услуг, между долей рынка у немногих крупных банков с доминирующим государственным участием и у большого количества частных акционерных банков.

Динамика развития российского банковского сектора будет определяться главным образом макроэкономической ситуацией в стране. Стабильный экономический рост в течение последних восьми лет поддерживал рост банковского кредитования на уровне 40 и более процентов в год. Наступление рецессии в России привело к ухудшению операционной среды для банков. За первое полугодие 2009 года объем ВВП снизился на 10 %, и, по оценкам ЦБ РФ, к концу года сокращение экономики составит 8,5 %. В этой связи многим банкам в предстоящем году потребуется сни-

⁶ Заметим, что после кризиса доверия 2004 года было жесткое предложение со стороны правительства: отсечь банки с капиталом меньше 100 млн долларов. Этот законопроект прошел через Думу, только в законе фигурировала цифра не 100, а 5 млн долларов.

зитель размер активов; одновременно банки должны будут решить проблему плохих кредитов, найти возможности для привлечения нового капитала и погашения внешнего долга, а также пересмотреть свою стратегию фондирования. Практика многих стран свидетельствует о том, что кредитное сжатие типично для посткризисного периода. Согласно мировому опыту, даже если говорить о номинальных показателях, для восстановления кредитной активности после резкого снижения может потребоваться от нескольких кварталов до нескольких лет. Если же вести речь о реальных величинах, то восстановительный период, как правило, оказывается еще длиннее и измеряется годами.

Соответственно, возникает вопрос: каковы перспективы банков, не обладающих достаточным капиталом, но исправно обслуживающих свой сегмент рынка, либо так называемых проблемных банков?

В принципе у каждой кредитной организации несколько путей реструктуризации и развития – внешние и внутренние. *Во-первых*, это рост органического строения капитала за счет нераспределенной прибыли прошлых лет, то есть за счет внутрифирменных источников, и, *во-вторых*, осуществление сделок M&A (merger&acquisitions), т. е. по слиянию и поглощению в банковском секторе.

Органический рост является наиболее оптимальным способом развития любой кредитной организации на любом этапе ее развития. Несомненными плюсами данной стратегии являются меньшая степень риска при расширении и диверсификации бизнеса, опора на использование внутрифирменных ресурсов, отсутствие необходимости концентрировать значительные средства к определенному моменту времени. Существенным же минусом считается то, что при использовании стратегии органического роста для достижения результатов придется затратить больше времени. Происходит не только увеличение сроков достижения стратегических целей развития, но и удорожание мероприятий, необходимых для осуществления поставленных целей (например, создания банком собственной региональной сети). К минусам можно отнести и ограниченные возможности для диверсификации бизнеса и затруднения в использовании новых банковских технологий из-за отсутствия необходимых знаний и опыта внутри банка.

Поэтому большинство средних и относительно крупных банков рано или поздно обращаются к стратегии осуществления M&A-сделок. Сделки (M&A) – это термин, объединяющий сделки по смене корпоративного контроля над юридическим лицом или его выделенной бизнес-единицей

(которая представляет собой одновременно и материальный, и нематериальный актив) с необходимым условием участия в них двух или более юридических лиц. Этот контроль может переходить как формально, так и неформально, то есть через аффилированные структуры и группы влияния. При этом данная стратегия устраивает как крупные банки, так и недостаточные банки, у которых нет перспектив развития и им приходится искать себе партнера или союзника, спасая себя от ликвидации.

Сегодня, в зарубежной экономической литературе и на практике в условиях финансового кризиса этой проблеме уделяется повышенное внимание. Поэтому необходимо не только уловить современное состояние российского банковского рынка и тенденции его развития, но и сопоставить их с мировыми трендами данных процессов, чтобы использовать богатый опыт M&A банковских организаций и не допускать чужих ошибок.

В международной практике слияние – это объединение двух или нескольких банков посредством слияния интересов (pooling of interests) бухгалтерского метода покупки (purchase). В российском законодательстве этот случай трактуется как «присоединение», подразумевающий прекращение деятельности одного или нескольких юридических лиц с передачей всех их прав и обязанностей организации, к которой они примыкают.

Поглощение можно определить как взятие под свой контроль и управление одного банка другим с приобретением частичного или абсолютного права собственности, т. е. скупка контрольного пакета акций или паев банковской организации на вторичном рынке означает поглощение или приобретение этого предприятия.

Каковы мотивы и преимущества данного вида сделок в банковском секторе? Наряду с общепризнанными мотивами, в российском банковском и финансовом рынках есть определенная специфика мотивации поглощений и слияний по отношению к классическим мотивам, доминирующим на мировых финансовых рынках.

В середине 90-х годов и особенно после финансового кризиса 1998 года одними из доминирующих были специфические мотивы – создание на основе крупнейших банков ФПГ; борьба за бюджетные средства путем включения в свою группу предприятий, которые их получают, и присоединения банков, через которые они проходят; борьба за финансовые потоки конкурентоспособных предприятий, прежде всего ориентированных на экспорт и торговлю с ее ускоренными оборотами. В конце 90-х годов доминирующим стал еще один специфический мотив – вывод средств и активов из обанкротившихся крупных банков. Однако и эти мо-

тивы слабо стимулировали банки на консолидацию между собой. Они стали стимулом к созданию на основе банков финансово-промышленных групп и получению контроля кредитных организаций над предприятиями, которые осваивали дотации бюджетов всех уровней.

В последние годы, особенно в условиях сегодняшнего кризиса, с развитием рынка поглощений и присоединений кредитных организаций, в России стал формироваться спектр мотивов, близкий к западным образцам.

К числу основных преимуществ такой стратегии М&А следует отнести возможность использования **синергетического эффекта**, т. е. взаимодополнение активов объединившихся банковских организаций, в результате чего совокупный эффект превышает суммарный результат отдельно работающих на рынке структур. Синергетический эффект объясняется экономией на масштабе, комбинированием взаимодополняющих ресурсов, соответственно, снижением транзакционных издержек, а также укреплением позиций кредитных организаций в том или ином сегменте банковского рынка.

Стратегическим мотивом слияний и поглощений на российском финансовом рынке остается **диверсификация** банковского бизнеса. Именно консолидация кредитных организаций позволяет заметно расширить региональную банковскую сеть, осуществить наиболее полную диверсификацию продуктового ряда, включая увеличение предложения банками небанковских продуктов и услуг. Например, если банк, специализирующийся на корпоративном финансировании, решает диверсифицировать свою деятельность на финансовом рынке, начав развивать розничное направление бизнеса, то для него гораздо дешевле может оказаться покупка соответствующего банка, чем организация собственной розничной сети с использованием стратегии органического роста. Именно стремление крупных, в основном столичных, банков расширить свою филиальную сеть (поскольку ее наличие сегодня является неременным условием для эффективного рефинансирования) является, по нашему мнению, основной причиной роста числа слияний и поглощений в российском банковском секторе.

Возможность использования относительно **избыточных** ресурсов также является важным мотивом М&А-сделки. Например, региональный банк, функционирующий в районе с достаточными финансовыми ресурсами, но с ограниченными возможностями для их размещения, может быть интересен как объект поглощения, как источник пополнения ресурс-

ной базы для крупного банка, оперирующего в национальном масштабе. Поглощение в данном случае может быть выгодно для обеих сторон: крупный банк увеличивает свою ресурсную базу, а региональный получает новые возможности для более эффективного размещения привлекаемых им средств.

Этот мотив М&А, возникающий в результате разницы между рыночной ценой банка и стоимостью ее замещения, для большинства банкиров кажется наиболее привлекательным. Действительно, покупка региональных банков, как правило, обходится дешевле развития собственной филиальной сети. Если окупаемость филиала составит примерно 2–3 года, то с точки зрения оптимизации расходов целесообразнее купить уже действующий банк с соответствующей сбытовой сетью, клиентской базой и лицензией ЦБ РФ, одновременно избежав бюрократических проволочек, связанных с созданием филиала.

Однако один из самых действенных мотивов активизации процессов М&А сегодня, в условиях макроэкономической нестабильности, оказывается малопродуктивным. Региональные банки еще меньше, чем крупные банки, обеспечены ресурсами и в еще большей степени нуждаются в ликвидных средствах. Более того, значительное число предлагаемых к продаже банков относится к категории малых и средних и имеют те или иные признаки проблемности. В частности, неудовлетворительное качество активов означает, что рыночная стоимость оказывается меньше стоимости обязательств, и капитал банка становится отрицательным. Соответственно, банку-покупателю необходимо нести значительные единовременные финансовые затраты, что может привести к снижению банковского рейтинга надежности. На практике нередко случается и так, что объединенная структура в силу разной корпоративной культуры и клиентских баз окажется слишком непрозрачной и сложной для управления.

Поэтому очевидно, что крупные банки будут сохранять интерес к наращиванию своего присутствия в регионах, однако возможности для слияния и поглощения на этом уровне явно ограничены.

Следует также отметить, что на рынке имеют место и могут происходить в дальнейшем «псевдопоглощения» – когда по согласованию с крупнейшими акционерами проблемных банков «живые» активы выводятся, потоки денежных средств «дружественных» клиентов переводятся в банк-покупатель, производится взаимозачет обязательств и активов. Из выведенных активов образуется отделение или филиал головного бан-

ка, соответственно, проблемная организация попадает под санкции ЦБ, прекращает осуществлять платежи и в дальнейшем ликвидируется.

Все более серьезным фактором на российском рынке слияний и присоединений становятся иностранные банки. Сделки с их участием занимают весьма большую долю рынка, а в тех сделках, где они не участвуют напрямую, зачастую являются скрытым или явным мотивирующим фактором. Как правило, инобанки осуществляющие экспансию на российский рынок, работают с высокой рентабельностью, на порядок превышающей средние показатели по российскому банковскому сектору. Именно приход в Россию иностранных банков во многом обуславливает мотивацию для российских банкиров консолидироваться и определит основные тенденции развития отечественных банков.

В заключение необходимо отметить наличие препятствий на пути развития процессов слияний и присоединений банков в России. На наш взгляд, основными барьерами на пути активизации процессов слияний-присоединений банков в России являются:

- тесная связь банков и ФПГ, наличие «карманных» банков, привязанных к конкретным ФПГ или крупным предприятиям;
- переоценка акционерами своих банков, особенно при переговорах с иностранными покупателями;
- доминирование инсайдерской модели контроля с ярко выраженным предпринимательским фактором, одним из элементов которой является специфическая структура собственности банка, блокирующая враждебное поглощение (контроль над банком узкого круга лиц, фактическое отсутствие торговли банковскими акциями на фондовых рынках);
- слабая обеспеченность квалифицированными аналитическими кадрами, приводящая к невозможности осуществлять подобные сделки для большинства универсальных банков без поддержки инвестиционных компаний;
- недостаточная проработка законодательной базы.

Во всем мире активно идет процесс интеграции банковских систем различных стран. Интернационализация российской банковской системы неизбежна. Возможное вступление России в ВТО и, соответственно, дальнейшее проникновение иностранных банков на российский кредитный рынок, обостряет проблему адаптации банков к уровню мировых финансовых институтов. Поэтому консолидация банковского капитала является необходимым условием дальнейшего развития российской финансовой системы.

ЭКВИВАЛЕНТНАЯ ЗАМЕНА ПОТОКОВ ПЛАТЕЖЕЙ ДЛЯ КРАТКОСРОЧНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Финансовому менеджеру по роду своей деятельности приходится заключать контракты с различными организациями. В процессе составления и выполнения этих контрактов часто возникает необходимость изменять условия этих контрактов – изменять величины выплат и сроки этих выплат. В условиях расширяющихся внешних экономических связей существенно расширяется круг контрагентов, с которыми можно заключать подобные контракты. При этом от финансового менеджера в еще большей степени требуется грамотное владение и профессиональное использование методов проведения операций с контрактами. В частности, это касается методов изменения условий контрактов.

Финансовый – это поток платежей или совокупность денежных сумм, выплаты которых приурочены к соответствующим датам. Часто возникают ситуации, в которых условия контракта необходимо изменить. Это фактически означает, что нужно разработать новый контракт, в котором величины всех или нескольких платежей, их количество и даты выплат могут быть изменены. Для того чтобы после изменения условий контракта финансовые отношения сторон не изменились, используют, как известно, принцип финансовой эквивалентности. Математически он выражается в составлении уравнения эквивалентности, выражающего равенство сумм платежей заменяемого и заменяющего потоков платежей, приведенных к одному моменту времени.

Для заменяемого потока платежей известны величины платежей и даты их выплат. Для заменяющего потока обычно полагаются известными величины всех платежей и все даты их выплат, кроме одной, либо все даты выплат и все платежи, кроме одного. Из уравнения эквивалентности определяется неизвестный параметр, величина которого устанавливает финансовую эквивалентность контрактов. Дата приведения (фокус, полюс приведения), к которой осуществляется приведение платежей обоих потоков, ничем не регламентируется и может выбираться произвольно.

Изменение условий контракта в виде эквивалентной замены потоков платежей применяется как для долгосрочных, так и для краткосрочных операций. Для долгосрочных операций, когда приведение денежных сумм обычно осуществляется по схеме сложных процентов, проблем относи-

тельно выбора фокуса не возникает. Это является результатом того, что наращивание и дисконтирование в схеме сложных процентов происходит в соответствии с одним и тем же показательным законом. Свойства этого закона таковы, что если зафиксировать некоторый платеж P_1 и дату его выплаты n_1 , то можно рассматривать семейство платежей, образованных этим платежом P_1 в прошлом и будущем. Если зафиксировать любой другой платеж из этого семейства P_2 , находящийся в прошлом или будущем относительно P_1 , то этот платеж также образует свое семейство, и его семейство будет целиком совпадать с семейством платежа P_1 , т. е. эти платежи будут принадлежать одному и тому же семейству. Таким образом, возникает возможность перемещать платеж, а также систему платежей как целое вдоль временной оси. Поэтому результат, подсчитанный для одного фокуса, можно пересчитать для другого фокуса.

Иная ситуация складывается в случае краткосрочных операций, в которых преимущественно используется схема простых процентов. Если зафиксировать платеж P_1 и дату его выплаты n_1 , то этот платеж также образует семейство платежей в прошлом и будущем. Другой платеж из этого семейства P_2 образует свое семейство, но это семейство будет иметь с первым семейством всего два общих элемента – платежи P_1 и P_2 . Это свойство отмечено в литературе [1, с. 141–146]. Такое положение существенно усложняет операции с платежами. При эквивалентной замене потоков платежей определяемые параметры (величина платежа или дата одной из выплат заменяющего потока) будут зависеть от даты приведения, и при ее изменении нужно снова производить пересчет, так как иная возможность скорректировать результат отсутствует. В работе [3, с. 86–87] приведен пример, который иллюстрирует это обстоятельство. При этом нужно отметить, что в современной экономике России краткосрочные контракты весьма распространены. Поэтому вопросу изменения условий контрактов следует уделить внимание.

Итак, имеется разработанный ранее контракт № 1, который содержит поток из N платежей $P_1 \dots P_N$, приуроченных к датам выплат $n_1 \dots n_N$. Требуется заменить контракт № 1 эквивалентным контрактом № 2, содержащим поток из M платежей $Q_1 \dots Q_M$ с датами выплат $m_1 \dots m_M$ соответственно. В качестве фокуса выбрана дата приведения n_0 . В общем случае дата приведения n_0 разделяет оба потока на платежи ранние и поздние относительно n_0 . Первый поток содержит T ранних и K поздних платежей, $N = T + K$. Второй поток содержит L ранних и R поздних платежей,

$M = L + R$. Обозначим F_1 и F_2 – результаты приведения к дате n_0 платежей первого и второго потоков.

$$F_1 = \sum_{t=1}^T P_t [1 + (n_0 - n_t)i] + \sum_{k=1}^K \frac{P_{T+k}}{1 + (n_{T+k} - n_0)i} \quad (1)$$

$$F_2 = \sum_{l=1}^L Q_l [1 + (n_0 - m_l)i] + \sum_{r=1}^R \frac{Q_{L+r}}{1 + (m_{L+r} - n_0)i}, \quad (2)$$

где i – ставка простых процентов.

Исходя из принципа финансовой эквивалентности $F_1 = F_2$:

$$\begin{aligned} & \sum_{t=1}^T P_t [1 + (n_0 - n_t)i] + \sum_{k=1}^K \frac{P_{T+k}}{1 + (n_{T+k} - n_0)i} = \\ & = \sum_{l=1}^L Q_l [1 + (n_0 - m_l)i] + \sum_{r=1}^R \frac{Q_{L+r}}{1 + (m_{L+r} - n_0)i}. \end{aligned} \quad (3)$$

В уравнение эквивалентности (3) в явном виде входит дата приведения n_0 . Относительно этой даты в общем случае это уравнение нелинейно. Попробуем провести его линеаризацию. Известно [2, с. 325], что при $-1 < x < 1$ существует представление в виде ряда:

$$\frac{1}{1+x} = 1 - x + x^2 - x^3 \dots \quad (4)$$

Воспользуемся этим разложением и ограничимся величинами первого порядка. Для краткосрочной операции это правомерно, так как срок операции (в годах) и годовая ставка процентов (как правило) меньше единицы. Тогда линеаризованное уравнение (3) примет вид:

$$\begin{aligned} & \sum_{t=1}^T P_t [1 + (n_0 - n_t)i] + \sum_{k=1}^K P_{T+k} [1 + (n_0 - n_{T+k})i] = \\ & = \sum_{l=1}^L Q_l [1 + (n_0 - m_l)i] + \sum_{r=1}^R Q_{L+r} [1 + (n_0 - m_{L+r})i]. \end{aligned} \quad (5)$$

С математической точки зрения, приближение (4) не вызывает сомнений. С точки зрения теории финансов, приближение (4) приводит к замене процентной ставки на равную ей учетную ставку. Как известно, это не эквивалентная замена, так как учетная ставка, эквивалентная процентной, всегда меньше последней. Кроме того, эквивалентная учетная ставка зависит еще и от продолжительности операции. В данном случае каждый поздний платеж имеет свою продолжительность. В связи с этим

процентная ставка заменяется совокупностью неточных учетных ставок, что, очевидно, является источником ошибок при использовании данного приближения.

Уравнение (5) можно преобразовать к виду:

$$\sum_{j=1}^N P_j + n_0 i \sum_{j=1}^N P_j + i \sum_{j=1}^N P_j n_j = \sum_{q=1}^M Q_q + n_0 i \sum_{q=1}^M Q_q + i \sum_{q=1}^M Q_q m_q. \quad (6)$$

Как было упомянуто выше, среди платежей заменяющего потока имеется один, величина которого или дата выплаты должны быть определены. Обозначим его величину Q_s и дату выплаты m_s . Тогда уравнение (6) можно записать в виде:

$$\begin{aligned} & \left(\sum_{j=1}^N P_j - \sum_{q=1}^{s-1} Q_q - \sum_{q=s+1}^M Q_q - Q_s \right) + \\ & + i n_0 \left(\sum_{j=1}^N P_j - \sum_{q=1}^{s-1} Q_q - \sum_{q=s+1}^M Q_q - Q_s \right) + \\ & + i \left(\sum_{j=1}^N P_j n_j - \sum_{q=1}^{s-1} Q_q m_q - \sum_{q=s+1}^M Q_q m_q - Q_s m_q \right) = 0. \end{aligned} \quad (7)$$

Для того чтобы это выражение не зависело от n_0 , необходимо, чтобы

$$\sum_{j=1}^N P_j - \sum_{q=1}^{s-1} Q_q - \sum_{q=s+1}^M Q_q - Q_s = 0. \quad (8)$$

Отметим, что в работе [4, с. 25–27] при рассмотрении частного случая данной задачи о консолидации платежей предполагалось равенство величины консолидированного платежа сумме заменяемых платежей. В данном случае это условие является не предполагаемым, а необходимым.

Таким образом, из соотношения (8) определяется величина выплаты Q_s . Определим дату:

$$m_s = \frac{1}{Q_s} \left(\sum_{j=1}^N P_j n_j - \sum_{q=1}^{s-1} Q_q m_q - \sum_{q=s+1}^M Q_q m_q \right). \quad (9)$$

Таким образом, используя приближение (3), можно определить сразу два параметра: величину выплаты и ее дату. Кроме того, результаты не зависят от ставки.

Рассмотрим пример. Первый контракт содержит 6 выплат (в рублях): $P_1 = 8000$, $P_2 = 10000$, $P_3 = 12000$, $P_4 = 9000$, $P_5 = 7000$, $P_6 = 11000$. Даты выплат (в днях с начала операции): $n_1 = 40$, $n_2 = 100$, $n_3 = 125$, $n_4 = 176$, $n_5 = 230$, $n_6 = 300$. Второй контракт содержит 4 выплаты, для трех из которых известны суммы $Q_1 = 10000$, $Q_2 = 12000$, $Q_3 = 15000$ и даты $m_1 = 50$, $m_2 = 120$, $m_3 = 180$. Определить величину и дату четвертой выплаты. Используется банковское правило $K = 360$.

Решение. Суммируем все выплаты заменяемого потока, все известные выплаты заменяющего потока. По формуле (8) определяем $Q_4 = 20000$. По формуле (9) определяем дату выплаты $m_4 = 233,7 \approx 234$.

Проверим точность наших результатов. Для этого вычислим точные выражения для левой (1) и правой (2) частей уравнения эквивалентности F_1 и F_2 и определим величину расхождения $\delta = \frac{\max(F_1, F_2)}{\min(F_1, F_2)} - 1$. Для расчетов

выберем два значения процентной ставки $i = 10\%$ и $i = 20\%$ годовых и две даты приведения $n_0 = 50$ и $n_0 = 150$ дней от начала операции. Расчеты представлены в табл. 1.

Таблица 1

Расчет погрешностей приближения

	Фокус – 50 дней		Фокус – 150 дней	
	Ставка 10 %	Ставка 20 %	Ставка 10 %	Ставка 20 %
F_1	55288,36	53727,56	56803,55	56661,17
F_2	55275,81	53685,61	56893,74	56802,26
δ	0,00022	0,00078	0,00159	0,00249
$\delta \times 100\%$	0,022 %	0,078 %	0,159 %	0,249 %

В заключение можно отметить следующее. Предложен приближенный метод определения параметров заменяющего потока платежей, устанавливающий финансовую эквивалентность между потоками. Метод позволяет определить два неизвестных параметра – величину и дату выплаты. Расчеты по точному методу показывают неплохое соответствие с результатами предлагаемого метода, в особенности при малых значениях процентной ставки.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бочаров П.П., Касимов Ю.Ф.* Финансовая математика: Учебник. – 2-е изд. – М.: ФИЗМАТЛИТ, 2005. – 576 с.
2. *Бронштейн И.Н., Семендяев К.А.* Справочник по математике. – 10-е изд. М.: Изд-во «Наука», 1965. – 608 с.
3. *Кузнецов Б.Т.* Финансовая математика: Учеб. пособ. для вузов. – М.: Изд-во «Экзамен», 2005. – 128 с.
4. *Чернов В.П.* Математические методы финансового анализа: Учеб. пособ. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005. – 218 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Люкевич И.Н.

ГЛОБАЛЬНЫЙ ПЛАН ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК ФУНДАМЕНТ НОВОГО МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО ПОРЯДКА

Необходимо реформировать глобальную архитектуру в соответствии с требованиями XXI века, чтобы заложить основу для уверенного, устойчивого и сбалансированного роста.

Из итоговой декларации Питтсбургской, встречи лидеров G20 (2009)

На современном этапе развития человеческое общество столкнулось с необходимостью решения глобальных задач. Наиболее значимая, на наш взгляд, это борьба с угрозой необратимых изменений климата и связанная с ней необходимость перехода к экологически чистым, инновационным, ресурсосберегающим, низкоуглеродным технологиям и инфраструктуре. В настоящее время наиболее актуальной задачей для мирового сообщества является решение вопросов создания нового мирового финансового порядка, достижения нового глобального консенсуса по вопросу об основных экономических принципах, которые будут стимулировать устойчивую экономическую активность. Можно сказать, что ведущие экономисты и лидеры держав в настоящее время создают так называемую общемировую «хартию» устойчивой экономической деятельности, нового мирового финансового порядка.

Проблемы и потребности мировых финансов

В начале XXI века темпы развития ведущих экономических держав существенно замедлились, и перспективы глобальной экономики не достаточно ясны. Глобальное производство сокращалось темпами, невиданными с 1930 годов, объемы торговли резко падали, стремительно росла безработица. Мировая экономика находилась на грани экономической депрессии. Каждый из нас в большей или меньшей степени испытал на себе

негативное воздействие неблагоприятных экономических процессов. Можно сказать, что в 2008 году мир столкнулся с самым серьезным в современной истории вызовом мировой экономики – кризисом, который затронул жизненные интересы всех людей в каждой стране.

Современный финансовый кризис по тяжести сравнивают обычно с Великой депрессией 1930 гг. и с «Лопнувшим пузырем» в 1991 г. на рынке недвижимости в Японии, от которого эта страна все еще не оправилась. При этом обычно замечают, что и масштабы, и проявления нынешнего кризиса были больше. От Великой депрессии нынешний кризис отличается тем, что современные проблемы куда масштабнее, чем во времена Великой депрессии. В 1929 г. совокупный объем выданных кредитов в США составлял 160 % от ВВП, к 1932 г. эта цифра увеличилась до 250 %. В 2008 г. мы вошли в кризис, уже находясь на уровне 365 %, и это без учета деривативов, которых в 1930 гг. просто не было.¹ Другое отличие от Великой депрессии в том, что в современных условиях власти большинства стран подключили свои финансовые возможности для недопущения краха национальных финансов, в то время как в 1930 гг. ставка была сделана на саморегулирование финансовых рынков. В отличие от японского нынешний кризис не остался в границах одной страны, а затронул весь мир.

Говоря о причинах такого развития событий, экономисты и политики пришли к общему мнению о двух коренных причинах мировых финансовых потрясений и последующего кризиса. *Во-первых*, это высокорисковая деятельность на финансовых рынках. В существовавших в конце 1990-х–начале 2000-х гг. условиях быстрых темпов развития глобальной экономики и увеличивавшихся потоков капитала участники денежного рынка, стремясь к получению высоких прибылей, не учитывали всех имеющихся рисков и действовали без надлежащего предварительного анализа. Можно отметить применение участниками финансовых рынков слабых норм хеджирования, непродуманные методы управления рисками, стремление использовать непрозрачные финансовые продукты, использование кредитов для биржевой игры. Международные регулирующие органы, в свою очередь, не боролись с нарастающими рисками на финансовых рынках, не шли в ногу с финансовыми инновациями и не принимали во внимание последствий не всегда верных мер регулирования, осуществ-

¹ *Сорос Дж.* Прогнозы: Будущее в форме буквы W. Ведомости. 15.01.2010, 5 (2523).

ляемых на национальном уровне. *Во-вторых*, непоследовательная и не скоординированная макроэкономическая политика развитых стран, неадекватные структурные реформы привели к нестабильным глобальным макроэкономическим результатам.

В начальный момент кризиса финансовые власти реагировали точно так же, как и на предыдущие – предпринимали существенные и, очевидно, правильные действия, направленные на поддержку экономики и стабилизации финансовых рынков. В области макроэкономики осуществлялось стимулирование экономики путем повышения ее ликвидности. В кредитно-финансовой сфере укреплялся капитал финансовых организаций, проводилась защита сбережений и вкладов, «размораживались» кредитные рынки. В сфере функционирования денежных рынков устранялись изъяны в области регулирования рынков и повышалась способность международных кредитных организаций оказывать критически необходимую поддержку экономике.

Эти меры не смогли кардинально выправить ситуацию, потому что кризис оказался масштабнее, и привычные меры не сработали. Провалившаяся попытка спасения Lehman Brothers стала переломным моментом: финансовые рынки фактически перестали функционировать. В этой ситуации мировое сообщество приняло правильное решение: для выхода из системного кризиса мировой денежной системы и недопущения повторения подобных экономических потрясений необходимо провести преобразования существующих основ мировых валютно-кредитных отношений, реформировать современную мировую денежную и финансовую систему.

Таким образом, кризис обнажил проблемы современной денежной системы, основанной на Кингстонских (1976) соглашениях. На встрече мировых лидеров в сентябре 2009 г. в Питтсбурге прошлое состояние мировых финансов было названо «эпохой безответственности». Теперь же пришло время «экономического роста без „бумов” и спадов, а также к созданию финансовой системы, способствующей повышению ответственности, а не безрассудности».²

Глобальные проблемы требуют глобальных подходов и глобальных действий. Вывести нынешнюю мировую финансовую систему из состоя-

² Declaration summit on financial markets and the world economy, November 15, 2008 – http://www.g20.org/Documents/g20_summit_declaration.pdf (Декларация саммита «Группы двадцати» по финансовым рынкам и мировой экономике, 15 ноября 2008, Вашингтон – официальный перевод с английского <http://archive.kremlin.ru/events/articles/2008/11/209291/209303.shtml>).

ния спада и предотвращения повторения кризисов в будущем можно только действуя сообща. Каждая страна имеет финансовые институты, действующие на мировой арене. Поэтому мировым сообществом был сделан правильный вывод о необходимости совместных решений. Было принято решение, что координация действий в области мировых финансов, подведение итогов и постановка новых задач и ориентиров будет осуществляться «Большой двадцаткой» на встречах лидеров стран. В итоговой декларации Лондонской (2009) встречи говорится, что «благополучие неделимо, устойчивым может быть только совместный рост и глобальный план восстановления».³ Глобальный план должен быть ориентирован на удовлетворение потребностей и обеспечение рабочих мест для трудящихся и их семей не только в развитых странах, но и в странах с формирующейся рыночной экономикой и беднейших странах мира, а также отражать интересы не только нынешнего, но и будущих поколений.

Официальное название «Большой двадцатки» («Группы двадцати», G20) – Group of Twenty Finance Ministers and Central Bank Governors. Это формат международных совещаний министров финансов и глав центральных банков, представляющих 20 экономик: 19 крупнейших национальных экономик (Австралия, Аргентина, Бразилия, Великобритания, Германия, Индия, Индонезия, Италия, Канада, Китай, Мексика, Россия, Саудовская Аравия, США, Турция, Франция, ЮАР, Республика Корея, Япония) и Европейский союз (ЕС). В совокупности G20 представляет порядка 90 % мирового валового национального продукта, 80 % мировой торговли и 2/3 населения мира. Учредительная конференция «Группы двадцати» состоялась в 1999 году в ответ на финансовые кризисы конца 1990-х и растущее осознание того, что страны с развивающейся рыночной экономикой не были адекватно представлены в мировых экономических обсуждениях и принятии решений. Позже G20 стала форумом для сотрудничества и консультаций по вопросам, относящимся к международной финансовой системе. Ее основной формой деятельности были ежегодные встречи на уровне министров финансов и глав Центральные банков. Новый формат встреч мировых лидеров частично заменил прежний – «Большую восьмерку» – G8 (США, Канада, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Россия). В компетенции G8 – института, где преобладают развитые западные экономики, по всей видимости останутся

³ «План действий по выходу из глобального финансового кризиса» (<http://www.kremlin.ru/text/docs/2009/04/214938.shtml#>)

функции по обсуждению самых острых геополитических вопросов. Историческую же роль «наблюдательного совета мировой экономики возьмет на себя «Большая двадцатка».

Современные преобразования мировой финансовой системы

Преобразования мировых финансов проводятся в соответствии с выработанной программой, которую сами мировые лидеры называют «глобальным планом экономического восстановления и реформ». ⁴ Этот план формулирует общие цели реформ, способы и конкретные пути их достижения. Проходящие сейчас изменения международных финансов можно охарактеризовать словами Гордона Брауна: «Мы вступаем в новую эру международного сотрудничества, устанавливается новый мировой порядок». ⁵

Анализ итоговых документов саммитов руководителей ведущих экономических держав позволяет сделать вывод, что стратегической целью развития мирового сообщества является улучшение благосостояния, фундамент устойчивая глобализация, базирующаяся на открытой мировой экономике. Принципами построения мировой экономики являются: 1) рынок; 2) эффективное регулирование; 3) прочные глобальные институты. ⁶

Цели глобализации экономики это, *во-первых*, обеспечение устойчивого экономического подъема, предотвращение кризисов в будущем без ущерба для окружающей среды. *Во-вторых*, фундамент для благополучия, в основе которого положен справедливый и ориентированный на семью рынок труда как для женщин, так и для мужчин. Рынок труда поддерживается стимулированием роста, осуществлением инвестиций в образование и профессиональную подготовку и проведением активной политики на рынке труда с упором на наиболее уязвимые слои населения (рис. 1).

⁴ The Global Plan for Recovery and Reform, 2 April 2009 – <http://www.londonsummit.gov.uk/resources/en/PDF/final-communique> (План действий по выходу из глобального финансового кризиса. Руководители стран «Группы двадцати», 2 апреля 2009 года, Лондон – официальный перевод с английского <http://archive.kremlin.ru/text/docs/2009/04/214938.shtml>)

⁵ Гордон Браун, премьер-министр Великобритании (из выступления на закрытии Лондонской, 2009 г. встречи лидеров G20).

⁶ Итоговые документы, ссылки на источники и официальный перевод представлены в списке использованной литературы в конце работы.

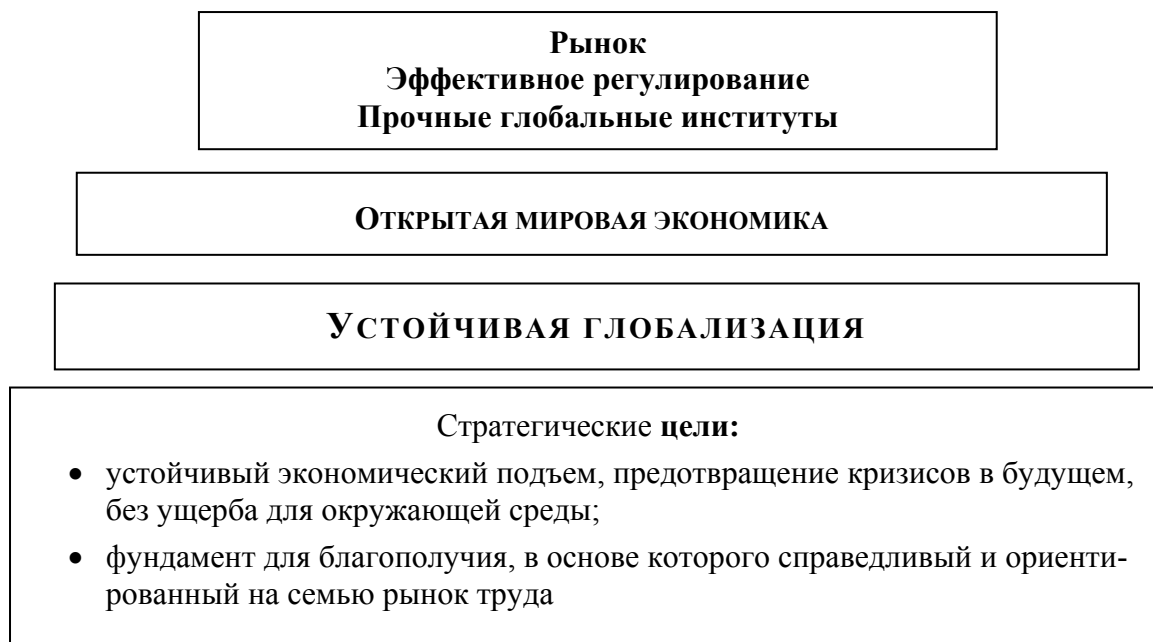


Рис. 1. Глобальный план мирового экономического развития⁷

Стратегически план базируется на монетарных мерах для поддержки финансового сектора и восстановления мирового спроса с одновременными минимальными фискальными мерами для обеспечения фискальной и ценовой стабильности. В качестве путей достижения целей обозначены рыночные механизмы, основанные на открытом торговом и инвестиционном режимах, но в сочетании с эффективным регулированием финансовых рынков.

В документах, принятых лидерами «Большой двадцатки»,⁸ сформулированы задачи, которые необходимо решить мировому сообществу для достижения выработанных целей. Цели, задачи проводимых в 2008–2011 гг. реформ мировой финансовой системы, а также способы и пути их достижения представлены на рис. 2. Первоочередная задача – смягчение последствий неверной политики регулирования рынков, восстановление уверенности, темпов роста и рабочих мест. Также необходимо восстановить финансовую систему и возобновить кредитование; укрепить финансовое регулирование, осуществить пересмотр и согласование глобальных стандартов бухгалтерской отчетности, особенно в отношении сложных ценных бумаг в периоды стресса; повысить устойчивость и транспарентность рынков кредитных деривативов и сократить связанные с ними

⁷ Источник: собственная разработка автора на основании итоговых деклараций лидеров G20.

⁸ Официальный текст итоговых документов группы G20 на web-странице http://www.g20.org/pub_communique.aspx

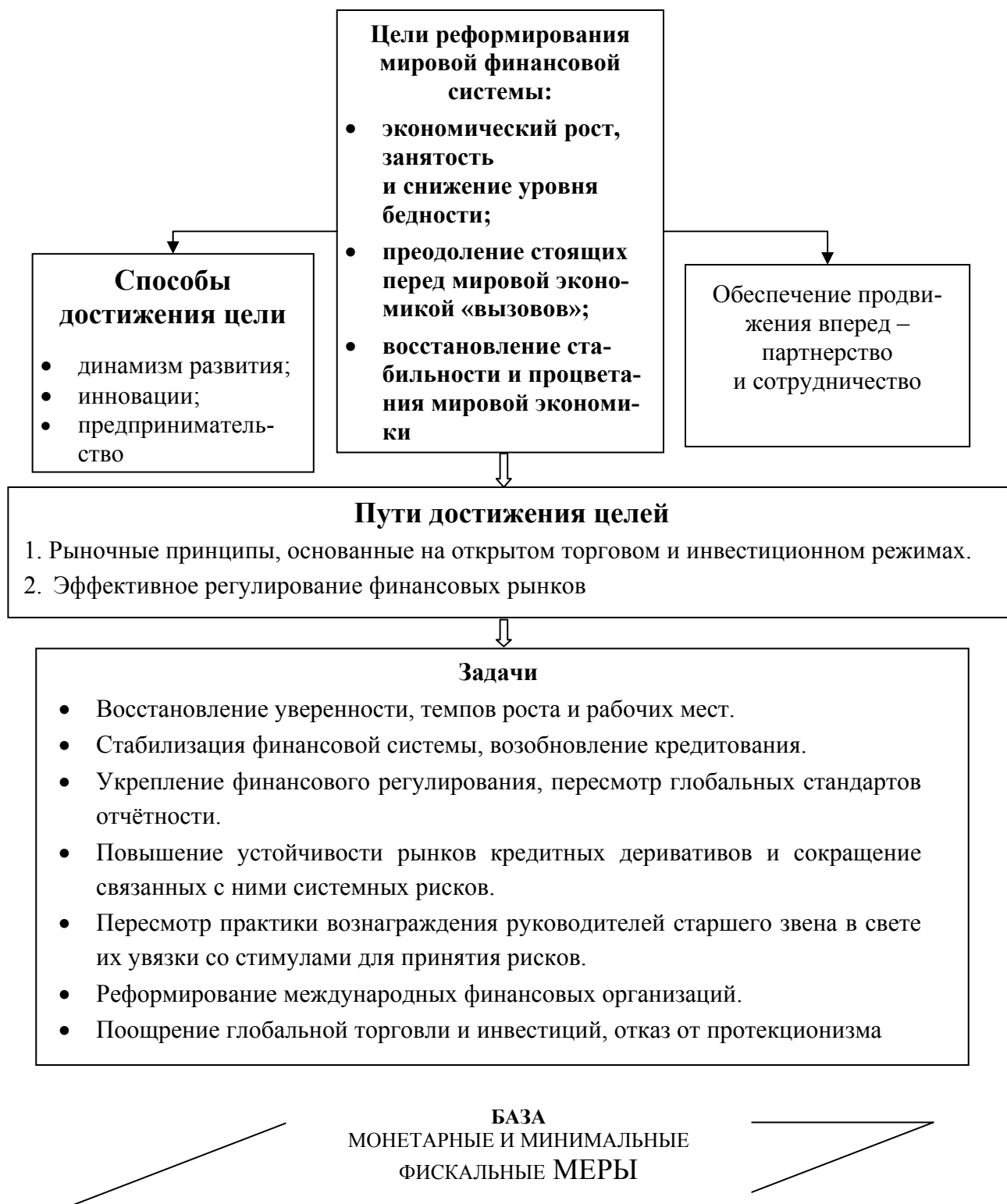


Рис. 2. Цели, задачи проводимых реформ мировой финансовой системы в 2008–2011 гг.,⁹ способы и пути их достижения

⁹ Источник: собственная разработка автора на основании итоговых деклараций лидеров G20.



Рис. 3. Реализация глобального плана экономического развития¹⁰

¹⁰ Источник: собственная разработка автора на основании итоговых деклараций лидеров G20.

системные риски, в том числе за счет улучшения инфраструктуры внебиржевых рынков; пересмотреть практику вознаграждения руководителей старшего звена в свете их увязки со стимулами для принятия рисков и с инновациями; реформировать, пересмотреть мандаты, систему управления и ресурсные требования международных финансовых организаций; определить сферу ответственности системообразующих организаций и систему их регулирования и надзора за ними, поощрять глобальную торговлю и инвестиции, отказаться от протекционизма.

Таким образом, стратегические цели проводимых реформ мировых финансов – это экономический рост, занятость и снижение уровня бедности, преодоление стоящих перед мировой экономикой «вызовов», восстановление стабильности и процветания мировой экономики. Способы достижения целей – повышение динамизма развития мировой экономики, развитие инноваций и предпринимательства, продвижение вперед, развивая партнерство и сотрудничество.

Реализация этого плана проводится по трем направлениям (см. рис. 3). *Первое* – формирование платежеспособного спроса, прежде всего в развивающихся странах, а в крупных экономиках – стимулирование производства товаров. *Второе* – устранение барьеров (протекционизма) для свободного движения капиталов и товаров между странами и тем самым платежеспособный спрос будет обеспечен предложением товаров. И *третье* – усиление регулирования и контроля над международной денежной системой и финансовыми рынками. Проанализируем эти три направления глобальных экономических преобразований.

Увеличение потока капитала в развивающиеся страны

Первая часть глобального плана экономического восстановления – увеличение притока капитала в страны с формирующейся рыночной экономикой и развивающиеся страны с целью обеспечения и стимулирования платежеспособного спроса в этих странах. С этой целью увеличен объем ресурсов, предоставляемых международными финансовыми организациями, и обеспечиваются возможности оперативного предоставления ресурсов. Разработана программа по восстановлению кредитования и росту рабочих мест в мировой экономике.

Во-первых, в рамках реализации данного направления Международный валютный фонд (МВФ) выделяет кредиты на сумму 750 млрд дол.,

в том числе 250 млрд – это «немедленное» двустороннее финансирование за счет средств членов МВФ, плюс 500 млрд – это «новые» механизмы кредитования. В качестве источников финансирования этих программ предполагается:

1) предоставление МВФ возможности заимствования на рынке;

2) продажа части золотого запаса МВФ;

3) формирование новой модели доходов МВФ, которые будут использоваться в случае необходимости совместно со средствами из других источников финансирования, с тем чтобы повысить объем ресурсов до уровня, требуемого для удовлетворения имеющихся потребностей. Кроме того, Евросоюз и Япония внесут в фонд по 100 млрд дол., Китай – 40 млрд долларов.

Во-вторых, в период до 2012 г. МВФ предоставит беднейшим странам дополнительное финансирование в объеме 6 млрд дол. США на льготных и гибких условиях путем удвоения лимитов льготного кредитования.

В-третьих, достигнута договоренность о двух дополнительных эмиссиях СДР.¹¹ Первая – «экстренные меры» (уже завершена) – в эквиваленте 250 млрд дол. США в целях повышения глобальной ликвидности, из которых средства в объеме 100 млрд дол. США пойдут непосредственно странам с формирующейся рыночной экономикой и развивающимся странам. И вторая (планируется завершить к январю 2011 года) – для обеспечения устойчивости мировой ликвидности, для того чтобы финансовые средства МВФ на устойчивой основе соответствовали потребностям мировой валютной системы.

В-четвертых, финансирование через Многосторонние банки развития (МБР)¹² – по 100 млрд дол. США в год, в течение трех лет (в общей

¹¹ СДР – от англ. SDR – Special Drawing Rights (Специальные права заимствования) – является резервным активом, созданным МВФ в 1969 году в ответ на угрозу дефицита международной ликвидности. СДР «выделяются» (распределяются) государствам-членам пропорционально их квотам в МВФ. С момента создания СДР между государствами-членами было распределено средств на общую сумму 21,4 млрд. Первая эмиссия СДР – 9,3 млрд в 1970–1972 годах. Вторая эмиссия – 12,1 млрд в 1979–1981 годах.

¹² К Многосторонним банкам развития относятся: Европейский банк реконструкции и развития – ЕБРР (European Bank for Reconstruction and Development – EBRD), Межамериканский банк развития – МАБР) – (Inter-American Development Bank – IDB), Африканский банк развития – АфБР) – (African Development Bank –

сложности 300 млрд дол. США) – кредитование стран с низким уровнем дохода. В качестве источников ресурсов для финансирования предполагается использовать следующие средства: более активное привлечение частных ресурсов самими МБР, полное использование в порядке исключения имеющихся балансовых средств МБР, в том числе увеличение капитала Азиатского банка развития в два раза (в настоящее время составляет 54,89 млрд дол. США)¹³ и возможное увеличение капитала Межамериканского банка развития, Африканского банка развития и Европейского банка реконструкции и развития. Также в качестве источников средств предполагается создание Международной финансовой корпорацией – МФК (International Finance Corporation – IFC) нового «Пула ликвидных средств для поддержки мировой торговли», который должен обеспечить средства в объеме до 50 млрд дол. США на протяжении следующих трех лет. Для достижения этой цели «двадцатка» предоставляет 3–4 млрд дол. США в виде взносов в этот пул. Значительную часть совместного финансирования обеспечивает частный сектор в рамках глобальных мер по финансированию торговли – не менее чем 250 млрд дол. в течение следующих двух лет.

Кроме этого, МВФ разрабатывает новые кредитные проекты. Всемирный банк повышает кредитные лимиты, с тем чтобы дать возможность крупным странам получить доступ к финансированию в требуемых объемах. Международный банк реконструкции и развития странам, не испытывающим проблемы с обслуживанием задолженности и проводящим надлежащую политику, предоставляет временный доступ к нельготным кредитам.

Кроме вышеперечисленных мер предполагается стимулирование экономического роста путем резкого сокращения ставок рефинансирования Центральными банками, а также применение всего спектра инструментов кредитно-денежной политики, включая нетрадиционные инструменты, с учетом необходимости обеспечения стабильности цен.

Применение фискальных мер позволит сохранить или создать миллионы рабочих мест, которые в ином случае исчезли бы, и к концу года, по оценке МФВ, затраты на эти меры составят 5 трлн дол. США, что даст возможность повысить объем производства на 4 процента.

AfDB), Азиатский банк развития Африканский – АзБР – (Asian Development Bank – AsDB).

¹³ Источник: Asian Development Bank Annual Report 2008 – http://www.adb.org/Documents/Reports/Annual_Report/2008/default.asp

Завершения Дохийского раунда¹⁴ развития может способствовать росту мировой экономики как минимум на 150 млрд дол. США в год. Страны «двадцатки» полны решимости успешно завершить Дохийский раунд переговоров в рамках ВТО в 2010 году.¹⁵

В рамках данной программы Россия внесет 100 млн дол. в ближайшие три года в МФК в «Пул ликвидных средств для поддержки мировой торговли» и создаст антикризисный фонд стран-участниц ЕврАзЭС¹⁶ в размере 7,5 млрд долларов.¹⁷

Устранение барьеров (протекционизма) для свободного движения капиталов

Увеличение объемов мировой торговли было основой мирового развития на протяжении последнего полувека. Однако в условиях современного кризиса впервые за последние 25 лет эти объемы сокращаются. Снижение спроса на товары и услуги усугубляется усилением протекционистского давления и ликвидацией системы торгового финансирования. Поэтому вторым направлением глобального плана экономического развития поставлена борьба с протекционизмом и развитие всемирной торговли и инвестиций. Эта часть подразумевает устранение барьеров (протекцио-

¹⁴ Дохийский раунд переговоров о либерализации мировой торговли, усилении глобального экономического роста и оказании помощи миллионам людей, живущих за чертой бедности, начался в 2001 году. (Предыдущим был Уругвайский раунд, который привел к созданию ВТО в 1995 году.) В июле 2006 года переговоры были прерваны на неопределенное время. Камнем преткновения стали вопросы о сокращении субсидирования сельскохозяйственной отрасли развитых стран – участниц ВТО, уменьшении таможенных пошлин ЕС, а также об открытии рынков развивающихся стран для промышленной продукции из развитых стран. Переговоры возобновлялись в 2007 и в 2008 гг. Очередная, прерванная в 2008 году встреча возобновилась 14 сентября 2009 г. в Женеве недельными переговорами 40 глав делегаций. Между участниками ВТО сохраняются определенные разногласия, которые уже очевидно затрудняют завершение Дохийского раунда в установленный срок – в 2010 году.

¹⁵ Leaders' Statement: The Pittsburgh Summit, September 24–25, 2009 – <http://www.pittsburghsummit.gov/mediacenter/129639.htm> (i.28)

¹⁶ Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) – международная экономическая организация с функциями, связанными с формированием общих внешних таможенных границ входящих в нее стран (Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан и Узбекистан) – выработкой единой внешнеэкономической политики, тарифов, цен и другими составляющими функционирования общего рынка.

¹⁷ <http://www.evrazes.com/mezhgossovets/measure/12>

низма) для обеспечения предложения товаров, услуг и капитала в соответствии с платежеспособным спросом.

Развитые экономические державы в итоговых документах Вашингтонской (2008), Лондонской и Питтсбургской (2009) лидеров G20 однозначно подчеркивали, что для устойчивого всемирного роста необходимо оживление мировой торговли и инвестиций. Это оживление возможно только при отсутствии барьеров для инвестиций и торговли товарами и услугами, ограничений на экспорт и мер по стимулированию экспорта, в том числе включая финансово-бюджетную политику и меры по поддержке финансового сектора. По мнению лидеров ведущих экономик, необходимо бороться также с финансовым протекционизмом, особенно с мерами, которые ограничивают всемирное движение капитала, особенно в развивающиеся страны.

Таким образом, по нашему мнению, в этой связи важное место занимает задача по созданию новой стабильной, нормально функционирующей международной валютной системы и пересмотр основных положений Ямайских (1976) соглашений. При этом считаем, что «Большая двадцатка» пока не решилась коренным образом изменить существующую валютную систему, ввести новые резервные активы и создать другие регулирующие органы. Основным международным резервным средством решено оставить СДР, а регулятором – МВФ, правда, с двумя новыми функциями: 1) контроль над финансовыми секторами и рисками; 2) контроль влияния валютной политики каждой страны на другие страны, в том числе контроль над девальвацией валют по соображениям конкуренции.¹⁸

Укрепление международного финансового надзора и регулирования

Третья часть глобального плана – это восстановление веры в финансовую систему через укрепление финансового надзора и регулирования, создание более сильной, более глобально сплоченной надзорной и регулятивной системы, соответствующей потребностям бизнеса и граждан. Выделим две задачи в данной сфере: это, *во-первых*, реформирование международных организаций и, *во-вторых*, создание современной системы международного финансового контроля. Проанализируем их составляющие.

Первая задача подразумевает реформирование международных организаций с учетом изменений, произошедших в мировой экономике,

¹⁸ Источник: <http://www.imf.org/>

и новых проблем глобализации, чтобы были шире представлены и был услышан голос стран с формирующейся рыночной экономикой и развивающихся стран, в том числе беднейших из них. Против увеличения квот выступало большинство стран Европы, входящих в G8, а страны БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай), напротив, настаивали на увеличении квот в общей сложности на 7 %. В итоге был найден компромисс: решено увеличить квоты в МВФ на 5 %, а во Всемирном банке – на 3 %. Квоты получили страны с наиболее динамично развивающимися экономиками. Квоты МВФ перераспределены таким образом, что 5 % голосов передано от перепредставленных стран к недопредставленным, используя в качестве стартовой основы текущую формулу расчета квот. Реформа Всемирного банка в области порядка принятия решений проведена иным образом: просто расширены права голоса (увеличены на 3 %) для развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Для усиления регулирования и контроля, повышения надежности финансовых рынков создана новая мировая финансовая организация – Совет по финансовой стабильности – СФС (Financial Stability Board – FSB)¹⁹. СФС стал преемником созданного в 1999 г. с целью международного регулирования и надзора за деятельностью финансовых рынков, Форума по финансовой стабильности – ФФС (Financial Stability Forum – FSF), реально не имевших ни полномочий, ни рычагов для ведения такой масштабной деятельности. СФС состоит из представителей национальных финансовых органов власти (Центральных банков, надзорных органов, министерств финансов), всех стран «Группы двадцати» и Испании, а также международных финансовых организаций – МВФ, Всемирного банка, Организации экономического сотрудничества и развития, Банка международных расчетов, Европейского Центрального банка, Европейской комиссии, Базельского комитета по банковскому надзору, Совета по международным стандартам финансовой отчетности и международных групп, созданных ООН – Committee on the Global Financial System (CGFS), Committee on Payment and Settlement Systems (CPSS), International Association of Insurance Supervisors (IAIS), International Organization of Securities Commissions (IOSCO). С российской стороны в совете участвуют Минфин, Банк России и Федеральная служба по финансовым рынкам.

На Совет финансовой стабильности возложена функция сотрудничества с МВФ по вопросам ранних предупреждений о макроэкономических

¹⁹ Источник: <http://www.financialstabilityboard.org/>

и финансовых рисках и о действиях, которые нужно предпринять, чтобы их встретить во всеоружии. СФС даны полномочия по изменению системы регулирования и надзора за финансовыми рынками (в частности, разработка новых международных стандартов регулирования банковского, инвестиционного и финансового рынков) таким образом, чтобы финансовые власти могли идентифицировать и предпринять действия по предотвращению рисков. Такой координации раньше не было.

Решено, что власти страны базирования каждого крупного международного финансового учреждения обеспечивали ежегодное проведение, по меньшей мере, одного совещания.

Вторая задача в сфере укрепления международного надзора и регулирования подразумевает создание современной системы международного финансового контроля. Эта принципиально новый взгляд на мировую денежную систему. Впервые решено создать международную всеобъемлющую, глобальную систему контроля мировых финансов. Эта система контроля включает в себя четыре направления: 1) пруденциальное регулирование банковской деятельности; 2) регулирование финансовых рынков; 3) контроль системы вознаграждения в крупных финансовых учреждениях; 4) контроль соблюдения международных стандартов в области налогообложения и противодействия легализации «грязных» денег и финансирования терроризма.

По *пруденциальному регулированию банковской деятельности* уже сделаны следующие шаги. В области капитализации банковской системы решено не изменять нормативы деятельности банков в отношении минимальных объемов капитала до тех пор, пока не будет обеспечен устойчивый экономический подъем. При этом согласовано, что в целях содействия кредитованию в условиях ухудшения экономической ситуации возможно даже снижение нормативов достаточности капитала. Но после того как будет обеспечен экономический подъем, следует усилить нормативы пруденциального регулирования, в первую очередь к качеству капитала. В 2010 году ожидаются новые Базельские принципы определения капитала и минимальные размеры капитала. При этом требования к капиталу, основанные на рисках, должны дополняться простым показателем, который в то же время должен надлежащим образом учитывать внебалансовые риски. Все страны-члены «Группы двадцати» постепенно принимают требования к капиталу, установленные соглашением «Базель II».

По другим нормативам деятельности банков решено в период благоприятной конъюнктуры установить требования о создании резервов на

возможные потери, которые мы назовем «резервы на экономическую ситуацию». Эти резервы по замыслу регулирующих органов могут использоваться при обесценении активов при ухудшении экономической ситуации. Также решено ввести требования по обеспечению надлежащей осмотрительности, увеличению резервов ликвидности и нормативов, касающихся доли ценных бумаг, остающейся у эмитента.

С целью надлежащего *регулирования финансовых рынков* введено требование о регулировании и надзоре всех финансовых учреждений, рынков и инструментов. При этом особое внимание уделяется крупным и сложным финансовым учреждениям, учитывая их «системное» значение. Это будет осуществляться в тесном сотрудничестве на международном уровне для обеспечения максимально возможной согласованности действий во всех юрисдикциях. Для однозначного понимания «системности» МВФ и СФС разработают руководящие принципы квалификации того или иного финансового учреждения, рынка или инструмента в качестве «системообразующих». В этих руководящих принципах основное внимание будет направлено не на правовую форму учреждений, а на их деятельность.

Национальные системы регулирования будут скорректированы таким образом, чтобы национальные регуляторы могли выявлять и учитывать риски в масштабах всей финансовой системы, чтобы не допустить возникновения системного риска. Это предполагает сбор необходимой информации в отношении всех существенных финансовых учреждений, рынков и инструментов, с тем чтобы оценивать потенциальные последствия их краха или крайне тяжелого положения для общесистемной оценки рисков.

Преобразования коснутся также и системы МСФО. Предполагается создание новых более совершенных стандартов оценки финансовых инструментов с учетом: 1) их ликвидности, 2) возможных сроков инвестирования, 3) справедливой стоимости. Целями разработки новых стандартов являются: упрощение отчетности в отношении финансовых инструментов; более полное отражение возможных потерь по кредитам путем включения в нее более подробной кредитной информации; более совершенные стандарты в отношении образования резервов, внебалансовых рисков и неопределенности оценки.

Все фонды хеджирования будут проходить регистрацию и регулярно представлять финансовую отчетность надзорным или регулирующим органам, в том числе касающуюся показателей соотношения их собственно-

го и заемного капитала, что необходимо для оценки общесистемных рисков, которые они создают индивидуально или совместно. Для регистрации всех фондов национальным законодательством устанавливается требование о минимальном объеме капитала. В отношении фондов хеджирования будет осуществляться надзор в целях обеспечения ими надлежащего управления рисками. Надзорные органы будут требовать от учреждений, контрагентами которых являются фонды хеджирования, осуществлять эффективное управление рисками. Эти меры должны включать механизмы по контролю не только за показателями соотношения собственных и заемных средств у фондов, но и устанавливать ограничения в отношении концентрации рисков.

Кредитно-рейтинговые агентства – важнейшие участники денежного рынка – также подпадают под действие системы более эффективного надзора, также установленного ИОСКО.²⁰ В частности, в отношении всех агентств, рейтинги которых используются для целей регулирования, будет применяться режим регистрации этих агентств. Национальные органы должны обеспечить соблюдение правил и требовать изменения практики и процедур того или иного рейтингового агентства в целях урегулирования коллизий интересов и обеспечения транспарентности и высокого качества процесса определения рейтинговых показателей. Сами кредитно-рейтинговые агентства должны проводить дифференциацию показателей в отношении структурированных продуктов и обеспечивать полное раскрытие сведений об их работе по определению рейтингов, а также информации и предположений, лежащих в основе процесса определения рейтингов.

Режим контроля распространится также и на рынок производных финансовых инструментов. В планах – стандартизация и повышение устойчивости рынков кредитных производных инструментов, в частности посредством создания центральных расчетных палат, подлежащих эффективному регулированию и надзору.

Важный и новый шаг преобразований – изменение в мире хозяйствовании *системы вознаграждения* в крупных финансовых учреждениях, которая должна соответствовать долгосрочным целям компаний. Условия выплаты вознаграждений, в том числе премий, должны надлежащим обра-

²⁰ Международная организация комиссий по ценным бумагам (ИОСКО) – англ. International Organization Of Securities Commissions (IOSCO) – организация, имеющая целью установление и поддержание во всем мире стандартов для эффективной, упорядоченной и справедливой деятельности на финансовых рынках.

зом учитывать риски, а график и структура платежей должны определяться с учетом всего периода существования рисков. Выплаты не должны производиться за короткие промежутки времени в тех случаях, когда риски носят долгосрочный характер.

Предложен следующий порядок системы вознаграждений руководителей международных корпораций. Он предусматривает контроль над зарплатами высших менеджеров со стороны международных организаций. Компании обнародуют четкую, всестороннюю и своевременную информацию в отношении вознаграждений. Заинтересованные стороны, в том числе акционеры, получают информацию о политике в области вознаграждений в интересах осуществления эффективного контроля. Международные надзорные органы анализируют проводимую компаниями политику в области вознаграждений в рамках своей общей работы по оценке их надежности. В необходимых случаях они будут осуществлять меры вмешательства, которые могут включать требование об увеличении размеров капитала.

Одно из принципиальнейших новаций мировых финансов – решение «двадцатки» о принципах вознаграждения банкиров. Принципы основаны на рекомендациях международного Совета по финансовой стабильности (СФС) «цель которых – привести компенсации в зависимость от создания долгосрочной стоимости, а не от излишнего принятия риска», – отмечено в коммюнике G20. Президент Франции Николя Саркози назвал это решение «настоящей революцией».²¹

У регулятора должно быть право оценивать компенсационные риски с точки зрения самого банка и финансовой системы в целом: если он сочтет необходимым их скорректировать, он может потребовать увеличить капитал. Переменная составляющая вознаграждения может быть ограничена определенным процентом от чистой выручки, «когда это целесообразно для поддержания капитала». Регуляторы также должны иметь право менять компенсационную политику обанкротившихся компаний или тех институтов, которым предоставлена господдержка.

Вознаграждение топ-менеджеров в значительной части должно определяться их личными результатами, а также результатами их подразделений и всей компании. Часть переменного вознаграждения должна быть отсроченной и представлена в виде акций или аналогичных инструментов и может быть потребована обратно в случае будущих потерь. По рекомен-

²¹ Ведомости. 28.09.2009, № 182 (2452) «двадцатка» теснит «восьмерку».

дании СФС, более 50 % бонусов будут выплачиваться в виде акций, а порядка 40–60 % общей суммы компенсации – спустя три года после ее начисления. «Для руководства и самых высокооплачиваемых сотрудников процент отсроченных выплат должен быть выше, например, более 60 %», – считает СФС.²²

Крайне важно обеспечивать защиту государственных финансов от рисков, порождаемых странами, отказывающимися от сотрудничества в области *соблюдения международных стандартов в области налогообложения и противодействия легализации «грязных» денег и финансирования терроризма*. Мировое сообщество готово принимать согласованные меры против стран, не соблюдающих данные стандарты. Эти меры включают, в частности, ужесточение требований в отношении раскрытия информации; взимание налогов применительно к широкому кругу различных выплат; отказ от предоставления налоговых вычетов; пересмотр политики в отношении договоров о налогообложении; обращение к международным учреждениям и региональным банкам развития с просьбой о пересмотре их инвестиционной политики и придание большей значимости принципам налоговой транспарентности и обмена информацией при разработке программ по оказанию двусторонней помощи.

Германия и Франция в апреле 2009 г. добились публикации Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) «черного списка» налоговых и прочих финансовых «оазисов» – стран, которые отказываются или недостаточно сотрудничают с ОЭСР по вопросам борьбы с уклонением от уплаты налогов, отмыванием денег и в области международной административно-правовой взаимопомощи.²³ В этот «черный реестр» попали четыре страны: Коста-Рика, Малайзия, Филиппины и Уругвай. Кроме того, ОЭСР назвала страны, которые, хотя и взяли на себя международные обязательства по обеспечению транспарентности в налоговой области, но не выполняют их в полной мере. Также ОЭСР опубликовала так называемый «белый список», в который включила государства, выполняющие международные обязательства в налоговой области.

В настоящее время ОЭСР постоянно актуализирует эти три списка на основании получаемых из стран отчетов о проведении налоговой политики и политики в области противодействия отмыванию денег и финанси-

²² Ведомости. 28.09.2009, № 182 (2452) «двадцатка» теснит «восьмерку».

²³ Progress report on the jurisdictions surveyed by the OECD global forum in implementing the internationally agreed tax standart: www.oecd.org/tax/progressreport

рованию терроризма. По состоянию на январь 2010 года в «черный список» стран, которые не соответствуют международным налоговым стандартам, не включена ни одна страна. Список стран, которые приняли на себя обязательства по соблюдению международных налоговых стандартов, но выполняют их не в полной мере, содержит две части. В первую часть включены 29 так называемых «налоговых гаваней»: Андорра, Антигуилла, Антигуа и Барбуда, Багамы, Белиз, Острова Кука, Доминика, Гренада, Либерия, Лихтенштейн, Маршалловы острова, Монтсеррат, Науру, Ниуэ, Панама, Ст. Киттс и Невис, Ст. Лючия, Ст. Винсент и Гренадины, Самоа, Острова Теркс и Кайкос, Вануату. Во вторую часть списка включены 10 «других финансовых центров», Бруней, Чили, Коста-Рика, Гватемала, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Уругвай. Третья («белая») часть списка включает 43 страны, которые, по мнению ОЭСР, должным образом применяют международное налоговое законодательство: Аргентина, Бельгия, Австралия, Барбадос, Бермуды, Канада, Китай, Кипр, Чехия, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Гернси, Ирландия, Исландия, Остров Мен, Италия, Япония, Джерси, Корея, Люксембург, Мальта, Остров Маврикий, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Португалия, Российская Федерация, Сейшелы, Словакия, Южная Африка, Испания, Швеция, Турция, ОАЭ, Великобритания, США, Американские Виргинские острова.

Анализ первых итогов и некоторые предложения по дальнейшему развитию реформ

Нескоординированная макроэкономическая политика ведущих экономических стран в начале XXI века в сочетании с отсутствием должного финансового регулирования и масштабными высокорискованными операциями в финансовом секторе породила «эксцессы» и в конечном итоге привела к глубоким потрясениям на мировом денежном рынке. Правительства каждой страны в отдельности уже не справляются с управлением интегрированной мировой экономикой. Поэтому нынешний этап развития мировых финансов можно охарактеризовать как исторический поворотный пункт, открывающий эпоху глобальной ответственности, отменяющий банковские тайны, являющийся победой здравого смысла. Практически переписаны правила современных международных экономических отношений. Хотя каждая страна по-прежнему будет сама регулировать свои рынки и компании, уже сделаны шаги к созданию «мирового эконо-

мического правительства», которое будет работать в тесном сотрудничестве с МВФ и отслеживать ранние признаки кризиса. Говоря о первых итогах глобальной реформы мировых финансов, считаем, что уже есть основания констатировать значительное движение вперед. К успехам мирового сообщества возможно отнести следующие действия.

Создан новый формат – «Группа двадцати», как главный форум для осуществления международного экономического сотрудничества. Можно сказать, что «двадцатке» общими усилиями удалось спасти мир от коллапса финансовой системы. Это, на наш взгляд, первый шаг для расширения возможностей этого формата в долговременной перспективе. Практически решен вопрос о превращении «двадцатки» в постоянно действующий форум для обсуждения перспектив глобального экономического сотрудничества. Новый формат, по-видимому, частично заменит прежний – G8. В этой связи, скорее всего, встречи «восьмерки» будут проходить для обсуждения только самых острых проблем, но историческую роль «наблюдательного совета мировой экономики» возьмет на себя «Большая двадцатка».

Предприняты две энергичные меры реагирования, которые помогли остановить опасный резкий спад глобальной экономической активности и стабилизировать финансовые рынки. К первой мере отнесем самые масштабные и согласованные меры финансового и кредитно-денежного стимулирования по сравнению с когда-либо предпринятыми. В результате совместных действий «двадцатки» объем ресурсов, необходимых для недопущения дальнейшего разрастания кризиса, резко возрос. Вторая мера – это широкомасштабная реформа системы регулирования, которая снизила опасность того, что высокорисковые финансовые операции вновь приведут к расшатыванию глобальной экономики. Благодаря реформированию надзорной системы финансовые рынки становятся «более надежными».

Можем сказать, что глобальный план экономических преобразований работает. Возможности центробанков ведущих экономик позволили повысить ликвидность экономик и прогарантировать обязательства коммерческих банков, а правительства решились на беспрецедентное стимулирование экономики за счет увеличения госдолга. Всего лишь через год после первых банковских банкротств в США финансовые рынки стабилизировались, акции снова растут, а в экономиках заметны признаки восстановления. Растет спрос, торговля, а вместе с ними и бизнес.

В то же время, на наш взгляд, *не решено несколько принципиальных задач. Во-первых*, не приняты конкретные меры по реформе архитектуры

финансовой системы и международных институтов, по созданию наднационального надзорного органа, ответственного за вывод мировой экономики из кризиса, по снижению протекционизма. В настоящее время имеются лишь декларации мирового сообщества о принципах строительства мировой финансовой системы и констатация необходимости ее эффективного регулирования со стороны властей.

Во-вторых, до настоящего времени не разработан конкретный план создания «глобальной финансовой разведки». Решение о разработке международного соглашения, определяющего стандарты регулирования и надзора в финансовом секторе, могло бы стать сильным стимулом адекватного управления рисками.

В-третьих, не нашла понимания идея об обнародовании данных о недобросовестных менеджерах и о хозяевах компаний, действия которых привели к банкротству или невыполнению контрактов. Создание единого органа, ответственного за информацию по финансовой отчетности, крупным сделкам, слияниям и поглощениям, о вознаграждениях руководства компаний, о собственниках и лицах, влияющих на принятие решений, очень важно для существования общей системы международного контроля.

В-четвертых, мировые лидеры пока не готовы серьезно обсуждать идею «мировых денег», новой денежной системы. Многие известные финансисты в Соединенных Штатах, Великобритании и Китае не согласны с далеко идущими планами глобального реформирования мировых финансов. Особенно это касается планов создания единой мировой валюты, которая бы заменила существующий стандарт СДР и неофициальное, но традиционное выполнение долларом США функции резервной валюты.

Таким образом, сформулируем наше видение и некоторые *предложения* по актуальным мерам и дальнейшему развитию мировых финансов. Считаем, что перспективы «Группы двадцати» очень позитивные, в частности на ее основе можно сформировать постоянно действующее «мировое экономическое правительство» с двумя основными функциями: во-первых, разработка стратегий мирового экономического развития и, во-вторых, создание системы раннего предупреждения кризисов. В настоящее время уже сделан шаг к этому – создан постоянно действующий Совет по финансовой стабильности (СФС) с участием крупнейших стран и стран с формирующейся рыночной экономикой. На него уже возложены функции координации и мониторинга за реализацией договоренностей «Большой двадцатки».

Процесс восстановления и реформирования мировых финансов еще не завершен. Во многих странах безработица находится на высоком уровне. Еще не до конца обеспечены условия для восстановления частного спроса, поэтому в настоящее время необходимо продолжать меры реагирования до тех пор, пока не будет обеспечено устойчивое восстановление экономики. Но в настоящее время уже стоит говорить не об экстренных мерах по выходу из кризиса, а о принятии мер, направленных на обеспечение уверенного, устойчивого и сбалансированного роста. Мировым финансам необходимо устойчивое экономическое выздоровление, поэтому в современных условиях следует подготовить «стратегии выхода» из существующего «финансового стимулирования мировой экономики», в подходящее время совместным и скоординированным образом прекратить реализацию беспрецедентных монетарных мер.

К таким «стратегиям выхода» можно отнести переключение экономики с государственного стимулирования на частные финансовые источники повышения спроса. Экономическая модель, базирующаяся на частных, а не государственных источниках средств, естественно, более устойчивая, сбалансированная, саморегулирующаяся, способная устранить дисбалансы в развитии. Государственное вмешательство вносит дестабилизирующую составляющую в виде «бумов» и «спадов» в цене активов. Поэтому в первую очередь частные источники спроса способствуют адекватному и сбалансированному росту совокупного спроса.

Важным и одним из первоочередных шагов стабилизации и глобального экономического роста, на наш взгляд, является сглаживание различий в уровнях развития стран. По данным ООН, свыше 4 миллиардов человек в мире малообразованны, плохо обеспечены продовольствием и технологиями, национальная экономика беднейших стран испытывает недостаток капитала, а также недостаточно интегрирована в глобальную экономику. Поэтому «мировому экономическому правительству» или ССФ целесообразно в краткосрочной перспективе предпринять шаги для расширения доступа к продовольствию, топливу и финансам беднейшим слоям населения в мире. Эти меры могут содержать, *во-первых*, создание целевого фонда продовольственной безопасности для стран с низким уровнем доходов. *Во-вторых*, финансирование программ по обеспечению беднейших слоев населения экологически чистой и доступной энергией, при этом очевидна необходимость сокращения и рационализация субсидий, выделяемых на использование неэффективных видов ископаемого топлива. Неэффективные топливные субсидии поощряют расточительное

потребление, снижают уровень энергетической безопасности, препятствуют инвестированию в экологически чистые источники энергии и подрывают усилия мирового сообщества по борьбе с угрозой глобального изменения климата.

Поддержка бедных стран должна сопровождаться мерами по борьбе с незаконной утечкой капитала. Поэтому важной задачей, по нашему мнению, остается приверженность финансовому контролю – обеспечение того, чтобы система регулирования банковского сектора и других финансовых учреждений сдерживала риски, которые привели к кризису. В связи с этим по вопросу новых правил регулирования банковской системы наше предложение заключается в принятии положений о необходимости наращивания в послекризисный период банковского капитала за счет консервативных мер: ограничения дивидендов, ограничения компенсаций и капитализации прибыли.

Касательно конкретных критериев по бонусам. Возможно, следует участвовать в определении размеров вознаграждения в банках, получивших господдержку, а также в «системообразующих» банках, работа которых в значительной степени зависит от государственных средств, например тех, на счетах которых размещены большие объемы бюджетных денег. При этом вмешиваться в бонусную политику средних и мелких банков, наверное, не следует.

Страны «Большой двадцатки» договорились и сделали многое для обеспечения экономического подъема, восстановления финансовых систем и поддержания глобального движения капитала. Наметился рост промышленного производства практически во всех странах. Международная торговля начала восстанавливаться. Финансовые учреждения увеличивают капитал, финансовые рынки демонстрируют готовность инвестировать и кредитовать, уровень доверия повысился. США и Германия уже заявляют об окончании рецессии. Согласно оценке МВФ, проведенной в 2009 году, общемировой рост в реальном выражении возобновится к концу 2010 года, его темпы превысят два процента. Кроме того, большинство банков, выживших лишь благодаря государственным гарантиям и кредитам, оправались от финансового шока. Кризис утратил для них свою остроту.

В качестве основного показателя, замедляющего реформирование мировой финансовой системы, на наш взгляд, следует рассматривать разный взгляд по вопросу стратегических подходов к выходу из современно-

го кризиса. Последние решения по стимулированию экономики отражает уже давно существовавший спор между Европой и США по поводу бюджетных вливаний и наращивания бюджетного дефицита.

США выступают за государственное стимулирование спроса путем увеличения объемов денег в экономике. США планируют довести дефицит бюджета к 2010 году до 8,9 % от своего ВВП, а Великобритания – до 11 %. США, Великобритания и Китай входят в число наиболее решительных противников глобальных преобразований мировых финансов, пересмотра роли Бреттонвудских институтов (МВФ и Всемирного банка), статуса СДР и создания новых резервных валют.

Европейские страны в целом тратят больше денег, чем США, на социальную сферу, в последнее десятилетие Европа делала все возможное для уменьшения своего государственного долга, особенно в границах еврозоны. Именно поэтому Евросоюз не хочет отказываться от своих достижений в этой области ради спасения экономики Соединенных Штатов, которые, как говорят в ЕС, в первую очередь ответственны за разразившийся кризис. Кроме того, значительный бюджетный дефицит может вызвать долгосрочный инфляционный эффект. Европейские страны, в первую очередь Германия и Франция (очень близка к данной позиции позиция Российской Федерации), призывают к реформированию мировой финансовой системы с целью получения более жесткого контроля над финансами, изменению роли СДР и созданию новых резервных валют. Германия планирует удержать показатель бюджетного дефицита на уровне 5 %, а Франция – на уровне 6 %. По мнению европейских лидеров, не следует США, которые ослаблены проблемами в собственной экономике, отводить ведущую роль еще и в решении мировых проблем. С другой стороны, сейчас и США, и Великобритания, традиционно защищавшие идею свободного рынка и отсутствия государственного контроля, выступают за значительное ужесточение регулирующих механизмов.

Необходимость создания новой резервной валюты

Существует мнение, что мировой денежной системе окончательно удалось избежать коллапса, и мировые финансы возвращаются к прежнему состоянию. Но процесс восстановления вполне может замедлиться и даже смениться вторым экономическим спадом, так как в конце 2009 г. кризис перекинулся с крупных на развивающиеся экономики. Встал вопрос о возможностях платить по своим обязательствам Саудовской Ара-

вии, Греции, странам Восточной Европы, финансовые власти которых не смогли предоставить своим институтам твердых гарантий, ни одному институту, крах которого может поставить под угрозу всю систему, не позволят рухнуть.

Вернемся к пониманию того, что нынешний кризис отличается от всех предыдущих – его можно назвать завершением очередной финансовой эпохи. Кризис показал, что основа Кингстонских (1976) соглашений о плавающих валютных курсах, т. е. то, что финансовые рынки способны регулировать себя сами, оказалась неверной. Последовавшая за этими соглашениями глобализация финансовых рынков позволила капиталам свободно перемещаться по миру, затрудняя их налогообложение и регулирование. Национальным правительствам приходилось уделять мерам по защите собственных финансовых рынков главное внимание, больше чем развитию национальных финансов. В итоге развилась тенденция, которую можно назвать финансовым протекционизмом.

В современной посткризисной экономике существенных изменений не произошло. Финансовая система отдельного государства поддерживается его правительством. Каждое правительство прежде всего озабочено состоянием экономики собственной страны. При этом у разных государств разные интересы, которые подталкивают их к разным решениям. Страны-члены Евросоюза согласны по множеству позиций, но не могут прийти к согласию по единым финансовым правилам. Страны Восточной Европы борются с зависимостью от иностранных банков.

В этих условиях финансовые игроки будут играть на разнице между условиями регулирования на разных рынках. Бизнес будет мигрировать в страны с наиболее мягким регуляционным климатом, подвергая остальные государства неприемлемому риску. Это может подорвать и даже разрушить международные финансовые рынки. Поэтому необходимо, чтобы регулирование стало полностью международным.

Некоторые международные правила, конечно, существуют, например Базельские соглашения о требованиях к минимальному капиталу или принципы международной финансовой отчетности. Но в настоящее время источником легитимности все равно являются суверенные государства.

Крайне сложно убедить различные страны согласиться на единые правила регулирования. Поэтому перезапустить заглохший механизм недостаточно, необходимо создать никогда прежде не существовавшее регулирование. По нашему мнению, в данной ситуации выход один – создание единой мировой валюты и единого эмиссионного центра.

Таким образом, можно утверждать, что конец 2009–начало 2010 гг. – это середина перехода от кризиса к экономическому оздоровлению и начало системных преобразований мировой валютной системы. В ближайшее время нас ждут решения по изменению статуса СДР и, возможно, появление новых, частично обеспеченных золотом или национальным богатством резервных валют.

ЛИТЕРАТУРА

1. Declaration on delivering resources through the international financial institutions, London, Summit, 2 April 2009 – <http://www.londonsummit.gov.uk/resources/en/PDF/annex-ifi> (Заявление о направлении ресурсов через международные финансовые учреждения, Руководители стран «Группы двадцати» – официальный перевод с английского <http://archive.kremlin.ru/text/docs/2009/04/214942.shtml>).

2. Declaration on strengthening the financial system – London Summit, 2 April, 2009 – <http://www.londonsummit.gov.uk/resources/en/PDF/annex-strengthening-fin-sysm> (Заявление об укреплении финансовой системы, Руководители стран «Группы двадцати», 2 апреля 2009 года, Лондон – официальный перевод с английского <http://archive.kremlin.ru/text/docs/2009/04/214941.shtml>).

3. Declaration summit on financial markets and the world economy, November 15, 2008 – http://www.g20.org/Documents/g20_summit_declaration.pdf (Декларация саммита «Группы двадцати» по финансовым рынкам и мировой экономике, 15 ноября 2008, Вашингтон – официальный перевод с английского <http://archive.kremlin.ru/events/articles/2008/11/209291/209303.shtml>).

4. Leaders' Statement: The Pittsburgh Summit, September 24 – 25, 2009 – <http://www.pittsburghsummit.gov/mediacenter/129639.htm> (Заявление глав государств «Группы двадцати» – Питтсбургский саммит», 24–25 сентября – официальный перевод с английского – http://news.kremlin.ru/ref_notes/300009.shtml).

5. The Global Plan for Recovery and Reform, 2 April, 2009 – <http://www.londonsummit.gov.uk/resources/en/PDF/final-communicue> («План действий по выходу из глобального финансового кризиса». Руководители стран «Группы двадцати», 2 апреля 2009 года, Лондон – официальный перевод с английского <http://archive.kremlin.ru/text/docs/2009/04/214938.shtml>).

6. Progress report on the jurisdictions surveyed by the OECD global forum in implementing the internationally agreed tax standart – www.oecd.org/tax/progressreport.

7. Предложения Российской Федерации к саммиту «Группы двадцати» в Лондоне, апрель 2009 года – <http://archive.kremlin.ru/text/docs/2009/03/213992.shtml>.

8. Саммит большой двадцатки вопросы и ответы, BBC (http://news.bbc.co.uk/hi/russian/international/newsid_7969000/7969733.stm).

9. *Сорос Дж.* Прогнозы: Будущее в форме буквы W // Ведомости, 15.01.2010, 5 (2523).

10. Ведомости. 28.09.2009, 182 (2452) «двадцатка» теснит «восьмерку».

11. Deutsche Welle, 03.04.2009 «ОЭСР опубликовала реестр «налоговых оазисов», (<http://www.dw-world.de/dw/article/0,,4149060,00.html>).

К ВОПРОСУ О ГЛУБИННЫХ ПРЕДПОСЫЛКАХ МИРОВОГО И НАЦИОНАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Начало 1990-х. Социалистическая экономическая система нуждалась в полном реформировании и последующей модернизации. Правда, модель модернизации не учитывала изменения Запада. Было не ясно, какую все-таки стадию развития мы догоняем, а точнее, перенимаем. Изменения должны были коснуться прежде всего таких факторов модернизации, как информационный, технологический и экономический. Но становление информационного и технологического процесса априори подразумевает под собой крепкую экономическую платформу, которой, по сути, не было вообще.

Развитие рыночной экономики должно было проложить долгую и светлую дорогу к процветанию страны. Экономика России начинает развиваться согласно неоклассической теории. В процессе приватизации появляется частное предпринимательство, создаются частные банки, имеет место конкуренция, происходит освобождение от 100 % государственного регулирования. Начинает работать теория эффективных рынков, где в основе регулирования лежит соотношение спроса и предложения. Создаются финансовые рынки. Экономика России становится открытой для западных капиталов. Происходит интеграция, которая впоследствии превращается в глобализацию экономических процессов. Что это дало? В результате проводимой экономической политики к концу XX века произошел бурный рост объемов торговли, экспансии иностранных капиталов, увеличение рабочих мест, рост благосостояния на душу населения. Другими словами, был дан мощный импульс для темпов роста экономики России...

Вся финансовая система была заимствована у Запада, а если говорить точнее – у США.

В основе экономики США лежит монетарная политика, которая в свою очередь привела к экономическому росту штатов с 1913 года. Почему с 1913 года? В 1913 году была создана Федеральная резервная система (забегая вперед, можно сказать, что прямым ее направлением было создание мощнейшей инфляции, которая сопровождалась одновременно и стимулированием спроса, и увеличением совокупного долга). Все было хорошо, пока не был отменен золотой стандарт и осуществлен переход к

плавающим курсам. Путем увеличения долга, который не был обеспечен реальными товарами и сбережениями, США создали кредитный мультипликатор, который в свою очередь подстегивал динамично развивающийся спрос. 1968 год – паритет стоимости доллара и денежной массы m^3 . Далее, точка разворота пройдена. 89 % покупательской способности доллара потеряно. Денежная масса m^3 невероятно огромна. Уровень долгов превышает 53 трлн долларов. Уровень сбережений американцев – минус 7 %.¹

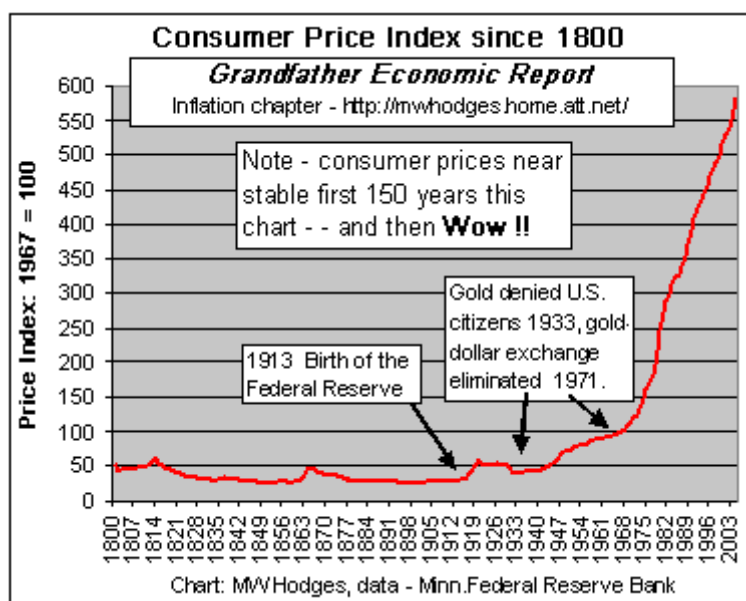


Рис. 1. Индекс потребительских цен

«Глобальная финансовая система, имеющая в основании спекулятивный капитал, оказалась не в состоянии контролировать колоссальный оборот необеспеченной реальными товарами и услугами денежной массы», – из заявления Экспертного совета «Экономика и этика» при Патриархе Московском и всея Руси 27 июля 2009.

Что касается кредитно-банковской системы в целом, необходимо отметить, что она сыграла не меньшую роль в развязывании коллапса мировой финансовой системы: *«Не случайно во многих традиционных религиях отношение к взиманию банковского процента носит настороженный, а иногда и прямо негативный характер. Ростовщичество всегда рассматривалось как морально небезопасный род занятий».*²

¹ <http://mwhodges.home.att.net/>

² Де Сото. Деньги, кредит и Экономические циклы.

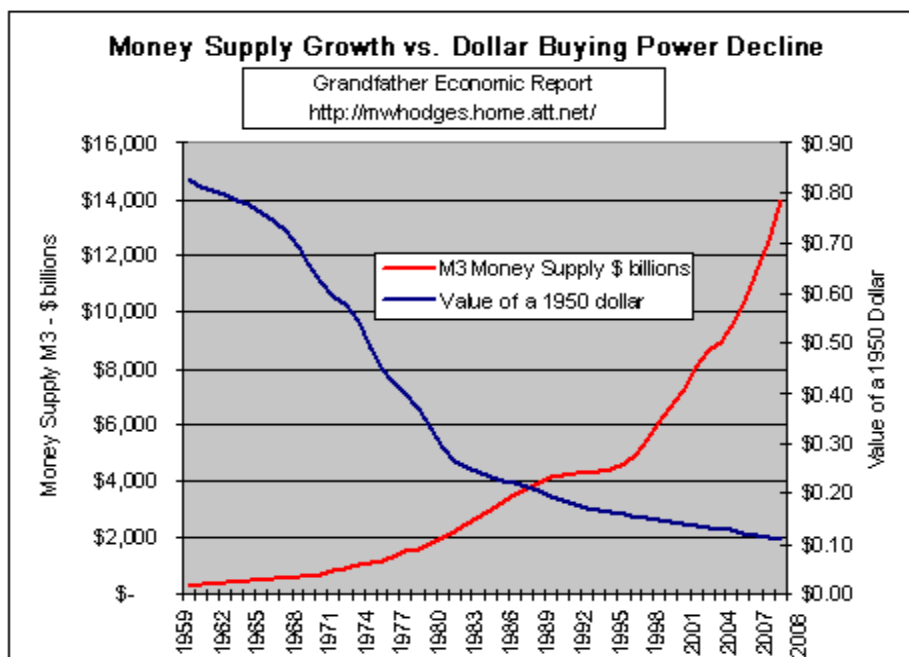


Рис. 2. Соотношение роста денежного предложения и снижения покупательной способности доллара

Во-первых, в теории банковского кредита часть средств, которые поступают на депозиты в банки, должны обязательно резервироваться. Исходя из теории, для выдачи займа должен создаваться депозит на сумму минимального процента резервирования. Обычно он не превышает 10 %. Это делается на случай, если вкладчик решит вернуть часть денег со своего депозита. Остальная часть покрывается за счет процентов по выданному кредиту. То есть кредитный мультипликатор работает до тех пор, пока работает кредитная система и постоянно выдаются новые кредиты. При обширной банковской системе, последней инстанцией которой является Центральный банк (обеспечивающий ликвидностью), создание фидуциарных денег, не подкрепленных реальными сбережениями населения, приводит к искажению реальной производственной структуры, наступлению коллапса (массовое изъятие вкладов в один момент), который и объясняет сущность экономических циклов, согласно теории австрийцев.

Во-вторых, о какой кредитной политике можно говорить, если банковская система уже не поддается определению фракционной системы резервирования. Non borrowed reserves в мире составляют, по разным оценкам, около 60 миллиардов долларов. Кредиты западными кредиторами (банками) выдавались всем и под очень низкий процент. Россия не была исключением в этой пирамиде. Короткие и дешевые деньги, поступающие из-за рубежа, финансировали длинные проекты в России! Но это одна сторона «фидуциарной» модели. Вторая сторона страшнее – кредитный

мультипликатор работал и работал очень хорошо, пока выдавались кредиты. Однако пошла волна выдачи совсем не обеспеченных кредитов (сабпрайм) населению. Кредиты выдавались абсолютно всем, мониторинга и анализа заемщика практически не происходило, банки, опьяненные растущей прибылью, продолжали наращивать кредитный портфель, делая выдачу кредита все лояльнее и лояльнее, что является прямым нарушением Basel II.

К чему это привело? Началась паника на финансовых рынках, население начало забирать свои вклады из банка, увеличились многочисленные неплатежи по кредитам, в дальнейшем – банкротство крупных банков. Кредитование остановилось. Российские производители, которые работали с соотношением в 60, а то и 70 % заемного капитала к собственному, просто-напросто не смогли обслуживать свой долг. Производство начало стагнировать. Практика показала, что банковское дело на основе частичного резервирования не может быть эффективным.

Финансовый рынок в России существует совсем недавно. Но из-за того, что мировая система регулирования рынков капитала неэффективна и нуждается в существенной доработке, мнимые соображения о том, что финансовый рынок диверсифицирует экономику и способствует ее росту, канул в лету.

Что же такое экономика? Экономика – это создание добавленной стоимости. То есть существует реальный сектор, где создается добавленная стоимость, которая потом превращается в капитал и сбережения. Разве можно сейчас называть экономику в США экономикой? До 1980 года – да. До 1980 года уровень сбережений был 12 %, промышленное производство составляло 40 %, на один вновь созданный доллар ВВП приходилось 1.30 вновь созданного долга, 20 % S&P 500 составляла большая Тройка. В 2006 году уровень сбережения: (– 7 %), промышленное производство составляет 15 % от ВВП, на один вновь созданный доллар ВВП приходилось 6 долларов вновь созданного долга, 20 % S&P 500 занимает финансовый сектор. 74 % ВВП составляет потребление.³ Как видно, экономика США, построенная на переоценке активов, благодаря созданию финансовых институтов, называющих себя экономическими агентами, которые при прочих равных условиях дисконтируют все подряд, больше не является экономикой реального производства.

«Австрийская школа показывает, что инфляционная денежно-кредитная политика приводит к искажению реальной стоимости денег,

³ <http://www.treasurydirect.gov/govt/reports/pd/pd.htm>

что в свою очередь приводит к инвестированию сбережений и капитала в проекты, которые при прочих равных условиях имеют отрицательную доходность. В апогее кредитного/инфляционного бума экономика перестает быть экономикой реального производства и становится экономикой активов, т.е. экономикой, в которой основная масса денежного потока генерируется за счет переоценки активов».⁴ Ко всему прочему, это приводит к разрастанию спекулятивного капитала, который в свою очередь надувает финансовые пузыри, лопающиеся один за другим (из истории), приводя к коллапсу всю систему.

* * *

Российская экономика, как и множество других, была напрямую зависима от такого мирового гиганта, как США. Великая депрессия 1929–1933 годов была сильнейшим сигналом к тому, что существующая экономическая система со всей интеграцией мировых государств должна быть кардинально изменена. Но мир был слеп, а США, закрыв глаза на горький опыт и боль своих граждан, продолжали надувать очередные пузыри, увеличивать расходы бюджета, увеличивать дефицит торгового баланса, увязая все глубже и глубже в долгах. Ведь, по предварительным данным, совокупный американский долг по внешним и внутренним заимствованиям сегодня составляет уже около 50 трлн долларов. Как ни печально, но существует только один выход из сложившейся ситуации – это уничтожение долга путем гиперинфляции, дефолта, механизм которых уже давно запущен. Уничтожив долг, США уничтожат доллар: резервную валюту, валюту, которая навсегда утратит статус-кво и потеряет доверие. Пострадают и иррациональные рейтинговые агентства, которые до сих пор ставят наивысшие рейтинги (AAA) надежности американской валюте. Не будет больше «бегства в качество». Очередной пузырь лопнул, отразившись на всех сегментах мировой экономики.

Что касается российской экономики, то здесь не все так печально, если не совершать тех же ошибок, что и США. Россия имеет огромный потенциал в силу того, что владеет большими энергетическими ресурсами, которые являются основой экономики настоящей и будущей. Сегодня Россия экспортирует 70 % ресурсов, получая за них нефте- и газодоллары, зеленые бумажки, обеспеченные лишь оставшейся верой в них. Надо создавать локальную валюту, получать за ресурсы рубли, произво-

⁴ Мюррей Ротбард. История денежного обращения и банковского дела в США.

дить локальные расчеты в рублях, хеджируя тем самым риски. Кроме того, государство должно стимулировать создание перерабатывающих заводов, развитие внутреннего рынка, конкурентоспособности товаров, малого и среднего бизнеса, производственной инфраструктуры, увеличения числа рабочих мест. Для этого необходимо уйти от национализации и неэффективных государственных монопольных корпораций.

Необходимо совершенствование кредитно-банковской системы и формирование действенного механизма регулирования деятельности институтов на финансовых рынках. Это время для кардинальной перестройки всей финансово-экономической системы: *«...Существующая финансовая система обречена, и если мы не создадим контрструктуры альтернативной экономической системы и не введем их в действие, мы можем стать свидетелями исчезновения трех четвертей населения планеты в течение жизни примерно одного поколения...».*

*Линдон Ларуш, 1 ноября 1993 года,
Федеральная тюрьма, штат Миннесота.*

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://mwhodges.home.att.net/>
2. *Де Сото*. Деньги, кредит и Экономические циклы.
3. <http://www.treasurydirect.gov/govt/reports/pd/pd.htm>
4. *Мюррей Ротбард*. История денежного обращения и банковского дела в США.

СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

Экономическая теория циклического развития рыночной экономики утверждает, что объективной материальной основой выхода экономики из фазы кризиса является обновление основного капитала. Российская экономика, превратившись в рыночную, также должна идти по этому пути. Поэтому посткризисное восстановление российской экономики возможно только на основе инновационной стратегии развития. Для разработки такой стратегии и ее реализации была создана комиссия по модернизации и технологическому развитию, которую возглавил президент РФ. На первом заседании, которое состоялось в июне 2009 г., были обозначены следующие пять основных направлений инновационного прорыва России: энергоэффективность и энергосбережение; ядерные технологии; космические технологии; медицинские технологии; стратегические информационные технологии. Такой прорыв может быть реализован на основе масштабных инвестиционных ресурсов, прежде всего средств отечественных инвесторов и государственной поддержки. Это обстоятельство требует оценки состояния инвестиций, источников их финансирования, их структуры, стоимости привлечения и устойчивости финансовых потоков.

Экономический рост российской экономики в последние 10 лет (1999–2008) осуществлялся в основном на основе более полного использования старых производственных мощностей и того ресурса рабочей силы, который был сформирован еще в условиях советской экономики. Это позволило увеличить номинальный объем ВВП в долларовом выражении почти в семь раз⁵ при низкой норме накопления в 18–19 % ВВП (только в 2007 г. она поднялась до 21 %).⁶ Опора на самофинансирование, низкая капитализация банковской системы, серьезное отставание развития рынка корпоративных облигаций не позволяли активнее использовать национальные сбережения.

На рис. 1, в частности, отражена динамика инвестиций в основной капитал российской экономики. Из него видно, что вплоть до второго и

⁵ См.: Вопросы экономики. 2009. № 8. С. 54.

⁶ См.: Григорьев Л., Салихов М. Финансовый кризис-2008: вхождение в мировую рецессию // Вопросы экономики. 2008. № 12. С. 34–35.

даже третьего кварталов 2008 г. в России продолжался параллельный процесс накопления корпоративной задолженности перед зарубежными финансовыми институтами и государственных резервов. А процесс накопления основного капитала остановился в 2007 г., еще до обострения финансового кризиса в мире. Прирост капиталовложений во 2–3 кварталах 2008 г. уже был незначительным, а с августа 2008 г. стал отрицательным, то есть спад капиталовложений начался еще до кризиса ликвидности в сентябре 2008 г.⁷



Источники: Банк России, ФСГС, расчеты ИЭФ.

Рис. 1

Важно отметить, что в России сложился редкий в современную экономическую эпоху перекоп в распределении сбережений между государством, бизнесом и населением. В отличие от развитых стран в России более половины сбережений страны находится у государства. Задача увеличения нормы накопления с 21 % (2007 г.) до 24–28 % ВВП в этих условиях может быть решена только за счет значительного увеличения частных эффективных вложений. А Концепция долгосрочного развития российской

⁷ См.: Григорьев Л., Салихов М. Финансовый кризис-2008: вхождение в мировую рецессию // Вопросы экономики. 2008. № 12. С. 37–38.

экономики–2020 ориентирует увеличение нормы накопления до уровня 32 %. Это требует принятия комплексных мер в области экономической политики по осуществлению масштабных инвестиций в основной капитал, а не просто экспансии государственных расходов. В связи с этим, в частности, необходимо существенно укрепить права собственности, снизить административные барьеры на местах и в центре по практическому внедрению инноваций на предприятиях разных типов и видов собственности.

Рост накопления предполагает сбалансированность двух компонентов – активов накопления, то есть инвестиционных проектов, имеющих реальную экономическую ценность, и ресурсов накопления, то есть источников финансирования этих активов. Для достижения положительного результата развитие обоих компонентов должно быть согласованным и сопоставимым по количественным характеристикам.

Важную роль в полноценном инвестировании бизнес-проектов играет структура инвестиций. По данным за 2007 г., около 42 % инвестиций в основной капитал в России финансировалось за счет собственных средств предприятий, тогда как в 2000 г. эта доля достигала 50 %. То есть имеет место снижение доли инвестиций за счет собственных средств предприятий. Это связано со снижением рентабельности производства на предприятиях обрабатывающей промышленности. Но даже при самых благоприятных условиях функционирования собственные ресурсы предприятий ограничены размерами текущей прибыли и амортизации. Если норма прибыли на осуществляемые инвестиции выше стоимости привлечения капитала, то рационально заимствование средств из внешних источников. А сохранение высоких темпов инвестиционной активности предполагает их расширенное использование. В большинстве стран мира бюджетные инвестиции не превышают 3–4 % ВВП, а в российских условиях особенно обоснованы сомнения в их экономической эффективности по сравнению с вложениями частного сектора. На фоне подъема 2000 годов целый ряд проектов не получал финансирования. Это касалось, главным образом, области инфраструктуры и машиностроения. Для них требовались прежде всего долгосрочные облигационные займы.⁸

Другим важным условием эффективного инвестирования является сбалансированное развитие экономики в целом. Однако на сегодняшний день сохраняется несбалансированность экономической структуры российской экономики. Это воспроизводит высокие риски инвестиций. Доля

⁸ См.: Григорьев Л., Салихов М. Финансовый кризис-2008: вхождение в мировую рецессию // Вопросы экономики. 2008. № 12. С. 34–35.

сырьевого сектора в российской экономике остается высокой. Так, за период с 2002 по 2006 гг. вклад добывающих отраслей промышленности в ВВП РФ вырос с 6 до 9,5 %, тогда как доля обрабатывающих отраслей в этот период колебалась вокруг значения 15,6 % ВВП. На рис. 2 видно, что с 2005 г. темпы роста обрабатывающей промышленности превышали темпы роста добывающей промышленности.

Темпы роста выпуска в добывающих и обрабатывающих отраслях промышленности, 2003—2007 гг. (в %)



Источник: Росстат.

Рис. 2

Динамику прироста объема производства в добывающей и обрабатывающей промышленности отражает рис. 2. На нем видно, что с 2005 г. темпы роста обрабатывающей промышленности превышали темпы роста добывающей промышленности. Но эта статистика пока не получила подтверждение в форме устойчивой тенденции структурных сдвигов в экономике.⁹

Согласно статистическим данным (см. рис. 3), в 2007 г. темпы прироста производства машин и оборудования по сравнению с 2006 г. выросли почти в 6 раз. Но и здесь пока не сложилось устойчивой тенденции. Аналогичные темпы прироста отмечались российской статистикой и раньше. Но они сопровождались последующим падением объемов производства. Предполагать устойчивые позитивные изменения в машиностроительном комплексе страны пока нет никаких оснований.¹⁰

⁹ См.: Фрейнкман Л., Дашкеев В. Россия в 2007 году: риски замедления экономического роста на фоне сохраняющейся институциональной стагнации // Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 77.

¹⁰ См.: Сорокин Д. Воспроизводственный вектор российской экономики: 1999–2007 годы // Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 99–100.



Рис. 3

В этой ситуации важно иметь в виду, что сегодня сохраняется долг машиностроителей в виде невозвращенных кредитов банкам. «Просроченный долг машиностроительных предприятий, – отмечает Минпромторг, к началу осени 2009 г. превысил 100 млрд руб. При этом доля убыточных предприятий среди производителей машин и оборудования составила 40,1 %, электротехнических предприятий – 37,3 %, заводов, выпускающих транспортные средства, – 49,9 %».¹¹

В конце 2008 г. падение производства ускорилось. Если в октябре в промышленности еще отмечался рост на 0,6 % к соответствующему периоду 2007 г., то в ноябре и декабре спад принял обвальный характер. Выпуск промышленной продукции в ноябре и декабре 2008 г. сократился соответственно на 8,7 и 10,3 % по всем видам экономической деятельности. В результате, если в 2007 г. выпуск продукции промышленности увеличился на 6,3 %, то в 2008 г. – лишь на 2,1 %, т. е. снизился в три раза. Пик роста обрабатывающих производств пришелся на июнь 2008 г. В конце года их динамика резко замедлилась. Так, в октябре выпуск увеличился только на 0,3 % (в годовой оценке), а в ноябре и декабре произошло сокращение соответственно на 10,3 и 13,2 %. Основной причиной спада обрабатывающих производств стало сокращение выпуска продукции в фондообразующих отраслях. В производстве машин и оборудования, транспортных средств вследствие резкого замедления инвестиций в основной капитал спад составил соответственно 12 и 8,7 %. Наибольшее снижение объема производства имело место в химическом производстве (на 21,5 % в IV квартале 2008 г.), обработке древесины и производстве из-

¹¹ Ведомости. 27.10.09. С. Б01.

делий из дерева (на 16,4 %), текстильной и швейной промышленности (на 16,2 %).¹²

Подобная нестабильность объемов производства и недофинансирование инвестиционных проектов привели к снижению доли обрабатывающей промышленности в экспорте. Из таблицы видно, что доля продукции обрабатывающей промышленности в экспорте снизилась с 10,9 % в 2000 г. до 6,5 % по итогам трех кварталов 2007 г., а в целом за 2007 г. до 6,8 %.¹³

Таблица

**Экспорт продукции обрабатывающей промышленности из РФ,
2000–2007 гг. (млрд долл.)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007*
Экспорт товаров и услуг	105	102	107	136	183	244	304	306
Стоимость экспорта обрабатывающей промышленности	11,5	11,4	11,3	13,2	14,8	15,4	19,6	19,9
в % к стоимости всего экспорта	10,9	11,2	10,5	9,7	8,1	6,7	6,8	6,5
Текстиль, текстильные изделия и обувь	0,8	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6
Машины, оборудование и транспортные средства	9,1	9,7	9,2	10,8	12,3	12,4	16,0	15,5
Другие товары	1,6	1,1	1,4	1,7	1,8	2,4	3,0	3,8

* Данные за 1–3-й кварталы.

Источник: расчет по данным ФТС России.

Таким образом, данные таблицы позволяют заключить, что имеет место сложившаяся сырьевая ориентация экономики России. Это ведет к нарастанию проблем в осуществлении макроэкономической политики, так как растут риски зависимости от колебания цен на сырье, что снижает привлекательность для инвесторов.

Сырьевая ориентация сдерживает развитие технологий в экономике. Кроме того, усиливается роль эффекта от масштаба, так как добывающие

¹² Замараев Б., Киюцевская А., Назарова А., Суханов Е. Экономические итоги 2008 года: конец «тучных» лет // Вопросы экономики. 2009. № 3. С. 18.

¹³ См.: Фрейнкман Л., Дашкеев В. Россия в 2007 году: риски замедления экономического роста на фоне сохраняющейся институциональной стагнации // Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 77.

производства, как правило, характеризуются высокой концентрацией капитала и производства. А это, в свою очередь, сдерживает рост числа бизнес-единиц и конкуренции на рынке.

Спутником сырьевой ориентации экономики является значительный размер природной ренты, которая аккумулируется в бюджете. Это обстоятельство предъявляет более высокие требования к управлению финансовыми потоками и работе госаппарата, так как формируются предпосылки по увеличению численности госслужащих и растут риски коррупции госаппарата.

Начавшийся в 2008 г. финансово-экономический кризис ухудшил условия финансирования инвестиций в основной капитал. Данные Росстата свидетельствуют о том, что в годовом выражении падение инвестиций в основной капитал в октябре 2009 г. составило 17,9 % и несколько замедлилось в сравнении с октябрём 2008 г., когда снижение составляло 18,6 %.¹⁴ Это обстоятельство позволило эксперту В. Тихомирову из «Уралсиба» сделать вывод о том, что инвестиции остаются довольно подавленными и это очень тревожный сигнал. Долгосрочных банковских кредитов реальный сектор фактически не получает. Компании не готовы «распаковывать» инвестпроекты, пока не убедятся, что восстановление устойчиво. Такая же ситуация имела место и на северо-западе России. По сообщениям Петростата, за январь-сентябрь 2009 года инвестиции в основной капитал Санкт-Петербурга снизились на 20,2 % по сравнению с соответствующим периодом 2008 года, в то время как в Ленинградской области имела место противоположная тенденция, т. е. инвестиции в основной капитал выросли за этот же период на 14,3 %. Но в абсолютном выражении имел место процесс сближения объемов инвестиций города и области (в Санкт-Петербурге они составили 191,6 млрд руб., а в Ленинградской области – 124,2 млрд руб.).¹⁵

Таким образом, анализ ряда аспектов инвестиционного процесса в российской экономике позволяет сделать вывод о необходимости корректировки управления инвестиционным комплексом России, о разработке программы действий с целью построения хозяйственного механизма по концентрации инвестиционных ресурсов на стратегических направлениях инновационной деятельности и повышению эффективности инвестиционной деятельности.

¹⁴ Шаповалов А. Октябрь не добавил оптимизма экономике // Коммерсант. № 218/П (4273). 23 ноября 2009. С. 2.

¹⁵ См.: Кризис и инвестиции. Петростат // Экономика и время. № 45 (767). 7 декабря 2009. С. 7.

РОЛЬ МЕХАНИЗМА СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ ССУДНЫХ АКТИВОВ В ПОЯВЛЕНИИ И РАЗВИТИИ ХИЩНИЧЕСКОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В США

Возникновение и развитие ипотечного кризиса в США, а затем и общемирового финансового кризиса с 2007 года, во многом были обусловлены активным применением кредитными организациями так называемого «хищнического кредитования». Для определения роли инструмента секьюритизации ссудных активов в развитии хищнического кредитования в США – общепризнанном государстве-первоисточнике мирового финансового кризиса – необходимо обратиться к предпосылкам, породившим бурный рост жилищного кредитования в этой стране.

Секьюритизация в жилищной ипотеке – это процесс преобразования портфелей жилищных ссуд в ценные бумаги, обеспеченные специфическим видом покрытия в виде кредитов [2, с. 26]. Появление механизма секьюритизации в 1970-х годах оказалось следствием приложенного государственной кредитной компанией Соединенных Штатов Америки Freddie Mac усилия по увеличению размера денежных средств, доступных для продвижения ипотечного кредитования. В США широкое распространение секьюритизации организациями с государственной поддержкой (такими, как Fannie Mae и Freddie Mac) и частным сектором началось в 1980 годах. В течение 10-ти лет было секьюритизировано 60 % жилищных ипотечных кредитов [1, с. 17]. Тому способствовали активные поиски новых инвестиционных инструментов капиталодержателями этих годов (ценные бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами, обладали очень подходящими для них инвестиционными характеристиками). В течение данного времени произошло преобразование рынка финансовых услуг. К началу ипотечного кризиса в США в 2007 году процесс выдачи ссуд и их последующая продажа на вторичном рынке заинтересованным финансовым институтам, обеспечивающим стабильный приток капитала для дальнейшего кредитования, стали стандартной процедурой для кредитной организации. Секьюритизация не только создавала дополнительный капитал для ипотечного кредитования, но также увеличивала стоимость самой кредитной организации, снижая риски и издержки через диверсификацию кредитного портфеля. Процесс объединения индивидуальных ссуд в пулы делал сред-

ную по портфелю вероятность дефолта ссуд меньше, чем среднее значение данной вероятности в отношении каждой ссуды по отдельности.

В 1990–2000-х годах особенно быстрыми темпами рос рынок коммерческих ценных бумаг, обеспеченных ипотекой (Commercial Mortgage Backed Securities, CMBS), связанный с секьюритизацией кредитов, предоставляемых на строительство коммерческих помещений (офисов) и многоквартирных домов [1, с. 33].

Причины популярности секьюритизации были связаны, с одной стороны, с ростом концентрации и централизации капитала и увеличением роли крупных банков в финансовом и реальном секторах экономики, а с другой – с объективной потребностью повышения ликвидности финансовых инструментов в условиях либерализации и интернационализации финансовых рынков и решения задач управления финансовыми потоками, с которыми банковский кредит не всегда в состоянии справиться.

Еще до возникновения кризиса неплатежей по ипотечным кредитам в США в 2007 году, несмотря на наличие положительных направлений развития рынка ипотечного жилищного кредитования, в этой стране все чаще велись разговоры об отрицательной стороне его бурного роста. В первую очередь, это хищническое кредитование – предоставление близких к кабальным, сверхдорогих ссуд для экономически малограмотных заемщиков. Сегодня, во время общего кризиса системы ипотечного кредитования в США, внимание общественности все чаще обращается к теме мошенничества на рынке ипотечного кредитования и скачкам рейтингов дефолтов по жилищным ссудам, вызванных данными махинациями. Постоянно ведутся ожесточенные дебаты, каким образом следовало ответить на активизацию хищнического кредитования в стране.

В 2000 году Сенатор Фил Грэм, заступивший в дальнейшем на пост председателя Комитета банковского сената, утверждал, что пока не будет дано точное определение хищническому кредитованию, будет невозможно применить какие-либо меры по воздействию на него как с экономической, так и с законодательной стороны [3, с. 5]. Одним из наиболее простых способов характеристики и выявления хищнического кредитования является сопоставление того или иного процесса кредитования с перечнями общеизвестных приемов, применяемых при хищническом кредитовании, составленными американскими учеными-экономистами Патрисией Струдевант и Уильямом Бренаном в 1999 г.

Данный перечень (его также называют «Каталогом недобросовестных приемов кредитования» [3, с. 6]) предоставляет возможность восполь-

зоваться классификационным подходом для начального выявления и описания различных патологий в кредитном процессе, которые указывают на экономическую природу хищнического кредитования. При изучении указанного перечня признаков мошенничества в кредитовании можно выделить путем обобщения пять ключевых проблем, с которыми может столкнуться заемщик-жертва хищнического кредитования. Используя эти основные проблемы-признаки, идентифицируем факт хищнического кредитования, содержащий как одну, так и совокупность различных комбинаций следующих проблем.

1. Выданные ссуды структурированы таким образом, что способны причинить вред определенным сегментам заемщиков. Зачастую ссуды выдаются без проведения подробного анализа кредитоспособности заемщиков, которые иногда оказываются не в состоянии вносить ежемесячные платежи, выходят на просрочку и, в соответствии с пунктом кредитного договора, теряют право выкупа жилья даже после погашения всех задолженностей по кредиту.

2. Получение ссуды высокочрезмерно для заемщика. Учитывая, что выдача кредитов рискованна для банка, последний пытается взять с заемщика определенную «плату за риск» в виде всевозможных комиссий (в том числе за дополнительные услуги, которыми заемщик никогда не воспользуется) до первого аннуитетного платежа и даже до выдачи самого кредита.

3. Процесс кредитования включает в себя методы мошенничества (включая психологическое воздействие на экономически малограмотных заемщиков). Некоторые акты мошенничества, утаивания ценной информации и искажения фактов могут быть направлены как на самих заемщиков, так и на третьих лиц, таких как инвесторы на вторичном рынке жилищных кредитов, всевозможные гаранты и даже сами банки (в случаях, когда мошенниками оказываются ипотечные брокеры).

4. Прочие формы непрозрачности условий кредитования, которые нельзя напрямую отнести к мошенничеству. К данным нарушениям, например, можно отнести словесное занижение стоимости кредита для заемщика.

5. Кредиторы обязывают заемщиков отказываться от возможности получения значимой правовой защиты. Многие договоры жилищной ипотеки (преимущественно по ссудам низкой категории качества) содержат в себе необсуждаемые и не подлежащие рассмотрению в суде условия, подписываясь под которыми заемщики фактически лишают себя права на судебную защиту.

В основной массе хищнические кредиты – это подвид ссуд ниже первой категории качества, которые обладают повышенными процентными ставками и предназначены для заемщиков, желающих провести пере-кредитацию или которые обладают определенным риском невозврата, не дающим им возможность получить кредит на стандартных условиях. Тем не менее нельзя отождествлять «легитимные» ссуды нестандартной категории и хищнические кредиты – первые не обладают ни одним из выше-перечисленных признаков хищнического кредитования. С другой стороны, хищнические ссуды не всегда ограничиваются низкими категориями качества. Практика показывает, что и в первоклассных ссудах также встречаются одна или несколько проблем, указывающих на их хищниче-ский оттенок.

Рынок хищнического кредитования образовался в результате раз-деления всего рынка ипотечного жилищного кредитования на три сег-мента:

- ссуды, выдаваемые низкорисковым заемщикам консервативными банками;
- ссуды, выдаваемые заемщикам со значительным уровнем риска на законных условиях;
- ссуды, выдаваемые заемщикам со значительным или высоким уровнем риска, с нарушением определенных законодательных актов – хищнические ссуды.

Данная сегментация рынка ипотечного жилищного кредитования стала возможна благодаря следующим двум факторам:

1. накопление долгосрочных статистических данных и внедрение изоциренных скоринговых и андеррайтинговых моделей в практику креди-тования позволило производить более точную оценку рискованности по-тенциальных заемщиков, которые до того момента даже не попадали в об-ласть внимания займодавцев;

2. секьюритизация снизила затраты на получение дополнительного капитала для инвестирования в новые ссуды и, следовательно, займодав-цы оказались менее ограничены в объемах капитала, который они могут давать займы.

Появление механизма секьюритизации на рынках ипотечного жи-лищного кредитования в конечном итоге позволило потенциальным за-емщикам любого уровня риска работать со спектром всевозможных зай-модавцев и выбирать из полного перечня предлагаемых на рынке креди-тов. Но, к сожалению, данные изменения также содействовали появлению кредиторов-хищников. Недобросовестные займодавцы смогли выдавать

хищнические ссуды ненадежным заемщикам и продавать их частным участникам вторичного рынка, а также организациям с государственной поддержкой, таким как Fannie Mae и Freddie Mac. В то же время они могли искать покупателей хищнических ссуд среди банков, намеренных рассчитаться таким образом со своими обязательствами. Зачастую данные ссуды даже обладали государственными гарантиями.

Каким же образом механизм секьюритизации превратился в такое мощное и, на первый взгляд, незаметное средство массовой выдачи хищнических ссуд? Ответ на данный вопрос во многом заключается в неравномерности (так называемой «асимметричности») распределения информации между участниками всей схемы секьюритизации на вторичном рынке жилищного кредитования.

Приобретя массовый характер применения, все перечисленные виды финансового мошенничества, как известно, привели к крайне негативным последствиям во всем мире.

Безответственное стремление банков-хищников к получению выгоды от осуществления мошеннических операций легко объяснимо с точки зрения прямой финансовой логики. У них были все возможности для воплощения данной задачи в жизнь, с одной стороны, благодаря устойчивому спросу на кредитные продукты у населения и наличию механизма секьюритизации, усиливающего эффект асимметричности распределения информации между участниками рынка и, с другой стороны, благодаря поддержке таких финансовых гарантов, как именитые рейтинговые агентства и страховые организации, к которым зачастую прибавлялось и само государство в виде прямых гарантий или рефинансирования ссудных портфелей за счет Fannie Mae и Freddie Mac. Таким образом, можно говорить о существовании до недавнего времени крайне благоприятных условий для развития хищнического кредитования, на которые правительства многих стран (в первую очередь США) просто закрывали глаза.

Для ликвидации части последствий мирового финансового (в первую очередь ипотечного) кризиса и предотвращения возникновения подобных ситуаций в будущем необходим полный пересмотр государственного участия в экономике в сторону увеличения его степени даже в условиях бурного экономического роста. В первую очередь под усиленный надзор должны попасть сделки по рефинансированию кредитных портфелей с их последующей секьюритизацией, ведь именно этот инструмент оптимизации банковских активов, оказавшись в руках мошенников, сыграл ключевую роль в появлении и развитии хищнического кредитования в США.

ЛИТЕРАТУРА

1. Уоллиссон П.Д. *Serving Two Masters, Yet Out of Control: Fannie Mae and Freddie Mac*. American Enterprise Institute for Public Policy Research, США, 2001. 204 с.
2. Усоскин В.М. *Современные финансовые инструменты*. Государственный университет – Высшая школа экономики, РФ, 2004. 89 с.
3. Эйнжел К.С., МакКой П.А. *A Tale of Three Markets: The Law and Economics of Predatory Lending*. *Texas Law Review*, vol. 80, США, 2002. 113 с.

НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО – ОПЫТ ВЗИМАНИЯ В США

Наиболее острой проблемой бюджетного федерализма в Российской Федерации является отсутствие надежной доходной базы для деятельности органов местного самоуправления (муниципалитетов). Ключевую роль в их финансировании обычно играют имущественные налоги. Согласно этой традиции в РФ ныне взимаются налог на имущество физических лиц и налог на землю. Но они так и не смогли стать опорой местных бюджетов. Более двух третей муниципалитетов дотационны. Вместе эти два налога в большинстве случаев не обеспечивают и десятой доли необходимых ресурсов. Ключевую роль играют межбюджетные трансферты. При этом в 2009 году темпы роста расходов местных органов власти в 8 раз превышают темпы роста соответствующих доходов в сравнении с 2008 годом.

Вот основные причины недоимок этих двух налогов:

- 1) много неучтенных объектов недвижимости;
- 2) требуется перерасчет стоимости большинства объектов;
- 3) нет законодательно закрепленных сроков государственной регистрации объектов налога на имущество физических лиц;
- 4) плохой учет земельных участков;
- 5) нет четкого разделения земли между федеральной, региональной и местной властями.

В рамках проведения последней налоговой реформы было принято решение заменить эти налоги единым налогом на недвижимость. Но планы правительства по внедрению его в хозяйственную практику периодически откладываются. Последние намерения, озвученные чиновниками администрации Президента и Минфина, – ввести этот налог с 2011 либо с 2012 года. Причем предусматривается переходный период в несколько лет с целью обеспечить готовность субъектов Федерации и даже использовать при этом пилотные проекты. Ставка варьируется в пределах 0,05–0,1 % в зависимости от размера рыночной стоимости облагаемых объектов с последующей корректировкой при недостаточной фискальной мощности налога. Причины таких отсрочек:

- 1) формирование кадастра недвижимости;
- 2) формирование реестра собственников;
- 3) нет методики массовой оценки объектов недвижимости;
- 4) не разработана процедура апелляций при оценке.

Эксперты обращают внимание на следующие возможные последствия внедрения этого налога:

- 1) увеличение налоговой ответственности малообеспеченных граждан;
- 2) отсутствие необходимого количества профессиональных оценщиков ведет к снижению качества этих услуг;
- 3) изменение структуры спроса на еще несформировавшемся рынке жилья;
- 4) относительная неравномерность географического распределения налогооблагаемой базы.

Насколько объективны текущие и будущие проблемы при взимании этого налога, можно судить, взглянув на опыт США, где единый налог на имущество существует с незапамятных времен и является ведущим источником финансирования деятельности местной власти.

Место в налоговой системе США

Налог на имущество является одним из старейших налогов в истории человечества. В той или иной форме он взимался задолго до появления Соединенных Штатов Америки в качестве независимого государства. Вместе с акцизами он составлял основу финансового благополучия многих государств на протяжении не одного столетия. Даже появление в начале XX века на территории США современных подоходных налогов не сразу сказалось на его лидирующей роли. В 1902 году на его долю приходилось 42 % всех налоговых сборов в США.¹ До середины 40-х годов прошлого века он оставался самым мощным фискальным инструментом государства².

Что интересно, налог на имущество никогда в истории США реально не являлся федеральным налогом. Исторически он взимался правительствами штатов и местными властями. Но если в том же 1902 г. он обеспечивал 50 % доходов штатов, то в конце прошлого века всего лишь 2 %³. Начиная с 30-х годов XX века, большинство штатов прекратили взимать этот налог по следующим причинам:

- а) появились новые источники пополнения бюджетов штатов: личный подоходный налог и налог с продаж;

¹ *Rosen H. S. Public Finance. Homewood. 1988. P. 481.*

² *Maxwell J.A., Aronson J.R. Financing state and local governments. Washington. 1977. P. 134.*

³ *Pechman J.A. Federal Tax Policy. Washington. 1987. P. 259.*

б) администрирование сбором этого налога всецело осуществлялось на местном уровне, что серьезно ограничивало поступления в казну штатов.

В настоящее время 80 % из более чем 82 000 местных юрисдикций обладают правом взимать налог на имущество. Сегодня он обеспечивает 75 % поступлений в соответствующие бюджеты.⁴

Налогооблагаемая база

В целях налогообложения имущество делится на недвижимость (real property) и личное имущество (personal property):

1. Недвижимость включает в себя землю (сельскохозяйственные угодья; земельные участки под жилищное и промышленное строительство; лес) и сооружения (фермы; жилые дома; промышленные и офисные здания).
2. Личная собственность включает в себя материальные активы (мебель; сельскохозяйственные орудия; ювелирные изделия; транспортные средства; скот) и нематериальные активы (банковские депозиты, акции, облигации и т. п.).

Налогооблагаемой базой является оценочная стоимость данного имущества. Выбираемые либо назначаемые чиновниками на местах оценщики обязаны ежегодно оценивать соответствующее имущество в границах данной юрисдикции. Субъектам налога является владелец облагаемого имущества.

Исходя прежде всего из степени мобильности каждого из вышеуказанных классов имущества, очевидно, что основным объектом налога в каждом штате является недвижимость, а при обложении личного имущества возникают проблемы его обнаружения и оценки. Но только в 4 штатах облагается исключительно недвижимость. А в 15 штатах, несмотря на трудности в администрировании, по закону взимается налог, в том числе и с нематериальных активов.⁵

Налоговая ставка

Принцип фискальной автономии местных властей подразумевает не только определение перечня элементов налогооблагаемой базы, но и раз-

⁴ *Rosen H. S.* Op. cit. P. 482.

⁵ *Maxwell J. A., Aronson J. R.* Op. cit. P. 143.

мера ставки налога на имущество. Она определяется местными органами власти ежегодно по следующей схеме, в основе которой – остаточный принцип:

1) суммируется оценочная стоимость налогооблагаемого имущества, расположенного в данной юрисдикции;

2) устанавливается объем расходов местного бюджета, не покрываемый из других местных источников;

3) необходимая сумма средств, согласно п. 2, делится на суммарную оценочную стоимость налогооблагаемого имущества.

Исходя из полученной величины в процентах, налоговая ответственность плательщика обычно выражается в долларах на 100 долларов оценочной стоимости, принадлежащего ему имущества.⁶

Благодаря низкой мобильности основной налогооблагаемой базы и гибкости при определении налоговой ставки, этот налог приобрел такой фискальный потенциал, что в период с 1948 по 1978 годы ежегодный средний темп роста сбора этого налога (8,4 %) превышал среднегодовой темп роста ВВП (7,3 %)⁷. В результате, в 1978 году в Калифорнии был принят так называемый «Proposition 13», согласно которому:⁸

- максимальная ставка в любом месте штата ограничена 1 %;
- размер оценочной стоимости ограничен оценкой 1975 года;
- запрещено вводить дополнительные налоги на имущество менее чем 2/3 голосов.

Следом подобные ограничения были введены еще примерно в 20 штатах.

Проблемы, сопровождающие взимание этого налога в США

Основные претензии как специалисты, так и рядовые налогоплательщики предъявляют к несовершенствам администрирования и несправедливости при налогообложении.

(1) Администрирование при сборе налога

1. Фигура оценщика.

Бросается в глаза несоответствие той роли, которую оценщик играет в вышеописанной системе сбора налога и текущей практикой его назначения либо избрания. В результате, общество часто сталкивается с низкой квалификацией этих специалистов.

⁶ *Due J. F., Friedlaender A. F. Government Finance. 1981. P. 443.*

⁷ *Pechman J. A. Op. cit. P. 262.*

⁸ *Rosen H. S. Op. cit. P. 489.*

2. Личное имущество как объект налогообложения.

По причине высокой степени мобильности такого имущества не редки случаи ухода из-под налогообложения путем сокрытия.

3. Недооценка налогооблагаемого имущества.

Несмотря на обязательность в ряде случаев оценки по полной стоимости, в среднем оценочная стоимость составляет 30 % от рыночной стоимости данного имущества.

Факторы, влияющие на недооценку:

а) многие из объектов этого налога не участвуют в регулярных сделках на рынке. Следовательно, приходится использовать косвенные методы оценки, а здесь допустима произвольность;

б) уже упомянутая недостаточная квалификация оценщиков;

в) из-за неудачного географического разделения в отдельных местных юрисдикциях возможна нехватка ресурсов для эффективной оценки;

г) стремление местных властей уменьшить объем налоговых поступлений в региональные бюджеты, если данные поступления предусмотрены законодательством;

д) чем ниже оценочная стоимость, тем меньше сумма собираемого налога на имущество. Это оборачивается ростом финансовой помощи со стороны региональных либо федеральных властей;

е) благодаря недооценке, налогоплательщики терпимо относятся к «горизонтальному» и «вертикальному» неравенству при налогообложении, боясь усиления налогового пресса в случае полной оценки.

В результате недооценки имеет место:

– разнообразие в оценках одного и того же имущества;

– необходимость создания на уровне штата специального органа, занимающегося контролем за процессом оценки и выравниванием оценок при предоставлении финансовой помощи.

(2) Неправедливость налогообложения

Согласно определению, справедливое налогообложение имеет место там, где результирующее распределение налогового бремени совпадает с отношением общества к тому, что есть справедливо⁹.

В пользу несправедливости налога на имущество в США существуют следующие доводы:

1. Регрессивность налога.

Это чрезвычайно спорное суждение в теории государственных финансов. Существуют две противоположные точки зрения, опирающиеся на

⁹ *Stiglitz J. E. Economics of Public sector. N.Y. 1988. P. 481.*

различные подходы к возможности «перемещения» этого налога. Но тот факт, что налоговая ответственность не снижается в связи с падением дохода домохозяйства, говорит в пользу регрессивности. О популярности этой точки зрения говорит то, что в более чем половине штатов существуют так называемые программы circuit breakers. Их смысл заключается в следующем.

В случае, если размер налоговой ответственности по уплате налога на имущество превышает определенный законом процент дохода налогоплательщика, то сумма превышения будет вычтена при взимании местного личного подоходного налога. Если данный налогоплательщик не платит местный личный подоходный налог либо величина последнего меньше размера данного вычета, тогда данную сумму превышения просто возмещают ему после уплаты налога на имущество.

Цель этой программы – социальная защита пожилых и бедных домовладельцев и съемщиков жилья, которым в случае неуплаты налога на имущество грозит выселение.

Обращает внимание то, что данная система льготирования сохраняет объем поступлений в бюджеты местного самоуправления, поскольку компенсация поступает за счет налогов, взимаемых штатами.

2. «Горизонтальная» несправедливость.

Если налогоплательщики несут разную налоговую ответственность при равной рыночной стоимости имущества.

3. Условно «географическая» несправедливость.

Она может встречаться в двух случаях:

а) когда в результате применяемого метода оценки одинаковое имущество облагается по-разному в различных юрисдикциях одного штата;

б) когда семьи с низким доходом проживают в юрисдикциях, где действуют относительно высокие ставки налога из-за того, что налогооблагаемой базы недостаточно для обеспечения общенационального стандарта при предоставлении услуг государства.

Обоснование существования налога на имущество

Итак, очевидно, что в основе вышеизложенных претензий множественность объектов налогообложения и методы определения налоговой ответственности. Какие же существуют доводы в пользу объективности присутствия в налоговой системе США данного налога?

1. С экономической точки зрения:

- а) налог на имущество придает налоговой системе большую эффективность как налог, дополняющий личный подоходный налог. Поскольку один доход является необходимым, но не достаточным показателем способности индивида платить налог;
- б) налог на имущество стал основным фискальным инструментом местных властей. Предлагаемые альтернативы при всех присущих им положительных свойствах не смогут обеспечить сравнимый объем ресурсов при относительно разумных ставках.

2. С политической точки зрения:

Налог на имущество обеспечивает местному самоуправлению значительную фискальную автономию от вышестоящих бюджетов, что является залогом эффективности разделения административных властей особенно в федеративном государстве.

Таким образом, часть проблем – нехватка профессиональных оценщиков и относительная несправедливость налога на недвижимость – носят объективный характер. Что касается искажений, которые внесет этот налог в распределение ресурсов на российском рынке жилья, то это сопутствующее любому современному налогу последствие с лихвой компенсируется эффектом от той организационной работы по формированию информационной базы, а значит, ростом степени прозрачности сделок на этом рынке, которая стимулирована потребностью в этом налоге.

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Пивоваров С.Э.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОРГАНИЗАЦИЙ И КОМПЛЕКСОВ

В период преодоления глобального кризиса начала XXI века проблема модернизации экономики страны в целом и каждого отдельного предприятия становится главной задачей для большинства государств мира, равноважной как для США и других развитых стран, так и для России и многих других развивающихся стран.

Эта задача должна решаться на двух взаимосвязанных уровнях: макроуровне – модернизация национальных экономик и отраслей (промышленности, строительства, сельского хозяйства, финансов, торговли и др.), а также на уровне отдельных предприятий и комплексов.

Авторы доклада «Модернизация России» И. Пономарёв, М. Ремизов и другие справедливо пишут, что на макроуровне модернизация носит экзогенный характер. Здесь ставятся сложнейшие задачи преодоления коррупции, ликвидации теневой экономики и обеспечения прозрачности всего бизнеса, разработки современной и эффективной законодательной базы и многие другие не менее приоритетные задачи.

Вместе с тем исключительно важной и сложной является и задача непосредственной модернизации отдельных предприятий, организаций и комплексов, т. е. модернизация на эндогенном уровне. Существует широко распространенное заблуждение по поводу того, что модернизация предприятий включает в себя только внедрение принципиально новых технологий и оборудования. Это, безусловно, важные вопросы, но сами по себе они не решают многие серьезные проблемы.

Комплексная модернизация напрямую связана с такими вопросами, как:

- выбор стратегии экономической деятельности и развития бизнеса;
- детальное изучение рынка подготовки и переподготовки специалистов;
- обоснованная реструктуризация компаний, соответствующая новому видению и новым задачам;

- реинжиниринг и создание новых бизнес-процессов, без чего невозможен выбор новых технологий и нового оборудования;
- глубокая автоматизация управления производством и производственной сферы;
- формирование новой инфраструктуры с целью создания новых рабочих мест;
- наконец, внедрение новейших технологий и техническое перевооружение.

Без реализации перечисленных мер при поставке новых и новейших технологий серьезный эффект маловероятен, более реалистичным будет обратный эффект – напрасного вложения денег, да и выбор оборудования и технологий будет случайным и вовсе не оптимальным.

Приведу пример. Очевидцы рассказывают, как в свое время Н.С. Хрущев вместе со своим зятем А. Аджубеем, который был в то время главным редактором газеты «Известия», получил приглашение присутствовать во Франции на празднике коммунистической газеты «Юманите». Они обратили внимание на то, что газета была многополосной и многокрасочной, чего в СССР тогда не было, и это понравилось руководителю Советского Союза. Тут же выяснилось, что для выпуска в СССР таких газет нужен специализированный завод полиграфических цветных красок.

Хозяева показали гостям полностью автоматизированный завод для производства таких красок, где небольшой коллектив, обеспечивающий регулирование и работу автоматов, выпускал отменную продукцию для многих газет страны. Решено было купить такой завод у французов и поставить его «под ключ» в СССР.

Местом строительства был выбран Торжок – тихий городок со слаборазвитой местной промышленностью, удачно расположенный между Москвой и Ленинградом.

На открытие приехали французские специалисты, привезли свое сырье и некоторые ингредиенты, запустили двигатели. Через некоторое время получили нарядно упакованную, качественную продукцию и уехали...

Завод приступил к будничной работе на своем сырье. Очень скоро системы трубопроводов оказались забиты мусором и забуксовали. Снимали, чистили – сломали автоматику. Запасных частей не оказалось, так как министерство внешней торговли в целях экономии (или по иным причинам) их не закупило. Руководители завода докладывать о сложившейся ситуации высшему руководству не решились, а так как политическая си-

туация вскоре изменилась, о «передовом» заводике никто больше и не вспоминал. Всю автоматику сняли и, в итоге, стали производить обычным ручным способом обычную черную краску.

История всплыла спустя много лет уже при другом руководстве страны. Не оказалось в те годы в Торжке ни одного человека, способного работать с автоматикой. Людей на ходу знакомили со сложнейшим оборудованием, не научили, как подготавливать сырье (просеять, очистить от примесей), не разработали инструкции и правила, абсолютно необходимые для такого производства. Результат был предсказуем. Особо хочу отметить отсутствие запасных частей для сложнейшего оборудования. Министерство внешней торговли проводило такую политику опасной экономии в силу отсутствия квалифицированных специалистов-производственников в своем составе, что часто приводило к очень серьезным провалам в работе, тем более, что собственного производства запасных частей к закупаемой по экспорту особо сложной технике в стране не существовало.

И получалось, как в старой английской песенке:

Не было гвоздя – подкова пропала.
Не было подковы – лошадь захромала.
Лошадь захромала – командир убит.
Конница разбита, армия бежит...

Покупка новых технологий – это не начальная операция, но заключительная стадия большой и ответственной работы. Она включает в себя:

- глубокое исследование рынка;
- информацию о конкурентах и их возможностях;
- знания в области перспектив науки и техники по интересующим нас проблемам;
- подробные представления о бизнес-процессах, которые мы хотим внедрить с целью успешного позиционирования на рынках будущего.

Приведу пример. В начале периода перестройки в Ленинграде с разрешения правительства на базе одного из старых обувных предприятий было создано совместное предприятие (СП) с широко известной немецкой обувной компанией. Вероятно, это было первое СП с иностранной компанией в СССР. Советское государственное предприятие было расположено в центре города в старых корпусах, много лет нуждавшихся в капитальном ремонте. Технологическое оборудование его было физически и морально изношено и безнадежно устарело. Качество основного сырья (на-

туральной кожи) в силу низкого уровня животноводческой базы, красителей и технологий кожевенной промышленности оставляло желать лучшего. Поэтому интерес к новым возможностям со стороны коллектива этого предприятия был искренним и серьезным. Немецкая компания видела свой интерес в возможностях огромного советского рынка, который испытывал острый дефицит на самые простые товары широкого потребления. В результате советская сторона предоставила старые здания, инженерные сети и квалифицированные кадры всех уровней. Немецкая сторона предоставила инвестиции, необходимые для проведения капитального ремонта зданий, технологическое оборудование, принципиально отличавшееся от российского, и провела обучение и переподготовку кадров работающих, включая рабочих, специалистов и линейных менеджеров.

Результаты превзошли все ожидания. Спрос на продукцию этого предприятия был огромный. В Ленинграде последовательно было открыто пять специализированных магазинов этой компании. Обувь в них продавалась по специальным талонам, при этом стояли огромные очереди. СП и его участники процветали, ...но до определенного момента.

В России произошли радикальные политические перемены, наступила приватизация государственной собственности. В страну хлынул поток иностранных товаров, сначала очень дешевых, а затем – разных, включая и очень дорогие. И описываемое нами СП конкуренции не выдержало. Почему?

Виноватыми оказались оба его организатора. Немецкая сторона, создавая совместное предприятие, поставила не новое, но работавшее на тот момент оборудование немецких предприятий, проведя тем самым замену своего старого оборудования на новейшее за счет СП. Следует заметить, что оборудование, поставленное на российское предприятие, физически было в очень хорошем состоянии, но морально устарело уже в момент поставки, ибо уровень его автоматизации не позволял перестраивать машины на производство новых моделей продукции. В то же время российскому руководству компании немецкой стороной было предъявлено обвинение в систематическом обмане и утаивании значительной части прибыли от своего иностранного компаньона. СП, несмотря на многолетний устойчивый успех, не сумело накопить резервный фонд, необходимый для переоснащения новой техникой, стороны не нашли общий язык и в вопросах долевого участия в получении банковских кредитов (в которых им никто в то время не отказал бы), в результате СП перестало существовать.

Какие можно сделать выводы? Прежде всего российские специалисты не имели полной информации о мировом уровне обувной промышленности в момент создания совместного предприятия. Поэтому немецкая сторона поступила не совсем достойно. В подписанных сторонами документах ничего не значилось и о создании резервного фонда для замены морально устаревшего оборудования на новейшее. СП проработало не один год и за это время при честном взаимодействии и полной заинтересованности могло провести успешную модернизацию своего производства и сохранить хорошие позиции на рынках товаров.

Для того чтобы любая модернизация предприятий или организаций была успешной, в каждом конкретном случае необходимо реализовать комплекс мероприятий, которые могут обеспечить успех любому сложному проекту. Рассмотрим их несколько подробнее.

1. Прежде всего провести необходимую подготовительную работу и обеспечить управление изменениями. Этот этап хорошо известен и описан:

- детально проанализировать рыночную ситуацию и конкурентные возможности своей компании;
- оценить сильные и слабые стороны;
- оценить влияние кризиса, глубину рецессии;
- оценить все благоприятные возможности, если таковые имеются.

2. Важной задачей является формирование влиятельной группы (прежде всего топ-менеджеров), способной возглавить процесс модернизации и повести за собой ее сторонников; сторонников нового видения следует приумножать.

3. Создание нового видения должно быть мотивированным и хорошо обоснованным. Для решения этих задач необходима четкая характеристика целей модернизации, выбор и обоснование ее стратегии развития, безусловно направленной на реализацию конкурентоспособности в условиях XXI века. Подробно должна быть разработана финансовая стратегия модернизации, учитывающая все возможные компоненты (роль государства, регионов, национальных и иностранных инвесторов, собственные резервы и возможности).

4. В процессе реализации проекта необходимо провести системную работу по выявлению и ликвидации узких мест, по реструктуризации компании и по автоматизации ее управления (должны быть охвачены такие области, как информационное обеспечение, оперативно-календарное планирование, первичный учет и отчетность). Здесь накоплен большой

опыт не только на уровне иностранных МНК и ТНК, но и ряда российских компаний.

5. Большое внимание следует уделить разработке, обоснованию и реализации мероприятий, связанных с реинжинирингом, включающим создание новых бизнес-процессов, и качественной реорганизацией тех бизнес-процессов, которые необходимо будет сохранить.

6. Следует подробно разработать меры и направления развития корпоративной культуры компании, которые должны стимулировать преодоление коррупции, прозрачность деятельности и безопасность компании, а также принятие проекта модернизации большинством сотрудников и заинтересованных лиц.

7. Необходимо обеспечение системного изучения и оценки достижений науки и техники с целью выбора оптимальных (с позиций избранных стратегий) технологий и оборудования, способных обеспечить высокую конкурентоспособность компании.

8. Столь сложные задачи вызывают необходимость в системном обучении и переподготовке имеющихся кадров и возможную необходимость привлечения специалистов со стороны.

9. Безопасность и полная прозрачность деятельности являются очень серьезными задачами для российских компаний. Они связаны с преодолением многих тяжелых явлений, сложившихся в переходный период формирования нашей экономики. Но только преодолев эти трудности, экономика страны и отдельных компаний может стать устойчивой и высококонкурентной.

10. Необходимо развитие инфраструктуры с целью увеличения рабочих мест в сфере деятельности компании. Следует помнить о том, что внедрение новейших технологий и широкая автоматизация процессов непременно повлекут за собой значительное сокращение рабочих мест в компаниях. Наряду с переподготовкой кадров для работы в новых условиях, следует максимально стимулировать развитие сферы услуг, создание малых компаний по сопутствующим товарам, рекламным продуктам и другой направленности с целью получения новых рабочих мест.

Структуру проектов модернизации, я думаю, не следует жестко регламентировать, но в тех случаях, когда инвестором выступает государство, они должны проходить публичный тендер (конкурс). Надо полагать, что любой инвестор может привлекать для рецензий независимых аудиторов и специалистов. Качество проектов должно быть высоким, их структура может, в зависимости от специфических особенностей компаний и их

проблем, включать разные разделы, например экономический, технологический, при необходимости строительный. Могут рассматриваться и оцениваться несколько вариантов решений тех или иных задач. Экономическая часть может быть в форме бизнес-плана. Еще 10 лет тому назад П. Дойл отмечал, что только постоянно модернизируя изделия, расширяя товарные линии, компании имеют возможность в течение длительного времени добиваться высоких показателей прибыли, отстаивать лидерские позиции на рынке.

В мировой практике рыночных отношений бизнес-планирование является одним из важных и абсолютно необходимых средств эффективного управления. Это динамичные документы, своевременно адаптирующиеся к изменениям рынка. Они максимально достоверны, ибо формируются на базе достоверной статистики прошлых периодов деятельности, на объективной оценке сложившихся рыночных отношений, взвешенных и обоснованных прогнозах. Все сказанное не защищает их в полной мере от возможных ошибок и проколов, поэтому все планы в условиях рыночной экономики постоянно уточняются и корректируются.

Как правило, это эластичные документы, рассматривающие различные варианты и схемы реализации поставленных целей. Бизнес-планы являются необходимым средством мониторинга текущего управления предприятиями и проектами. Независимо от уровня и целей, как правило, они отвечают на вопрос: что мы можем и что мы должны сделать?

В течение предыдущего десятилетия мы в России наблюдали, что бизнес-планы в наших условиях за редким исключением использовались в целях привлечения ресурсов «со стороны» и отвечали по существу только на один вопрос: что мы хотим? Они становились формальными документами, необходимыми для получения инвестиций в банках и инвестиционных компаниях. При такой постановке и в силу реалий российской действительности большинство расчетов при составлении бизнес-планов базировались на недостоверной информации и преследовали одну, заранее установленную цель – аналитическое подтверждение эффективности и надежности использования испрашиваемых инвестиций. Это были статичные, как правило, одновариантные документы, не имевшие никакого отношения к реальной хозяйственной деятельности предприятий; они, по своей сути, носили целевой, краткосрочный характер. В них отсутствовал анализ чувствительности, не рассматривались возможные варианты развития событий. Как правило, эти документы выполнялись сторонними организациями или отдельными специалистами, часто весьма низкой квали-

фикации. Заказчики этих документов относились к ним с большой долей безразличия и пренебрежения. Бизнес-планы предназначались исключительно для внешнего использования, так как включались в обязательный перечень документов, необходимых банкам и другим инвестиционным организациям для предоставления кредитов.

Нередкими были случаи, когда полученные таким образом средства использовались вовсе не на декларируемые в бизнес-планах цели. Однако даже в тех случаях, когда выделяемые средства использовались на запланированные цели, сформулированные в бизнес-планах, документы не могли быть средствами мониторинга и текущего управления проектами, так как большинство заложенных в них данных, показателей и характеристик отличались от действительного положения дел как день от ночи.

Все сказанное, безусловно, не способствовало росту доверия инвесторов, особенно иностранных, к бизнес-планам и их заказчикам. В итоге бизнес-планы российских предприятий становились второстепенными документами, дополнявшими формальный комплект. Банки, в первую очередь, рассматривали механизмы обеспечения предоставления кредитов, анализировали связи клиентов с банками, их кредитные биографии. По сути, такие бизнес-планы российских предприятий никому не были нужны – ни заказчикам, ни банкам.

Почему сложилось столь странное, извращенное отношение к бизнес-планированию в первое десятилетие его применения в нашей стране? Сформулируем основные мотивы.

В среде хозяйственников СССР исторически не было никакого доверия и уважения к централизованному стратегическому планированию в течение всех последних десятилетий существования СССР. Негативное отношение большинства специалистов и исполнителей касалось прежде всего формирования стратегических так называемых пятилетних планов, начиная от устанавливаемых правительством (Госпланом, министерствами) фальшивых базовых «контрольных цифр», соответствовавших каким-то политическим целям, и кончая во многом липовыми (после ряда корректировок) отчетами конкретных предприятий.

В силу теневого или полутеневого характера деятельности большинства российских предприятий в первое постприватизационное десятилетие достоверной официальной статистической информации как в стране в целом, так и на предприятиях в частности не было вообще, а следовательно у них не могло быть и обоснованного планирования.

В течение всего десятилетия на большинстве предприятий происходила многократная смена топ-менеджмента. При этом подбор руководителей часто осуществлялся не с позиций профессиональной подготовленности, образования, опыта работы в конкретной области, деловых, лидерских, творческих качеств, наконец, просто честности, но совершенно по другим критериям.

На предприятиях вообще не было экономистов, имевших сколько-нибудь серьезные знания в области рынка, владевших экономико-математическими методами, способными разработать взвешенный, эластичный, продуманный с разных точек зрения план.

Наконец, просто потому, что качественный бизнес-план – это модель деятельности или успешного и, безусловно, открыто работающего предприятия, или предприятия, которое стремится быть таковым. Если таких планов нет, то это является свидетельством отсутствия потребности в них, ибо рынок в России в те годы был принципиально иным.

Сегодня ситуация принципиально другая. Вопрос выживаемости в условиях кризиса и тяжелой рецессии напрямую связан с коренной модернизацией компаний и их реальной конкурентоспособностью. Поэтому старые рецепты не работают. Необходим радикальный слом старого ради успешного выстраивания новой экономики каждого предприятия и организации.

Нам следует помнить, что успех реализации стратегических программ напрямую связан с квалификацией и уровнем подготовки менеджеров и специалистов. Эти вопросы мы должны решать очень серьезно и ответственно.

Россия обладает гигантскими ресурсами и резервами. Я уверен в том, что рано или поздно она найдет силы для преодоления кризиса и его последствий, для подъема всей экономики страны. Очень важно, чтобы это произошло раньше и с меньшими затратами и потерями, чем в прошлые исторические периоды.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ

Современная изменчивая рыночная среда требует от организаций выхода на качественно новый уровень методов осуществления своей деятельности. Компании вынуждены работать гибко, создавая новые системы отношений как с партнерами, так и со своими сотрудниками, вырабатывая адекватные происходящим изменениям стратегии и пересматривая приоритеты в развитии организации. Человеческий ресурс становится ключевым ресурсом – именно квалифицированный, мотивированный персонал при грамотном управлении способен обеспечить создание и удержание конкурентных преимуществ организации. Это особенно актуально в условиях мирового кризиса: когда доступ к другим типам ресурсов ограничен, персонал, его знания и навыки становятся для многих предприятий единственным средством выживания. В связи с этим особое внимание следует уделять технологиям управления и развития персонала. В настоящее время в данной области одним из наиболее прогрессивных является компетентностный подход, на основе которого создаются эффективные инструменты оценки, отбора, обучения и развития сотрудников.

Термины «компетенция» и «компетентность» часто используются в научной и прикладной литературе, а также в практике специалистов по управлению человеческими ресурсами. Однако, к сожалению, до сих пор встречаются разночтения в трактовке данных понятий, во многом обусловленные сложностями перевода и разнообразием подходов. Поскольку терминологическое дифференцирование выходит за рамки данной работы, заслуживая отдельного исследования, мы не будем проводить сравнительный анализ существующих определений, ограничившись пояснением специфики трактовок понятия «компетенция» и «компетентность» в рассматриваемых подходах.

Можно выделить несколько подходов, определяющих компетентность в деятельности [7; 13], из которых наиболее распространенными и широко применяемыми являются:

– «Подход на основе компетенций», или «Американский подход к компетентности», поскольку он был развит американскими учеными (МакКлиланд, Бояцис, Спенсеры и др.). Согласно ему, компетентным

можно назвать человека, который обладает определенными личными качествами, знаниями, навыками и т. п.

– «Английский подход к компетентности» известен так же, как «Подход на основе деятельности», «Подход, основанный на задании». Компетентный человек может продемонстрировать хорошее выполнение определенной работы.

– «Целостный подход», включающий как поведенческие, так и функциональные компетенции. Распространен во Франции, Германии, Австрии.

Американский подход

Evangelista The old article Competencies and Careers Guidance

Этот подход берет свое начало в работах американского психолога и консультанта Дэвида МакКлилланда, который в своей статье 1973 года утверждал, что существующие тесты оценки интеллекта и способностей (применяемые в системах среднего и высшего образования, а также в рекрутменте) не могут предсказать профессионального успеха [9]. Основываясь на работах американских психологов 60-х, которые начали уделять внимание личностным характеристикам, МакКлилланд провел серию исследований, направленных на выявление влияющих на успех факторов, наблюдая за успешными и эффективными исполнителями, с целью определить, чем они отличаются от менее успешных, выявляя навыки и свойства, расположенные вне когнитивных способностей. В результате им были разработаны альтернативные тесты, которые начали активно применяться в консалтинговой компании Nau McVer. Не только в рекрутменте, но и в рамках других функций управления персоналом, так как компетенции, в большей степени являясь поведенческими характеристиками, в отличие от индивидуальности и интеллекта, могут быть сформированы через обучение и развитие [10].

Его подход оказал большое влияние на развитие управленческой практики, инициировав появление обучения, а также управления человеческими ресурсами, основанными на компетенциях, и получил широкое распространение не только в США, но и не в англо-саксонских странах.

Основываясь на материалах статьи МакКлилланда, а также на работах авторов, анализирующих эту статью [6], можно сформулировать первое данное определение компетенции как «любая личностная характери-

стика, которая (обычно в комбинации с другими) делает возможным качественное выполнение определенного задания в данной организации».

Позднее это определение было изменено Ричардом Бояцисом – коллегой МакКлилланда. Он исследовал и классифицировал сотни компетенций и дал следующее определение: «базовая характеристика индивида (мотив, черта характера, навык, самооценка, социальная роль, знания), использование которой обеспечивает эффективное действие и/или превосходное выполнение работы» [3]. Это определение принято Американской ассоциацией менеджмента (American Management Association).

Ричард Бояцис, проведя исследования 2000 менеджеров в 12 компаниях, определил характеристики, позволяющие им быть эффективными в различных ситуациях, и предложил интегрированную модель управленческих компетенций, которая объясняет взаимосвязь этих характеристик и их отношений как с функциями управления, так и с внутренней организационной средой.

Таким образом, Бояцис расширяет определение МакКлилланда – он не делает упор на связь личных характеристик с контекстом работы. Хотя в его исследованиях компетенции по-прежнему определяются спецификой задания и организации, он также выделяет ряд компетенций, которыми должны обладать все хорошие управленцы, вне зависимости от содержания их работы.

В 1989 году Лил Спенсер и Сайн Спенсер начали анализировать работы, посвященные компетенциям, завершенные к тому времени компанией McBer. Они охватывали не только руководителей, но и предпринимателей, продавцов и работников сферы обслуживания из разнообразных организаций. В течение более 20 лет свыше 100 исследователей предложили 286 моделей (две трети которых были американскими, остальные разрабатывались 20 странами или совместно). Спенсеры сравнили все эти модели и перевели полученные данные на общий язык, проанализировали поведенческие показатели с целью найти общий знаменатель. Было установлено около 760 видов поведения. Из них 360, определяющих 21 компетенцию, составили 80–98 % от поведения каждой модели. Все они были собраны в предварительный словарь поведенческих индикаторов [13].

Деятельность МакКлилланда и консалтинговой компании McBer породила огромную индустрию. Организации как консалтинговые, так и частные в США, Великобритании и по всему миру используют методику развития собственных моделей и применяют их к целому ряду управленческих процессов [11].

Разработка практического инструментария для выявления индивидуальных особенностей, способных дифференцировать «превосходных» и «средних» исполнителей, развивалась параллельно со стратегическим подходом Хэмела и Прахалада [8], ориентированным на «ключевые компетенции» (core competences). После 1980 года компетентностный подход начал активно продвигаться в бизнес-школах (усилиями Американской ассоциации колледжей и школ бизнеса (AACSB), так как Американская ассоциация менеджмента (AMA) опубликовала исследование о 5 кластерах компетенций, связанных с эффективным поведением менеджеров. Позднее Государственная комиссия по развитию важнейших навыков (SCANS), учрежденная американским министром труда, определила список «общих» компетенций (ресурсы, межличностные, информационные, системы и технология) [4]. Связь между «общими» компетенциями и «ключевыми» осуществляется через моделирование и оценку компетенций. Моделирование компетенций позволяет определить ключевые факторы успеха, а оценка компетенций используется для определения степени выраженности данных критических компетенций у индивидов [12].

С конца 90-х HR-менеджмент на основе компетенций стал широко распространенным явлением в США, применяясь не только в сфере обучения и развития персонала, но и его отбора, удержания, вознаграждения. Модель компетенций фиксирует личностные и поведенческие особенности, а также и знания, навыки, рабочие привычки, а иногда и стандарты работы и процессов, которые необходимы для эффективной деятельности в организации, позволяющей ей достичь стратегических целей, выступая таким образом связующим звеном между развитием человеческих ресурсов и организационной стратегией.

Большая часть современной американской литературы главным образом сконцентрирована на связанных с работой (функциональных) компетенциях, в основе которых – поведенческие компетенции [1; 2].

В то время как поведенческий подход к компетенциям, наиболее сильно развиваемый МакКлиландом и Нау McBer, все еще очень популярен США, более широкая концепция компетенций, которая подчеркивает важность связанных с работой функциональных навыков и знаний, делает значительные успехи.

Таким образом, значение термина «компетенция» в рамках Американского подхода изменилось со временем. Изначально она определялась как личностная характеристика, которая позволяет качественно выполнять конкретные задания в конкретной организации, затем как личностная ха-

рактеристика, позволяющая хорошо выполнять работу, и, наконец, как характеристика, используемая при выполнении работы.

Английский подход

В английском подходе термин «компетентность» обозначает связанное с работой специфическое задание, которое индивид способен выполнить на уровне установленных стандартов [5]. Акцент сделан на то, как сотрудник выполняет свою работу. Оценка деятельности осуществляется на основе выполняемых рабочих заданий (действий, которые могут быть идентифицированы в блок-схеме, описывающей как выполняется работа) и общих результатов деятельности.

В этом случае определение компетенций индивида означает составление списка главных заданий конкретной работы, которые он способен выполнить. В Великобритании для большого числа различных профессий была разработана серия стандартов деятельности, которым необходимо соответствовать для того, чтобы быть признанным способным выполнять определенную работу.

В 1988 году при поддержке Британского института менеджмента (British Institute of Management) и правительства была основана организация Management Charter Initiative (MCI), управляемая работодателями. Миссия MCI – «улучшение деятельности организаций Великобритании путем улучшения качества Британских менеджеров». В 1989 году MCI было поручено идентифицировать лучшие практики в управлении. В 1988 году также был основан the National Council for Vocational Qualification (NCVQ) с целью «сохранения стандартов профессиональной компетентности и привязки к данным стандартам квалификационных документов» (Jessup, 1991). Публикация MCI стандартов менеджмента (MCI-I) в 1990 году сформировала набор критериев, определяющих навыки, необходимые менеджерам во всех организациях и всех профессиональных областях. Через несколько лет была опубликована вторая версия стандартов менеджмента (MCI-II). MCI, позже ставшая частью МЕТО (Management Enterprise Training Organisation), была расформирована в 2000 году. Контракт, заключенный с Сертификационным институтом менеджмента (Chartered Management Institute), привел к созданию в том же году MSC – Management Standards Centre – органа, устанавливающего стандарты для менеджмента и лидерства. В 2004 году была создана третья версия стандартов – Национальные профессиональные стандарты (National Occupational Standards, NOS), пересмотренная в 2008.

Кроме того, с 2002 года функционирует система Отраслевых квалификационных советов (Sector Skills Councils, SSC) и органов, устанавливающих стандарты (Standards Setting Body, SSB). В настоящее время функционирует 25 подобных советов, охватывающих порядка 85 % рабочей силы Великобритании. Ранее за их финансирование, поддержку и мониторинг отвечало Агентство по развитию (Sector Skills Development Agency, SSDA), но с 1 апреля 2008 года его заменили Британской комиссией по занятости и навыкам (UK Commission for Employment and Skills) и Альянсом отраслевых квалификационных советов (Alliance of Sector Skills Councils), объединяющим действующие советы.

SSCs и SSBs совместно с отраслевыми работодателями и партнерами развивают, сохраняют и обновляют NOS в соответствии с потребностями индустриальных изменений, появлением новых практик и т. п.

NOS могут быть использованы для:

- уточнения должностных инструкций;
- создания программ обучения и развития;
- бенчмаркинга и улучшения деятельности работников;
- информирования о лучших рабочих практиках;
- информирования о Британских квалификационных экзаменах и соответствующих документах (имеющих аккредитацию).

Таким образом, организации Великобритании очень активно используют компетентностный подход в управлении человеческими ресурсами, опираясь на разработанные специалистами стандарты, содержащие операции, действия, которые необходимо выполнять на той или иной позиции, критерии выполнения работ, знания, необходимые для соответствия этим критериям, личностные характеристики. Единые внутриотраслевые стандарты позволяют компаниям не тратить ресурсы на разработку собственных моделей компетенций для каждой должности, сосредотачивая усилия на стратегическом аспекте управления компетенциями, а специалистам адекватно оценивать свою конкурентоспособность на рынке труда и выстраивать планы развития и профессионального роста.

Исходя из вышесказанного, Английский подход направлен на изучение характеристик деятельности и их выполнении, тогда как Американский концентрируется на людях, которые эту деятельность выполняют. Противопоставление американской и английской школ также известно как «компетенции против компетентности», «процесс против результата» и «поведенческие компетенции против профессиональных», «поведенческий подход против функционального» [14].

Многомерный и целостный подход: Франция, Германия

В континентальной Европе более популярны два других подхода (на примере Франции и Германии). Остальные европейские страны следовали за США и Великобританией. Французские и немецкие подходы, менее широко обсуждаемые, тем не менее значительно шире подходят к проблеме [5].

Во Франции изучение и развитие компетентностного подхода началось в 80-х с появлением идеи внутри организаций, становлением инструментария для практиков и консультантов в области управления человеческими ресурсами. Далее последовало формирование концептуального представления о компетенциях и появление критических подходов. Компетентностный менеджмент во Франции, по мнению многих экспертов, несет на себе отпечаток национальной культуры (в контексте права на профессиональное обучение и важную роль коллективных соглашений). Государственная поддержка разработки подходов на основе компетенций началась в 1993 году с внимания к ним Национального бюро по трудоустройству (ANPE). Предприятия отходят от оценки квалификации в сторону систем индивидуальной оценки компетенций. В 90-е годы вводится право граждан на независимую оценку компетенций для того, чтобы иметь возможность индивидуального развития в рамках профессии. Понятие компетенций становится все более популярным как в академических исследованиях, так и на практике, разрабатываются различные нормативные модели и методы, инструменты для развития и измерения компетенций, вводятся системы оплаты труда на основе компетенций.

По мнению ряда французских исследователей, национальный подход, рассматривающий комплекс знаний (*savoir*), функциональных (*savoir-faire*) и поведенческих (*savoir-être*) компетенций, является более многогранным, чем другие. Отмечается сильная взаимосвязь между британскими функциональными компетенциями и французскими *savoir-faire* и между американскими компетенциями, как например в подходе *Hay Group*, и французскими *savoir-être*.

Германия

Несмотря на изначальную включенность понятия компетенции (*Kompetenz*) в систему профессионального образования (*Vocational Education and Training, VET*), главный акцент в определении профессио-

нализма делался на точное определение необходимых знаний (и в меньшей степени на результаты). В 80-х годах появляется концепция «ключевых квалификаций» (Schlüsselqualifikationen), которая включает индивидуальные компетенции типа «способности действовать автономно и решать проблемы независимо», «гибкость», «способность к сотрудничеству», «этичность и моральная зрелость». В то время как Qualifikation показывает способность справиться с конкретными (как правило, профессиональными) требованиями ситуации, Kompetenz обращаются к способности человека действовать и являются более целостными, включая не только знания и способности в определенной узкой области, но также и ключевые, и общие способности.

В 1996 г. немецкая система образования приняла подход «компетенции действия» (action competence), двигаясь от темы/предмета (исходных ресурсов) к компетенциям (результату) и сместила фокус учебных программ со знаний и навыков, связанных с конкретной деятельностью, на области изучения. И в настоящее время в начале каждого нового учебного плана профессионального обучения прописывается стандартная типология компетенций: тщательно разрабатываются профессиональные «компетенции действия» (Handlungskompetenz) в терминах сферы деятельности или предметных компетенций (Fachkompetenz), личностные компетенции (Personalkompetenz) и социальные компетенции (Sozialkompetenz) [5]. Компетенции, относящиеся к сфере деятельности, на основе предметных знаний и навыков описывают готовность и способность выполнять задачи, решать проблемы и оценивать результаты последовательно и независимо в соответствии с целями. Они включают как познавательные, так и функциональные компетенции. Предпосылкой для развития Fachkompetenz являются общие когнитивные компетенции (Sachkompetenz) – способность думать и действовать проницательным и решающим проблему способом.

Личностные компетенции описывают готовность и способность понимать, анализировать и оценивать возможные пути развития, требования и ограничения в личной, трудовой и общественной жизни, развивать собственные навыки так же успешно, как и выбирать, и реализовывать жизненные планы. Включает такие свойства личности, как «независимость», «критические способности», «уверенность в себе», «надежность», «ответственность» и «чувство долга» наряду с профессиональными и этическими ценностями. Personalkompetenz, таким образом, включают когнитивные и социальные компетенции.

Социальные компетенции описывают готовность и способность создавать и поддерживать отношения, идентифицировать и понимать возможные выгоды и угрозы в отношениях, а также способность взаимодействовать с другими рациональным и честным способом, включающим развитие чувства социальной ответственности и солидарности. Sozialkompetenz таким образом включают функциональные и социальные компетенции. В настоящее время в Германии существует 350 составленных по общему формату профилей профессий, описывающих требуемые компетенции в рамках и терминах, указанных выше.

Таким образом, можно наблюдать происходящее с течением времени смешение исторически сложившихся национальных подходов к использованию компетенций. Функциональные и когнитивные компетенции были добавлены к поведенческим компетенциям в США, в то время как в Великобритании когнитивные и поведенческие компетентности дополнили модели профессиональных функциональных компетенций. Франция и Германия, выйдя на «арену» позже, изначально приняли более целостную структуру, рассматривая знания, навыки и поведение в качестве составных элементов модели компетенций так же, как и другие страны, перенявшие и адаптировавшие принципы профессионального обучения.

Россия

Как показывает международная практика, наряду с бизнес-организациями образовательные институты также испытывают большой интерес к понятию компетенции. Вследствие того, что организации стали уделять все больше внимания компетенциям, в образовании возник ряд вопросов: как учить так, чтобы на выходе получить компетентного профессионала? Является ли компетенция приобретаемой только в условиях профессиональной деятельности? Можно ли научить компетентности? И нужно ли, учитывая турбулентность внешней среды, в которой умение решать новые проблемы в незнакомых ситуациях ценится зачастую выше навыков решения конкретных профессиональных задач. Компетентностное движение в образовании является одновременно и реакцией, и источником компетентностного подхода в менеджменте.

В соответствии с Болонским соглашением, которое в 2003 году подписала и Россия, высшие профессиональные школы всех стран-участниц Болонского процесса должны развиваться в единых, организационных рамках, не теряя при этом свою социокультурную и национальную специ-

фику. Таким образом, введение компетентностного подхода в высшие учебные заведения нашей страны выступает важнейшей задачей интеграции России в европейское образовательное сообщество. Стандарты профессионального образования нового поколения уже формулируются на языке компетенций, однако внедрение компетентностного подхода в образовательный процесс требует решения многих исследовательских задач. В данном направлении ведется активная работа, причем как в прикладном, так и в теоретическом аспекте. Научные работы многих специалистов [15, 16 и др.] посвящаются изучению предпосылок рассматриваемого подхода, дифференциации понятий «Профессионально Важные Качества», «Знания, Умения, Навыки» и «Компетенции», «Компетентность»; анализируются проблемы и перспективы внедрения компетентностного подхода в общее и профессиональное образование и т. п.

Что же касается ситуации в управлении – реальность несколько отличается. Зарубежные организации используют для своих российских представительств инструментарий страны базирования зачастую без адаптации к национальной специфике. Менеджеры по персоналу, консультанты также пользуются иностранными методиками, в основном речь идет об американских моделях компетенций. Теоретические изыскания в этой области проводятся, однако определенный временной лаг в истории вопроса заставляет активно перенимать опыт и наработки зарубежных ученых.

А между тем выработка «общего компетентностного подхода», развитие соответствующей типологии компетенций важно для того, чтобы объединить образование и профессиональное обучение с практикой менеджмента, выровнять их с потребностями рынка труда и обеспечить мобильность трудовых ресурсов (вертикальное – в развитии карьеры, горизонтальное – ротация между секторами и пространственное – территориально) особенно для специалистов, столкнувшихся с безработицей.

Применение компетентностного подхода в России, его национальные аспекты, проблемы и перспективы внедрения в образовательные и бизнес-системы являются актуальными и важными вопросами, исследование которых выходит за рамки данной работы. Однако проведенный обзор национальных подходов, динамики их развития демонстрирует потребность тщательного отбора накопленного зарубежными теоретиками и практиками опыта с целью разработки на его основе отечественных перспективных и релевантных методик.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Aragon, S. R., Johnson, S. D.* (2002) Emerging roles and competencies for training in e-learning environments, *Advances in Developing Human Resources*, 4(4), pp. 424 – 439.
2. *Boon, J., van der Klink, M.* (2002) Competencies: the triumph of a fuzzy concept, *Academy of Human Resource Development Annual Conference*, Honolulu, HA, 27 February – 3 March, in: *Proceedings*, Vol. 1, pp. 327–334.
3. *Boyatzis, R.* (1982). *The Competent Manager: A Model for Effective Performance*. Chichester: John Wiley.
4. *Delamare Le Deist F., Winterton J.* What is Competence? *Human Resource Development International*, Vol. 8, № 1, 27–46, March, 2005.
5. *Evangelista L.* (2006) Competencies and Careers Guidance. <http://www.orientamento.it/english/competencies-guidance.htm>
6. *Evangelista L.* (2008) A summary of McClelland, D. C. (1973). Testing for competence rather than for «intelligence». *American Psychologist*, 28, 1–14. <http://www.orientamento.it/orientamento/8b.htm>
7. *Evangelista L.* (2008) The quest for competence // <http://www.orientamento.it/orientamento/8d.htm#quest>
8. *Hamel, G., Prahalad, C. K.* (1994) *Competing for the Future* (Cambridge, MA: Harvard Business School Press).
9. *McClelland, D. C.* (1973). Testing for competence rather than intelligence. *American Psychologist*, 28(1), 1–14.
10. *McClelland, D. C.* (1998). Identifying competencies with behavioral-event interviews. *Psychological Science*, 9(5), 331–339.
11. *Rankin, N.* (2004) The new prescription for performance: the eleventh competency benchmarking survey, *Competency & Emotional Intelligence Benchmarking*, 2004/05, IRS (LexisNexis UK), 2004.
12. *Spencer, L. M., Mc Clelland, D. C., Kelner, S.* (1997) *Competency Assessment Methods: History and State of the Art* (Boston, MA: Hay / Mc Ber).
13. *Spencer, L., Spencer, S.* (1993) *Competence at Work: A Model for Superior Performance* (New York: Wiley).
14. *Stoof A., Martens R.L., van Merrienboer J. J. G.* (2000, May). What is competence? A constructivist approach as a way out of confusion. Paper presented at the Onderwijs Research Dagen (ORD), Leiden, The Netherlands.
15. *Хуторской А.В.* Практикум по дидактике и современным методикам обучения. – СПб.: Питер, 2004.
16. *Шекшня С.В.* Управление персоналом современной организации. – М.: Бизнес-школа «Интел-синтез», 1998.

ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Важной составляющей современного управления является планирование деятельности организации.

Период 1990 годов в нашей стране характеризовался утратой интереса к такому инструменту управления, как планирование [3]. Основными причинами этого явились:

- вера, основанная на утверждении о непредсказуемости рынка, в миф, распространяемый в советские времена, на отсутствие планирования в рыночной экономике;
- невозможность использования «старых», нерыночных инструментов управления, с которыми в тот период ассоциировалась система централизованного планирования;
- отсутствие опыта планирования в условиях рыночной экономики;
- отсутствие подготовленных специалистов для реализации моделей многовариантных планов и системы постоянных уточнений и корректировок;
- широкое распространение теневой экономики, исключавшей возможности прозрачной отчетности и планирования.

В результате разработка обоснованных планов, даже для крупных организаций, стала просто нереализуемым методом управления.

В последние годы, по мере стабилизации экономических условий существования и освоения новых подходов в России, планирование становится одним из основных методов управления организациями.

Задачами производственного планирования являются:

- обеспечение целенаправленного развития организации в целом и ее структурных подразделений;
- перспективная ориентация и раннее распознавание проблем развития производства;
- координация производственной деятельности структурных подразделений и работников организации;
- создание объективной базы для эффективного контроля производства;

- мотивация трудовой активности работников организации;
- информационное обеспечение работников организации.

Для достижения поставленных задач в организации должна быть создана разветвленная сбалансированная система планирования (от краткосрочных ежедневных графиков до долгосрочных стратегических планов существования на срок от 2-х лет и более, разрабатываемых на разных уровнях управления, рассматриваемых как залог эффективного управления организацией в условиях постоянно усиливающейся мировой конкуренции).

Стратегическое планирование подразумевает формирование долгосрочного плана развития организации. По мнению Г. Минцберга, «стратегии выполняют для организации ту же функцию, что шоры для лошадей: они не дают им сбиться с пути, но едва ли позволяют увидеть, что творится вокруг» [4].

В стратегическом плане организации указываются такие аспекты функционирования, как: обеспечение номенклатуры выпускаемых товаров и услуг; охват географических сегментов обслуживаемого рынка; основные направления повышения эффективности деятельности организации.

В основе классического стратегического планирования деятельности организации лежит бизнес-планирование. Его сущность заключается в принятии решений по вопросам управления организацией с учетом внешних (динамичность рынка, цены на ресурсы, процентные ставки, курсы валют и т. д.) и внутренних факторов влияния. Динамика изменений во внешней и внутренней среде требует постоянной корректировки планов организации, что влияет на частичную утрату возможности использования системы планирования для оценки достижения ранее поставленных целей. Использование механизма корректировки годовых планов позволяет скрывать возможные недостатки и ошибки в работе менеджмента организации, что неизбежно снижает эффективность плановых инструментов.

Альтернативой механизму постоянной корректировки планов является возможность расширения использования в процессе планирования абсолютных и относительных показателей (положение компании на рынке; отдача на капитал; эффективность производства и ее производные; соотношение собственных и заемных средств и т. д.). При этом относительные показатели характеризуются большей устойчивостью по отношению к изменениям внешних условий, что расширяет возможности их использования и горизонты планирования. Чем больше временной интервал (горизонт планирования), тем выше значение относительных показателей.

В настоящее время прослеживаются тенденции по устранению проблем, возникающих при традиционном подходе к стратегическому планированию и бюджетированию, известные под названиями: «передовое бюджетирование» и «внебюджетное планирование». Сторонники первого подхода подчеркивают необходимость разработки бюджетов на основе стратегических целевых показателей. Для этого бюджетное планирование связывается предложенными Р. Капланом и Д. Нортоном стратегическими картами [1]. Модель предполагает использование гибких скользящих бюджетов, современного программного обеспечения, относительных саморегулирующих целей, бюджетов, ориентированных на процессы [2].

Концепция «внебюджетного планирования» зародилась в 1998 году как результат научно-практических исследований международной рабочей группы по прогрессивным технологиям, направленный на разработку новой модели менеджмента для перехода от промышленной к информационной эре. В ней учитываются следующие положения: собственники заинтересованы в «наилучшей» эффективности; нематериальные активы имеют решающее значение; инновационный процесс протекает бурно; глобализация приводит к снижению цен; клиенты не отличаются постоянством; инвесторы и надзорные органы требуют строго соблюдения этических норм.

Приведение внутрифирменного планирования в соответствие с особенностями информационной экономики потребовало: повышения гибкости и адаптивности планов; снижения затрат на планирование; создание механизмов планирования, ориентирующих работников на создание устойчивых конкурентных преимуществ; разработки инструментов планирования, стимулирующих предпринимательство, творческую активность и соблюдение этических норм [5].

В публикациях Дж. Хоупа и Р. Фрейзера [6] речь идет о возможностях применения концепции «вне бюджетирования», предлагающей отказаться от бюджетов как инструментов контроля, а вместо них использовать скользящие прогнозы, систему сбалансированных показателей, измерение показателей производительности и услуг с ориентацией на процессы, бэнчмаркинг, непрерывное планирование.

Преимущества, получаемые организациями, при отказе от бюджетирования:

- 1) сокращение длительности процесса установления целей и планирования ресурсов (до 95 % времени, затрачиваемого на подготовку бюджетов и прогнозирование);

2) стимулирование непрерывающегося поиска более высоких уровней эффективности, поскольку бюджет больше не ограничивает затраты снизу;

3) повышение гибкости и адаптивности планов, сокращение времени на корректировки плановых показателей;

4) согласование действий менеджеров со стратегическими задачами, а не с узкими интересами подразделений;

5) повышение плановой и отчетной достоверности информации, поскольку нет фиксированных границ достижения цели, у менеджеров среднего звена нет необходимости манипулировать показателями или представлять их в такой манере, которая может исказить реальные обстоятельства;

6) сокращение затрат на планирование в целом по организации.

Производственный план (или операционный план в сервисных организациях) разрабатывается как часть среднесрочного бизнес-плана, за реализацию которого отвечают функциональные (операционные) отделения, используется для координации разработанных в организации планов различных уровней. По существу именно на его основе составляются среднесрочные и краткосрочные планы организации по выпуску конкретной продукции.

Главным ограничением к составлению производственных планов является широта временных рамок планирования: чем они уже – тем точнее прогнозы.

Успешному функционированию производства способствует своевременное обеспечение операционной системы мощностями, необходимыми для выполнения требований производственного плана. Распространенным способом планирования мощностей является агрегированное планирование (объединение нескольких видов ресурсов и показателей программ в общие, сводные показатели и группы), направленное на определение объемов и сроков производства в среднесрочном периоде (от 3 до 18 месяцев).

В основном в процессе агрегированного планирования используются три параметра: количество рабочей силы, уровень производства, объем материальных запасов организации. Формы агрегированного планирования напрямую зависят от размеров и направлений деятельности организации: в крупных – это специальные программные задания; в средних – расчеты необходимой численности работников, оборудования и материальных ресурсов.

До момента начала реализации плана производства он должен быть проверен на реалистичность выполнения. Проверку можно проводить с использованием модуля укрупненной оценки потребности в мощностях (rough cut capacity planning – RCCP). Значение RCCP и его влияние на систему планирования и контроля было описано еще в 1979 году Джорджем Плосселом и Эвертом Велчем [7, стр. 149]:

1) производственный и инвентарный учет – постоянный процесс по корректировке действий во имя удовлетворения желаний потребителя – включает эффективное выполнение трех основных функций: формирование достижимого главного календарного плана производства; планирование и контроль цепи ценностей; планирование и контроль мощностей;

2) важность планирования спецификации серии товаров от начала до конца производственного цикла на всех стадиях, где вовлечены процессы снабжения и изготовления товаров;

3) важность контроля – это изготовление правильных вещей в нужное время. Он полностью зависит от поддержания баланса между требованиями главного календарного плана производства и оценкой окончательной продукции;

4) планирование объемов производства – это задача определения количества производимых товаров, необходимых как внутренним, так и внешним потребителям;

5) контроль объемов производства – это сравнение между запланированными уровнями и фактически достигнутыми, согласно плану.

При ограничении уровня инвестиций в ключевые ресурсы организации предварительное определение затрат времени по каждому ресурсу и их необходимое количество позволяет пересмотреть весь план загрузки производственных мощностей до момента производства. А на основе уже выверенного RCCP пересматривается главный календарный план производства.

Таким образом, планирование включает процессы формулирования целей организации, планов действий, временных сроков их реализации, последовательность действий и направлений распределения всех видов ресурсов, необходимых для достижения поставленных целей. Получаемый синергетический эффект от формирования сбалансированной системы планов организации по уровням управления напрямую влияет на производственную деятельность организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Каплан Р., Нортон Д.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию – 2-е изд., испр. и доп. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимпик-Бизнес», 2005.
2. Концепция контроллинга: управленческий учет, система отчетности, бюджетирование / Пер. с нем. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
3. *Красильников С.* Планирование как инструмент управления: твердость и гибкость // Проблемы теории и практики управления. № 7, 2007. С. 71.
4. *Мицберг Г., Альстренд Б., Лэмпл Дж.* Школы стратегий / Пер. с англ. Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Издательство «Питер», 2000.
5. *Хорошилова О.* Анализ и тенденции развития моделей внутрифирменного планирования // Проблемы теории и практики управления. № 10, 2007. С. 76.
6. *Хоуп Дж., Фрейзер Р.* Бюджетирование, каким мы его не знаем. Управление за рамками бюджетов / Пер. с англ. – М.: ООО Вершина, 2005.
7. *George W. Plossl, W. Evert Welch.* Table of contents for The role of top management in the control of inventory. Reston Pub. Co., 1979. 175 p.

РЕПУТАЦИОННЫЙ РЕСУРС: ОБОСНОВАНИЕ РЕСУРСНОЙ ПРИРОДЫ КОРПОРАТИВНОЙ РЕПУТАЦИИ

В России происходят глубокие экономические перемены, обусловленные возвращением страны в русло единых экономических процессов мирового развития. Идет коренная перестройка прежнего механизма управления экономикой, его замена рыночными методами хозяйствования и современными эффективными технологиями планирования и менеджмента.

Огромную роль как в самой структуре рыночных отношений, так и в механизме их регулирования со стороны государства играют *активы и ресурсы* компаний. Они являются неотъемлемой частью рыночных отношений. Вот почему сегодня как никогда важно хорошо знать природу важнейших активов и ресурсов деловой структуры, глубоко разбираться в условиях их функционирования, видеть способы наиболее правильного их использования в интересах эффективного развития бизнеса и увеличения стоимости активов компании!

Если компания обладает благоприятным имиджем и репутацией, т. е. имеет сформированную корпоративную репутацию, то ее всегда можно использовать для поддержания устойчивой деловой активности организации. Если же у компании негативная репутация, то за ее улучшение придется заплатить.

Многие специалисты-практики отмечают, что одной из основных проблем по работе с корпоративной репутацией является оценка ее монетарной стоимости (в том числе обоснование затраченных материальных активов). Монетарная стоимость деловой репутации выражается в виде стоимости ее нематериального актива, состоящего на финансовом балансе.

Репутационный актив – комплексная характеристика компании, многогранная и сложная в идентификации и оценке. В создании деловой репутации прямо или косвенно участвует рынок – внешний фактор по отношению к фирме. Поэтому выделяют две составляющие корпоративной репутации – внутреннюю, характеризующую конкретное предприятие, и внешнюю, обусловленную рынком в отношении этого же предприятия как хозяйствующего субъекта. Рассмотрим рис. 1.



Рис 1. Вид и структура репутации компании

Первую составляющую характеризуют внутренние факторы – *нематериальные ресурсы* компании, которые проявляются и используются в ходе ее деятельности.

Например: контакты с целевыми контактными аудиториями (ЦКА).

Корпоративная репутация нарабатывается в течение длительного времени, она относительно стабильна и не может быть отделена от конкретного предприятия, ее нельзя купить или продать как товарный знак. Именно благодаря репутации-ресурсу фирма имеет заметные *конкурентные преимущества* в отрасли или на рынках. Данные конкурентные преимущества могут также быть рассмотрены как репутационные ресурсы, которые необходимо:

1. Правильно идентифицировать.
2. Оценить.
3. Измерить.
4. Подвергнуть обработке (управление).
5. Извлечь из них выгоду.

Со второй составляющей корпоративной репутации связываются ожидания рынка при покупке-продаже предприятия как единого имущественного комплекса. Эта составляющая, называемая репутационным активом (РА), предполагает монетарную оценку в отличие от первой, носящей качественный характер. Значения репутационного актива колеблются в широких пределах, поскольку формируются в результате сделки между участниками рынка. Приобретенный РА отражается в балансах: косвенно в балансе покупателя (инвестора) в виде финансовых вложений и явно – в консолидированном балансе реорганизованного предприятия в качестве самостоятельной учетной категории (репутации). В этих случаях величина РА может принимать положительные или отрицательные значения.

Положительный РА означает, что финансовый аналитик (рынок) полагает, что стоимость фирмы больше величины ее собственного капитала (чистых активов).

Отрицательный – стоимость предприятия меньше суммарной стоимости активов и обязательств этого предприятия.

Рассмотрим рис. 2.

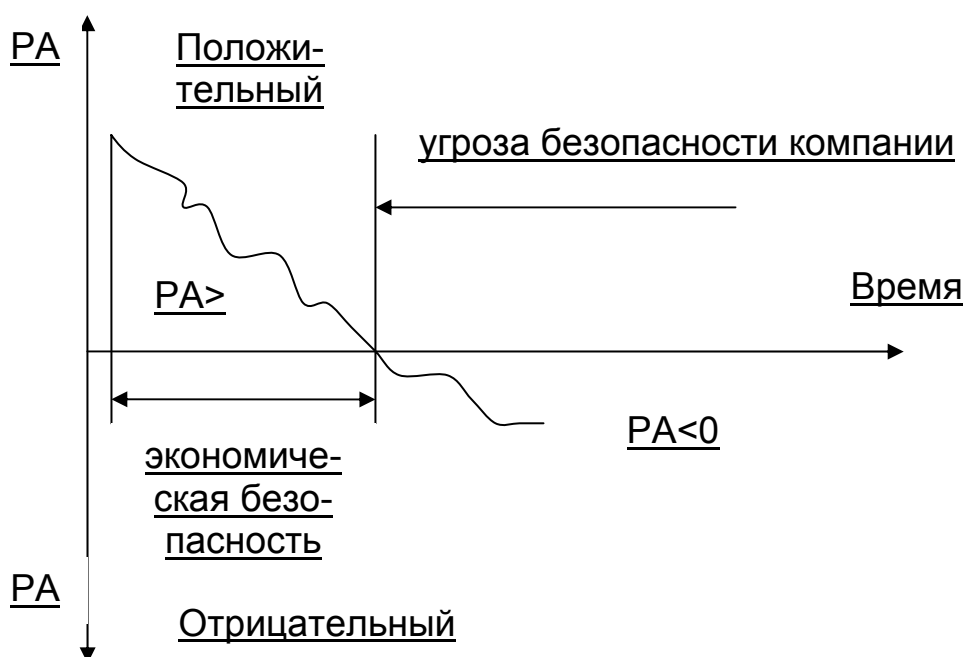


Рис. 2. Схема положительного и отрицательного РА

Именно репутационный актив постоянно оценивается рынком, что определяет положение компании в отрасли или на рынках, влияет на корректировку ее финансовых инструментов, в частности акций.

Любая успешно работающая компания должна иметь положительный собственный РА. В противном случае она может стать объектом враждебного поглощения с целью ликвидации или распродажи ее активов по частям. Отрицательный РА означает, что рыночная стоимость чистых активов превосходит величину, по которой рынок оценивает компанию. Иными словами, в такой компании активы и ее ценные бумаги недооценены, т. е. выгодно купить компанию с целью ее уничтожения или распродажи активов.

В структуре взаимосвязей экономического пространства *ресурсы* предприятий занимают исходное, определяющее положение, так как обслуживают основное звено производства, где создаются материальные и нематериальные блага.

В условиях быстро развивающихся рынков и острейшей конкуренции именно нематериальные ресурсы получают все большее признание в качестве одних из важнейших активов бизнеса, определяющих стоимость компании, и поэтому одних из наиболее ценных ресурсов предприятия. Нематериальные ресурсы неотделимы от материальных ресурсов, они являются частью интегрированного комплекса общих ресурсов компании. Развитие предприятия должно обязательно строиться на управлении обеими видами этих ресурсов, так как реализация потенциала материальных ресурсов, их возможность приносить доход чаще всего осуществляется через нематериальные ресурсы. Стоит также отметить, что нематериальные ресурсы способны существенно влиять на стоимость материальных ресурсов. Эффект от грамотного использования нематериальных ресурсов значительно превышает рентабельность ресурсов материальных. Относительно небольшие управленческие усилия, приложенные в определенных областях бизнеса, или принятие верного стратегического решения способны обеспечить стремительный рост оборотов и прибыли компании.

В рамках данной статьи автор предлагает рассматривать корпоративную репутацию как ресурс, эффективное управление которым способно существенно увеличить стоимость компании (см. рис. 3).

Традиционное измерение эффективности деятельности предприятия, сосредоточенное только на финансовых показателях, полученных из систем бухгалтерского учета, быстро устаревает и не дает полной картины состояния предприятия, не позволяет построить точный прогноз его раз-

вития. Современные подходы к стратегическому менеджменту призывают обращать внимание на такие нефинансовые составляющие, как персонал, бизнес-процессы, инновации, отношения с потребителями, *уровень корпоративной репутации*. Сейчас все больше руководителей предприятий приходят к выводу, что источник ценности деятельности компании лежит в сфере нематериальных ресурсов. Значимость нематериальных ресурсов особенно высока на рынках различных сфер, например девелопмента, высокотехнологичной и наукоемкой продукции, профессиональных услуг, так как в этих сферах нематериальные ресурсы являются основными ресурсами организации.

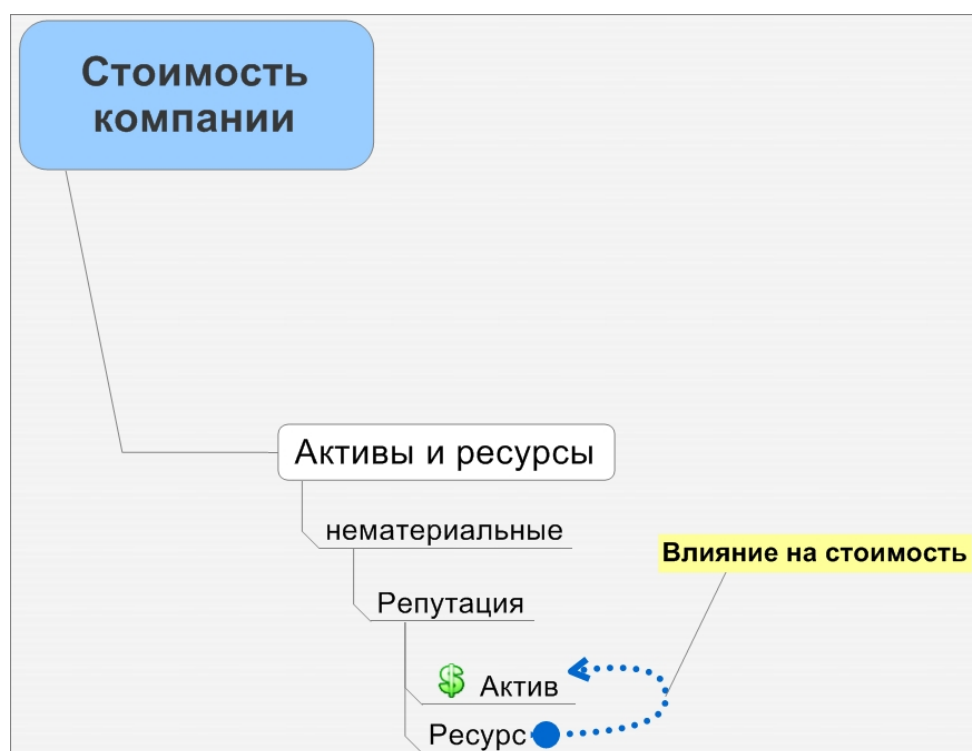


Рис. 3. Стоимость компании

Нерациональное использование нематериальных ресурсов предприятия, неумение и неспособность использования их для повышения эффективности деятельности, повышения конкурентоспособности и устойчивости приводит к тому, что многие компании не в состоянии эффективно реализовывать свою стратегию и достигать поставленных целей.

Нематериальные ресурсы – это многогранное, сложное и противоречивое понятие. В современной теории наблюдается неоднородность этого понятия и, как следствие, невозможность формулирования единого определения, определяющего данный вид ресурса. И, несмотря на активный интерес к данной области, пока еще нет систематизированного подхода

к идентификации нематериальных ресурсов и методик их измерения. По сути, вообще остается открытым вопрос о возможности какой-либо стандартизации применительно к объектам, основной чертой которых является уникальность. В настоящее время существующие методы оценки и экономического анализа нематериальных ресурсов применяют в основном в интересах формального анализа, например при заключении сделок покупки-продажи предприятия. Большое количество теорий, которые обусловлены возрастающей ролью нематериальных ресурсов в создании устойчивости предприятия, конкурентного преимущества и повышения деятельности компании привели к тому, что понятие нематериального ресурса интерпретируется в каждой теории по-своему. Объединяя исследования различных теорий в сфере нематериальных ресурсов, в данной статье под *нематериальными ресурсами* будут пониматься объекты, являющиеся частью потенциала компании, приносящие экономическую выгоду на протяжении длительного периода и имеющие нематериальную основу получения доходов.

К ним относится деловая репутация организации, а также другие ресурсы нематериального происхождения.¹

Автор статьи рассматривает развитие нематериальных ресурсов с точки зрения влияния на эффективное формирование корпоративной репутации и, как следствие, устойчивого становления репутационного ресурса компании.

Следует четко разделять понятия нематериальных ресурсов и нематериальных активов. *Нематериальные активы, по сути, – монетарная стоимость нематериальных ресурсов.*

Понятие нематериальных ресурсов рассматривается в теории менеджмента не так широко, как нематериальные активы, и с этой точки зрения представляет больший научный интерес.

Проблемы влияния нематериальных ресурсов на эффективность деятельности, устойчивость и высокую стоимость предприятия рассматривались такими учеными, как Д. Волков, Н. Бонтис, Э. Брукинг, Р. Каплан, Б. Лев, Д. Нортон, К. Прахалад, Т. Санчез, А. Уйалмен, Р. Швайс, Л. Эдвинссон и др. Результаты этих исследований сводятся в основном к обобщению структурных элементов нематериальных ресурсов и к попытке их идентификации, анализу и оценке.

¹ Т. Фролова. Экономика предприятий. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005.

Среди основных нематериальных ресурсов, оказывающих сильное влияние на повышение устойчивости, конкурентоспособности и увеличения потребительской ценности, выделяются следующие: деловая репутация, корпоративная культура, персонал, взаимоотношения с клиентами.

Кардинальные изменения и инновации в современном менеджменте и маркетинге, происходящие под влиянием смены парадигм бизнеса, еще только начинают затрагивать такую важную сферу, как управление важнейшим стратегическим ресурсом корпоративной репутацией. Аспект создания и управления корпоративной репутацией, базирующийся на работах таких исследователей, как М. Вебер, Г. Даулинг, М. Алексеев, Г. Зиммель, К. Крылов, В. Зинченко, О. Кузина, К. Букша, В. Радаев, Д. Сигел, Т. Скрипкина, Д. Шим, А. Филипченко, встает в настоящее время крайне остро, так как корпоративная репутация перестает рассматриваться как объект отвлеченных рассуждений психологического, социального и культурного толка. Среди российских ученых, исследовавших репутацию организаций как основной стратегический ресурс, можно выделить Д. Бородина, Д. Гавру, В. Пахомова, Ю. Полунина, А. Ситникова, Г. Ханова, А. Шмарова. На основании работ этих исследователей формируется и новый взгляд на саму деловую репутацию как на реальный ресурс предприятия, оказывающий влияние на устойчивость, конкурентоспособность и прибыльность компании в будущем.

Специалисты-практики смогут более глубоко изучить процессы формирования деловой репутации компаний, что существенно повысит эффективность проводимой ими работы по выбранным каналам коммуникации с целевыми контактными аудиториями. Использование репутации компании как ресурса позволит достичь весомых конкурентных преимуществ. Среди них выделяются:

- «быстрое» завоевание доверия целевых контактных аудиторий;
- экономия на рекламных и PR кампаниях;
- мощный фактор формирования корпоративной культуры;
- стимулирование финансовой привлекательности и др.

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Спицнадель В.Н.

НАУЧИТЬСЯ ЖИТЬ СВОИМ УМОМ – СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА

Надо стремиться к многомыслию,
а не к многознанию.

Демокрит (460–360 до н. э.), древнегреческий философ

Многознание уму не научит.

Гераклит (535–475 до н. э.), древнегреческий философ

Практика прикладного системного анализа в ряде стран убедительно показывает, что системная деятельность становится для многих специалистов профессией, и уже в некоторых университетах развитых государств начался их выпуск. Резко возросшие требования к качеству подготовки специалистов, необходимость междисциплинарного подхода, нарастание и глубины, и масштабности проблем при ограничении сроков и ресурсов, отводимых на их решение, – все это значимые факторы, которые делают преподавание системного анализа НЕОБХОДИМЫМ, даже НЕИЗБЕЖНЫМ (Вестник высшей школы, 1990, № 2).

Почему возникло такое требование? Потому что разделение информации и знаний по дисциплинам абсолютно не соответствует критериям образования СИСТЕМНОЙ ЭРЫ, тенденции появления которой проявились еще в середине прошлого века. Так утверждает **Рассел Л. Акофф**, американский доктор философии, гуру современного менеджмента, новатор в области системных теорий, удостоенный один из немногих титула «Человек Ренессанса». Автор полностью присоединяется к этому постулату.

Судьба человеческой цивилизации ПОЛНОСТЬЮ определяется уровнем квалификации и компетентности специалистов, подготавливаемых высшей школой. Главные требования к ним – динамичное видение

своего (предметного) объекта изучения, исследования и разработки в НАУЧНОЙ КАРТИНЕ МИРА в целом, способность овладеть **новыми** знаниями, умение **системно мыслить**, самостоятельно ставить и решать **оптимальным** путем принципиально новые задачи, обладать **чувством собственного достоинства**, духовным и нравственным **потенциалом**...

«Таких специалистов у нас очень мало. Но именно они могут дать отдачу, сопоставимую с эксплуатацией природных ресурсов», – неоднократно отмечалось на заседаниях **Совета безопасности России и на Совете по науке, технологиям и образованию**.

Помимо системного анализа, необходимо знать **и понимать основы психологии** как науки о закономерностях развития и функционирования психики, как особой формы жизнедеятельности **человека**. Взаимодействие человека с окружающим миром реализуется посредством качественно отличных от физиологических, но неотделимых от них психических процессов, актов, состояний. В течение столетий явления, изучаемые психологией, обозначались термином «душа» и считались предметом одного из разделов философии, названного в XVI веке психологией. Сведения об указанных явлениях накапливались и во многих других направлениях исследований, а также в различных сферах практики, в особенности **медицинской и педагогической**. Своеобразие этих явлений, их данность **ЧЕЛОВЕКУ** в форме непосредственных, неотчуждаемых от него **переживаний**, их особая познаваемость, обусловленная способностью индивида к **самонаблюдению и самоотчету** о них, их интимно-личностная **ценность** были истолкованы религиозными учениями как показатель их порождаемости особой сущностью. В противовес этому развивалась материалистическая традиция, ориентированная на союз психологии с естествознанием, укреплявшая научное знание о психике, исходя из достижений в изучении ее материального субстрата (органов чувств и высших нервных центров).

Включенность психологии в многоплановый контекст **взаимодействия** различных социальных, естественных и технических наук, на уровне как фундаментальных, так и прикладных исследований, придает особую остроту **методологическому анализу** ее понятийных средств, принципов, концепций и методических процедур с целью выявления наиболее перспективных направлений ее дальнейшего развития. В решении этих проблем остро выявляется борьба противоположных **мировоззрений**. Этим определяется важная **роль психологии** в современной борьбе идей, ее непосредственная связь с социально-политическими процессами **в современном мире**.

Очень важной для развития мышления является дисциплина «**ОСНОВЫ КУЛЬТУРЫ**». Ведь именно культура содержит все то, что связано с активной, преобразующей деятельностью человека. Она представляет собой как бы **вторую природу**, созданную человеком, мир его материальных и культурных ценностей. Значение этой дисциплины можно процитировать таким **афоризмом** – «Существуют стандартные формулы классиков философии: философия – самосознание культуры, квинтэссенция культуры, душа культуры».

Хочется напомнить слова президента Международной академии наук высшей школы: «Заявляю о необходимости глубокого **изучения ФИЛОСОФИИ ОБРАЗОВАНИЯ (ФО)** и **пересмотра** установившейся парадигмы». ФО рассматривает, как происходит умственное и нравственное развитие человека в культурной семье и как может и должна содействовать этому процессу система образования. Заметим, что философия образования рассматривает сущность и природу всех вещей в образовательном процессе:

- что такое образование само по себе (**онтология образования**);
- каким образом оно должно происходить (**логика образования**);
- каковы природа и источники ценностей образования (**аксиология образования**);
- каким бывает и каким должно быть поведение участников образовательного процесса (**этика образования**);
- какими бывают и должны быть методы содействия образовательному процессу (**методология образования**).

Весь перечисленный комплекс наук должен быть представлен **единой нелинейной системой!**

1. Мыслительная деятельность: сущность и значение

Известно, что наша система образования и воспитания, от детского сада до вуза включительно, ориентировалась не на развитие человеческого интеллекта – растили и обучали послушных и исполнительных, принимающих на веру то, что преподносилось с кафедры или с трибуны. Не разрешали сомневаться. Наше обучение, к сожалению, и до сих пор догматично по содержанию и по методам. Бытие у нас настолько задавило сознание, что оно перестало **АКТИВНО** влиять на нашу повседневную жизнь, утратились духовные ориентиры. Не случайно мы сейчас вновь обращаемся к **общечеловеческим духовным ценностям**, ценностям на-

ших национальных культур, к разуму и совести человека, сетуем на нерасторопность науки.

Одной из таких национальных ценностей и является наследие великого русского педагога и психолога **К.Д. Ушинского** (1824–1870/71). Он говорил, что «воспитание не только должно зажечь в нем жажду серьезного труда, без которой жизнь его не может быть ни достойной, ни счастливой... Чтобы человек искренне полюбил **серьезный** труд, прежде всего должны ВНУШИТЬ ему системный взгляд на жизнь». Вдумаемся в эти слова и сделаем попытку проанализировать их. Можно выделить два фрагмента мысли – развитие разума наших слушателей и разжигание в них жажды серьезного труда человека.

РАЗУМ – форма психического отражения, выступающая как **ВЫСШАЯ** форма теоретического отражения действительности. Она проявляется в способности человека **МЫСЛИТЬ**, т. е. рассуждать, оценивать, синтезировать знания и принимать оптимальные (рациональные) решения с учетом жизненно важных факторов – материальных и духовных, личных и социальных и с использованием осознанных критериев.

Самый эффективный труд – умственный – у нас до сих пор в загоне. Мы слишком долго работали, а не трудились. Но работать может и лошадь, а **труд начинается с мысли**. Сколько тысяч миллиардов рублей и какие затраты человеческой энергии «вбухали» в нерациональные затеи и проекты! Вспомним, например, проект переброски северных вод в Каспийское море!.. Но если мы хотим разумно трудиться, надо принципиально **по-другому** подходить к интеллектуальному труду (прежде всего в высшей школе) и оценивать его. Хотя, по-моему, осознание этого к нам еще не пришло.

Мысль – начало всех начал, кем бы мы ни были и чем бы ни занимались. **Сущность Человека определяется тем, как он мыслит**. Разум, даже обогащенный эрудицией, остается бессильным, если сердце не согревает его своим теплом. Люди сами ставят на себе крест, когда перестают использовать **свои** врожденные способности к наблюдению и мышлению, когда начинают верить безапелляционному мнению научных, политических и религиозных лидеров, родителей и педагогов, средствам массовой информации и другим афиширующим свою непогрешимость «пророкам». Даже если тысячи людей придут к согласию по вопросу, о котором имеют лишь весьма смутное представление, их точка зрения ничего не будет стоить. Свобода и творческий поиск требуют **независимости** суждений, основанной на **личной** наблюдательности и **самостоятельном**

осознании. **Мысль**, сознательная или подсознательная, – **главная побуждающая причина всех действий человека**. Именно отсутствие **ЛИЧНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ** за сознательную мысль и вызвало тот самый **разрыв** между мышлением и действием, который характерен для большинства наших современников.

Французский моралист **Ф. Ларошфуко** (1613–1680) как-то заметил, что все жалуется на свою память и никто – на свой ум. Я бы внес одно уточнение – это происходит не потому, что все довольны своим умом. Думаю, что многие жалуется и на свой ум, но... самим себе. Признаться в несостоятельности или недостаточности своей памяти – еще куда ни шло. Но признаться в недостаточности своего ума..?

В то же время и само мышление, и качество ума настолько важны для **КАЖДОГО** человека, что и нужды нет говорить об этой важности, так как она очевидна. Прежде всего, что мы понимаем под мышлением?

МЫШЛЕНИЕ есть обобщенное и опосредованное познание действительности, нахождение наиболее существенных **СВЯЗЕЙ** между различными объектами и процессами. Уровень такого познания связей и определяет **уровень мышления**. В самом деле, мы можем находить поверхностные, случайные связи, а можем и глубинные, значимые отношения. Кстати, многие школьники и студенты путают такие категории, как представление и мышление. Разница между ними в том, что представление практически всегда конкретно, а мышление – абстрактно.

Мыслить – значит говорить самим с собой, значит внутренне (через репродуктивное воображение) слышать себя самого (**И. Кант** (1724–1804), немецкий философ). И. Кант отмечал: «Не надо учить студента мышлению, а **надо учиться мыслить!**». И начинать надо с постановки вопросов! «Формирование проблемы (вопроса) часто более существенно, чем ее решение», – говорил **А. Эйнштейн** (1879–1955), физик-теоретик.

Мыслить – значит судить о чем-либо, выявлять связи и отношения между различными сторонами предмета или между предметами. Отсюда понятия получают логический смысл только в суждениях.

С древних времен философы характеризовали **мышление как ГЛАВНУЮ функцию человеческого познания**. Французский философ, физик, физиолог, методолог науки **Декарт Рене** (1596–1650) утверждал, что «мыслю, следовательно, существую». Наличие самого факта существования жизни он поставил в зависимость от мышления.

Великий **А.С. Пушкин** (1799–1837) придавал огромное значение мысли, отмечая, что «мысль – великое дело! Что же и составляет величие человека, как не мысль!».

К сожалению, опыт нашей жизни показывает, что главной проблемой общества является **нехватка мысли**, тем более глубокой и широкой – **СИСТЕМОЙ**. Например, что это за политика наших руководителей разного уровня, если в государстве, отраслях и на промышленных предприятиях наблюдается **БЕСКОНЕЧНОЕ** и **НЕПРЕРЫВНОЕ** ЛАТАНИЕ различных дыр? Или до чего же почти каждый из нас осторожен, исполнитель, правилен? Вспылить, не попад рассмеяться, сделать резкое движение – упаси Бог. Несolidно и небезопасно. Вспомним английского писателя **О. УАЙЛЬДА** (1854–1900), который говорил, что мысль, которая не опасна, недостойна того, чтобы называться мыслью. Попробуйте такого человека, осторожного и исполнительного, подбить на **НАУЧНЫЙ ПОИСК**, глубокий эксперимент, принятие сложного и ответственного решения – ничего не получится. Почему? **Потому, что сегодня мы действуем так, как мыслим. НАМ ОЧЕНЬ МЕШАЕТ ОДНОВАРИАНТНОСТЬ, ЛИНЕЙНОСТЬ, ФОРМАЛЬНОСТЬ НАШЕГО МЫШЛЕНИЯ, СЛАБОВОЛИЕ...**

Конечно, воспитание мышления вообще, тем более многовариантного и нелинейного – самое тяжелое дело. Организовать эффективную работу такой мысли в коллективах студентов и руководителей всех уровней и их подчиненных можно только с помощью **СИСТЕМОМЫСЛИТЕЛЬНОЙ МЕТОДОЛОГИИ**. Она позволяет созидательно работать и эффективно управлять любой деятельностью, не прорабатывая на высоких уровнях сиюминутные вопросы. К сожалению, в России (и не только в ней) нет концепции, программ и планов, соответствующих решению этой подлинной проблемы. А решать ее надо! **Ибо сегодня образовался огромный разрыв между сложностью задач общества и тем интеллектуальным потенциалом, который и должен их решать!**

Практика показывает, что обучать мышлению **можно и нужно**, начиная с детского сада. Можно предложить следующую схему инфраструктуры по развитию мышления (по вертикали).

В **дошкольном** образовании основными учебными материалами должны стать игры, головоломки, иллюстрации, занимательные книги с такими детскими игрушками, как куклы (для девочек), оловянные солдатики, машинки (для мальчиков), элементы быта и прочее с последующими беседами и разъяснениями (вспомните американский фильм о японском чуде!). В **школьном** образовании вышеприведенные учебные материалы дополняются графиками, таблицами, просмотром телевизионных программ, а в качестве объекта изучения используются учебные парты, сум-

ки-ранцы, учебники, пишущие средства и пр. **При переходе** начальной школы в среднюю объектами изучения становятся физические и химические приборы и установки, столярные инструменты, комплекты одежды и пр. Продолжаются направленные беседы и практические занятия с вопросами и объяснениями. При **средне-специальном образовании** в качестве учебных материалов рекомендуется использовать конструктор «Малыш», транзисторные приемники и пр.

Интересна и «Городская программа...учащихся образовательных учреждений общего, начального, среднего профессионального образования», недавно разработанная в стенах Академии постдипломного педагогического образования (СПВедомости, 20.11.2008). Ректор академии утверждает, что **«в единую системную цепочку должны быть встроены все участники процесса** – межшкольные учебные комбинаты, центры психолого-педагогического, медико-социального сопровождения, школы, лицеи, училища, колледжи, техникумы. Родители – и сами по себе, и объединенные в свои общественные организации, работодатели и работники»...

В **высшем образовании** в качестве учебных материалов используются различные учебники и методические пособия по общеобразовательным дисциплинам (на первых курсах вуза) и по специальным дисциплинам (на старших курсах) с проведением **активных лекций**, практических, лабораторных и семинарских занятий. По каждому уровню образования рекомендуется разрабатывать программы для ЭВМ, организовывать ученические и студенческие конструкторско-технологические бюро, школьные и студенческие заводы, телевизионные программы типа «Думай над этим», «Сделай сам», создавать клубы «почемучек»...

За долгие годы преподавательской деятельности, читая разные дисциплины в университетах, Институтах повышения квалификации и на заводах, все чаще и чаще слышал просьбу своих слушателей: а не могли бы Вы научить нас думать? Безусловно, я готовлю для такой просьбы соответствующие ситуации путем привлечения некоторых методов и мнений великих ученых, писателей, художников, философов. Например, часто привожу слова великого английского писателя **Джорджа Бернарда Шоу** (1856–1950): «Не многие думают чаще, чем два или три раза в год. Я добился **МИРОВОЙ ИЗВЕСТНОСТИ** благодаря тому, что **думаю раз или два в неделю**». Или слова русского психолога **А.Н. Леонтьева** (1903–1979), который на лекциях спрашивал студентов, чем они занимаются. И когда те отвечали, что слушаем Ваши лекции, конспектируем их, наблюдаем за Вами, ставил **неожиданный вопрос: «А когда Вы думаете?»**.

Действительно, интересный вопрос – часто ли мы думаем, сколько времени уделяем этому занятию? Увы, такое случается редко. Но даже тогда, когда мы думаем, сами раздумья остаются, как правило, что показывает ПРАКТИКА, **ограниченными, односторонними, локальными**. Из нашего внимания исчезает панорама ЦЕЛОГО, полнота явлений, множество факторов, определяющих богатство РЕАЛИЙ окружающего мира. Именно СИСТЕМНОЕ мышление и направлено на преодоление этих недостатков.

2. Процессы и свойства мышления

Итак, **с чего начинается мышление?** Всегда с ВОПРОСА, задачи, проблемы. Любой вопрос в науке встает перед человеком в виде **противоречия**, неразрешаемого существующими формальными средствами. Поэтому противоречие является стимулом человека к самостоятельному умственному труду. Это позволило видному советскому философу **Э.В. Ильенкову** (1924–1979) сформировать тезис, что отношение к противоречию – **точный критерий культуры ума, точнее, показатель его наличия**.

Умение усмотреть задачу, выявить ее, поставить вопрос – **первое** основное достоинство мышления. На **втором** этапе происходит выдвижение гипотез, вариантов решений или ответов. Их может быть много. Чем больше человек склонен к размышлению, тем больше таких вариантов он обычно находит. Умение выдвигать предположения, гипотезы, решения – очень важная сторона человеческого мышления. Анализ гипотез, выбор из них наиболее оптимальных и вероятных, тех, которые могут стать решением задачи, – такова сущность **третьего** этапа мыслительной деятельности. И наконец, проверка избранной гипотезы, решения, предположения, утверждение ее как истинной, доказательство ее верности – **четвертый** этап мыслительной деятельности.

Говоря об этапах такой деятельности, в понятия «развитое мышление» и «развитый ум» мы вкладываем следующее. В **первую** очередь, их ГЛУБИНУ, т. е. способность проникнуть в сущность вещей и явлений. Одни люди почему-то довольствуются явлениями, которые лежат на поверхности, а у других появляется какой-то зуд проникнуть в суть как можно глубже, попытаться понять причины, глубинные закономерности. **Второе** важнейшее свойство качества мышления и ума – КРИТИЧНОСТЬ. Она предполагает возможность из двух или нескольких решений, гипотез

выбрать одну – не первую, пришедшую на ум, а наиболее верную, рациональную, оптимальную. Ведь очень часто люди, найдя одно решение какой-то задачи, дальше все силы ума тратят не на проверку или нахождение других решений и гипотез, а на отстаивание именно этой. **Третье** качество мышления и ума – ГИБКОСТЬ. Она выражается в том, насколько человек легко освобождается от стереотипных, шаблонных, «очевидных» мнений и решений. **Четвертое** свойство – ШИРОТА МЫШЛЕНИЯ И УМА. На первый взгляд, все просто – это способность охватить как можно шире вопросы, их СВЯЗИ, ВАРИАНТЫ и удерживать их в течение решения поставленных задач. Широта мышления и ума как бы автоматически подразумевает большой запас знаний, то, что мы называем **эрудицией**. Мы привыкли к тезису, что чем больше знаний, тем человек умнее. Но надо различать человека умного и эрудированного. **Развивают ум и мышление не просто знания, а только переработанные САМОСТОЯТЕЛЬНО индивидуумом и уложенные в СИСТЕМУ!!!**

И еще одно качество – БЫСТРОТА УМА. Оно избирательно. В одних профессиях оно очень важно (например, при принятии решения в бою), в других (в научной деятельности) – менее существенно.

Можно задаться таким вопросом – способны ли наши современные школьники старших классов, не говоря о студентах, к овладению умом таких свойств? Способны – звучит твердый и убедительный ответ из Петровского зала Санкт-Петербургского государственного университета, забитого до отказа, где буквально яблоку негде было упасть (Как вырастить Нобелевского лауреата? Газета «Петровский курьер», № 5, 14 февраля 2005 г.). Что же помогло собравшимся в зале школьникам одержать победу в престижном конкурсе Baltic SEF, главным призом которого является участие во Всемирном смотре научно-технического творчества молодежи от 13 до 18 лет?

Поздравлявшие их преподаватели, прежде всего, отмечали **ВЫСОКИЙ ТВОРЧЕСКИЙ ПОДХОД** и самостоятельность мышления. Например, петербуржец С. Иванов сумел решить алгебраическую задачу, «разгрызть» которую еще тридцать лет назад не могли даже ведущие математики. А десятилетний Е. Козлов, ставший любимцем всех телевизионщиков, порадовал интересной теоретической работой на тему «Исследование взаимодействия двух черных дыр». Думается, что приведенный пример, а их сотни тысяч, заслуживает внимания любого молодого читателя для подражания.

3. О смене эпох

«Исследователь ощущает свое невежество тем больше, чем больше он знает...» – это парадоксальное замечание крупнейшего физика нашего времени, одного из создателей американской атомной бомбы **Р. Оппенгеймера** (1904–1967), как нельзя более точно характеризует проблемную ситуацию в современной науке. Если еще недавно ученый буквально гонялся за фактами, то сегодня он не в состоянии справиться с их полководцем. **АНАЛИТИЧЕСКИЕ** методы, столь эффективные при изучении частных процессов, уже **НЕ** работают. Нужен **НОВЫЙ**, более действенный подход (принцип), который помог бы разобраться в логических связях между отдельными фактами и частями. Такой принцип был найден и получил название **СИСТЕМНОГО** движения. Именно системный подход направлен на **ограничение аналитических процедур: синтез становится господствующим, а анализ – соподчиненным!**

СИНТЕЗ, или познание объекта в **ЦЕЛОМ**, является **ключом к системному мышлению** в такой же степени, как **АНАЛИЗ**, или разложение на части, был ключом к мышлению машинной эпохи. Синтез и анализ – взаимодополняющие процессы. Подобно «орлу» и «решке» у монеты, их можно рассматривать отдельно, **но разделить их невозможно.**

СИСТЕМНОЕ МЫШЛЕНИЕ переворачивает «с ног на голову» трехэтапный порядок машинной эпохи (т. е. процесса анализа):

- разложение на части того, что необходимо объяснить;
- объяснение поведения или свойств отдельных частей;
- сопоставление из этих объяснений **ЦЕЛОСТНОЙ** трактовки.

СИСТЕМНЫЙ МЕТОД включает также три этапа:

- идентификация целого (системы), частью которого является объект, который надо объяснить;
- объяснение поведения или свойств **ЦЕЛОГО**;
- объяснение поведения или свойств объекта по его роли или функции в содержащем его целом.

Обратим внимание, что в этой последовательности **синтез предшествует анализу!**

Итак, если **АНАЛИЗ** фокусируется на строении и показывает, **КАК** работает система, то **СИНТЕЗ** сосредотачивается на функциях и показывает, **ПОЧЕМУ** система функционирует именно так? Поэтому анализ обеспечивает получение **ЗНАНИЯ** (ответственно левое полушарие человеческого мозга), а синтез – **ПОНИМАНИЕ** (правое полушарие). Анализ позволяет нам описывать объект или процесс, а синтез – объяснять!

Поэтому имеются значительные различия между **аналитическим и синтетическим управлением**. Одно из различий основано на **системном** принципе. Если каждую часть системы заставить работать с максимальной эффективностью, то система в целом **НЕ БУДЕТ** функционировать настолько эффективно, насколько это возможно! Другими словами, характеристики системы зависят не столько от работы частей по отдельности, сколько от их **ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ!**

Исследователи, столкнувшись с дилеммой в одной области, со временем узнавали об аналогичных проблемах в других областях, а затем стали замечать сходства между ними. Пришло осознание, что господствующие механистические взгляды на мир и убеждения, на которых они были основаны, не вполне корректны и полны. **Вторая мировая война особенно показала**, что разные проблемы невозможно разделить на части в зависимости от дисциплин, к которым они относились, а взаимодействия решений частей **ВАЖНЕЕ** рассматриваемых по отдельности решений. В результате начались **МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**, которые и привели в середине XX века к появлению **НОВОЙ эпохи – СИСТЕМНОЙ**.

Объектом системного анализа становятся **СИСТЕМЫ**, сложные и большие.

Выдвижение систем в качестве объектов исследования поставило перед наукой **ОСОБУЮ** познавательную задачу. Она значительно сложнее всех тех, которые стояли до нее. Вызвано это, однако, не тем, что исследователь имеет дело с множеством элементов. Подобные ситуации анализируются давно. Дело заключается в том, что Системный Анализ, изучающий супераддитивные системы, направлен на выявление **СВЯЗЕЙ**, причем не отдельных, а целого комплекса влияющих друг на друга связей при требовании **ЦЕЛОСТНОСТИ** любой социально-экономической системы. **Именно такой познавательной задачи наука ранее НЕ ЗНАЛА!**

Как и всякое фундаментальное понятие, термин «система» лучше всего конкретизируется в процессе рассмотрения ее основных свойств. Таких свойств можно выделить **четыре**.

1. Система есть, прежде всего, совокупность элементов. При определенных условиях элементы могут рассматриваться как подсистемы.

2. Наличие существенных **СВЯЗЕЙ** между элементами и (или) их свойствами, превосходящих по мощности (силе) связи этих элементов с элементами, не входящими в данную систему. Под **существенными связями** понимаются такие, которые закономерно, с необходимостью опре-

деляют ИНТЕГРАТИВНЫЕ свойства системы. Указанное свойство **отличает** систему от простого конгломерата и выделяет ее из окружающей среды в виде ЦЕЛОСТНОГО объекта.

3. Наличие определенной **организации**, что проявляется в снижении термодинамической энтропии (степени неопределенности) системы по сравнению с энтропией системообразующих факторов, определяющих возможность создания системы. К этим факторам относятся число элементов системы, число существенных связей, которыми может обладать элемент, число квантов пространства и времени.

4. Существование ИНТЕГРАТИВНЫХ свойств, т. е. присущих системе в ЦЕЛОМ, НО НЕ свойственных НИ одному из ее элементов в отдельности. Их наличие показывает, что свойства системы хотя и зависят от свойств элементов, но не определяются ими полностью.

ВЫВОД: система не сводится к простой совокупности элементов, и, расчлняя систему на отдельные части, НЕЛЬЗЯ познать все свойства системы в целом!

Интересно отметить такой **исторический факт** – в античной философии был сформулирован тезис о том, что ЦЕЛОЕ БОЛЬШЕ СУММЫ ЕГО ЧАСТЕЙ. **Тезис, очень важный для процесса системного анализа.**

Напомним, что Часть и Целое – это не понятия, а философские категории, отражающие отношения между частями и связями, которые объединяют эти части и приводят к появлению свойств и закономерностей, не присущих частям в их разобщенности. Эти отношения бывают разными:

– отношения аддитивности выражаются в виде

$$Ц = \sum Ч;$$

– отношения неаддитивности выражаются в виде субаддитивности

$$Ц < \sum Ч$$

или супераддитивности $Ц > \sum Ч$, где Ц – целое, Ч – часть.

Нас, в первую очередь, интересует отношение супераддитивности.

Австрийский биолог и философ **Л. фон Бергаланфи** (1901–1972) первым из западных ученых сформулировал программу построения **ОБЩЕЙ ТЕОРИИ СИСТЕМ**, которая сегодня является **всеобщей теорией организации**. В соответствии с его взглядами системная проблематика сводится к **ОГРАНИЧЕНИЮ** традиционных **АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР** в НАУКЕ! Известно, что **их применение требует выполнение двух условий**.

Во-первых, необходимо, чтобы взаимодействие между частями данного объекта, явления или процесса **отсутствовало** или было бы пренеб-

режительно **мало** для некоторой исследовательской цели. Только при этом условии части можно реально, логически или математически «извлекать» из целого, а затем «собирать».

Во-вторых, отношения, описывающие поведение частей, должны быть **ЛИНЕЙНЫМИ**. Только в этом случае имеет место отношение суммативности, т. е. форма уравнения, описывающего поведение целого, такова же, как и форма уравнений, описывающих поведение частей.

Для образований, называемых **СИСТЕМАМИ**, т. е. состоящих из взаимодействующих частей, **ЭТИ УСЛОВИЯ НЕ ВЫПОЛНЯЮТСЯ!** Систему, как организованную сложность, можно описать лишь через взаимодействия, которые являются нелинейными. **Мы живем в нелинейном мире!** А поэтому все его объекты, явления и процессы должны отражать реалии этого мира, т. е. изучаться, исследоваться, проектироваться **нелинейными (системными) методами!!!** Последние отражают не процессы анализа, а **процессы синтеза**. Да и в самой природе науки лежит стремление к синтезу. Изучение этого стремления, выявление особенностей этого процесса – одна из важнейших задач современных исследований в области **теории научного знания**.

Именно **смена эпох** ведет к требованию **изменения** типов мышления, а конкретно – перехода от аналитического (линейного) к синтетическому (нелинейному) практически во всех видах деятельности, связанных с исследованием широких проблем с множеством неопределенностей.

4. Как научиться эффективно использовать свой мозг?

В течение последних десятилетий проводилось множество исследований в сфере так называемой теории доминирования мозговых полушарий. Сделанные учеными и практиками открытия указывают на то, что два человеческих полушария мозга – левое и правое, – как правило, отвечают за **РАЗНЫЕ** функции, **ПО-РАЗНОМУ** обрабатывают информацию и имеют дело с **РАЗНЫМИ** типами проблем.

ЛЕВОЕ ПОЛУШАРИЕ (ЛП) является в большей мере логико-вербальным, а **ПРАВОЕ (ПП)** – более интуитивным и творческим. ЛП работает со словами, а ПП – с образами. ЛП исследует части и конкретику, ПП – целое и соотношения между частями. ЛП осуществляет анализ, разложение на части, ПП – синтез, т. е. соединение. ЛП имеет отношение к последовательному мышлению, а ПП – к одновременному и холистичному (целому). ЛП **СВЯЗАНО** временем, ПП – ему неподвластно.

Хотя люди используют в своем мышлении обе половины мозга, **у каждого человека одна из них имеет тенденцию доминировать**. Разумеется, идеальным вариантом было бы развитие в человеке способности осуществлять **ОПТИМАЛЬНОЕ** переключение между полушариями, чтобы в зависимости от ситуации он мог использовать наиболее подходящий для данной ситуации «инструмент». Но люди склонны оставаться в «зоне комфорта» доминирующего полушария и «обрабатывать» любую ситуацию в соответствии с предпочтениями левого или правого полушарий.

Важно подчеркнуть, что люди с доминирующим правым или левым полушариями обычно смотрят на вещи по-разному (восприятие типа «молодая – старая женщина»).

Мы живем преимущественно в «левополушарном» мире, где в основном ценятся слова, расчет и логика, творческие, интуитивные, художественные аспекты нашей природы имеют второстепенные значения. Многим из нас (до 95 %) очень сложно включить в работу способности правого полушария. Об этом говорят многие ученые.

В условиях мощного стресса (отрицательного или положительного) между левым и правым полушарием головного мозга возникает дисбаланс. **Под воздействием стресса одно из полушарий берет на себя доминирующую роль**. В результате происшедшего дисбаланса у человека появляются тенденции к **ОДНОСТОРОННЕМУ** восприятию (вплоть до одержимости – «за деревьями леса не видит») и активности левого полушария или, наоборот, признаки неадекватного восприятия (чрезмерное фантазирование – «за лесом не может разглядеть деревьев») и активности правого полушария. Когда функции обоих полушарий головного мозга **СБАЛАНСИРОВАННЫ** и составляют **ЕДИНОЕ ЦЕЛОЕ**, человек обретает **НАИЛУЧШУЮ** форму для творческой деятельности, для решения различных проблем, для философского **ОСМЫСЛЕНИЯ** жизни, а это помогает избежать разрушительных последствий стрессовых ситуаций.

Какова же стратегия работы полушарий?

Окружающий нас мир, который имеет системную природу, познается сначала через некоторую информацию в виде случайного набора деталей. Затем левое полушарие строит из них четкий ряд геометрических фигур, наводящий порядок в их расположении. Далее, правое полушарие придумывает некий **ЦЕЛОСТНЫЙ ОБРАЗ**, в котором каждый элемент наделен внутренней или видимой связью с другими. Правое полушарие

одновременно схватывает ВСЕ ПРИЗНАКИ и СВЯЗИ одного или многих предметов, что автор называет биологическим генезисом системного анализа.

Для нормальной жизни людям нужны оба действующих полушария, которые должны работать ВМЕСТЕ! Вспомним, что в свое время религия запрещала науку, а затем наука – религию. Тем не менее сегодня обе они, как жили, так и живут. **Схватка между ними обречена на неуспех.** Отсюда следует однозначный вывод – надо развивать и ПРАВОЕ ПОЛУШАРИЕ, например, изучая элементарные основы системного анализа уже с детского сада (информация – знания – понимание).

5. Научиться системному мышлению может почти каждый!

Можно утверждать, что необходимо организовать процесс усвоения знаний, умственной культуры ТАК, КАК организует его тысячи лет наш лучший учитель – ЖИЗНЬ. Именно так, чтобы человек был **вынужден постоянно тренировать** не только (и даже не столько) память, сколько СПОСОБНОСТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНО ставить и решать задачи, требующие развития вашего мышления – глубокого и широкого!

Перестройке работы предшествует перестройка умов. Проблема очень сложная, ибо речь идет об изменении ОБРАЗА мышления миллионов людей. Трудитесь, и вы можете системно перестроить свое восприятие окружающего мира, память, мышление, речь... Ваша речь станет краткой и точной, а мышление целенаправленным. Вы сможете сделать для себя **поразительное открытие:** бесконечно РАЗНООБРАЗНЫЙ МИР, который до того казался необъятным и непостижимым, оказывается, обладает УДИВИТЕЛЬНЫМ ЕДИНООБРАЗИЕМ! Рушится еще один миф об информационной перегрузке, которая якобы неизбежна для современного человека. Вы можете почувствовать прочность Вашего информационного потенциала, которому будут не страшны ЛЮБЫЕ научные, технические, политические и прочие революции. **Человек, овладевший системным мышлением, начинает жить в ДРУГОМ, БОЛЕЕ ГАРМОНИЧНОМ МИРЕ, обнаруживая** объекты окружающей среды в совершенно другом цвете. Человек становится обладателем непреходящей ДУХОВНОЙ ЦЕННОСТИ и существенной составляющей МУДРОСТИ! (В.К. Толкачев. Роскошь системного мышления. Руководство-практикум по развитию мышления. СПб., 1999).

Системное мышление заражает человека инакодумием (ясномыслием). Эта мысль была известна 5500 лет назад и принадлежала **Гермесу**

Тресмегисту: «Те, кто в знании, не нравится толпе и им толпа не нравится. Их считают бессрассудными, над ними насмеваются, их ненавидят и презирают, их даже могут убить. **Многое ли изменилось за века?** Не мни мудрец, что мудрость бесконечна, людская глупость победит века – это стало мудрой поговоркой. Или вспомним слова **Г. Галилея** (1564–1642): «число глупых бесконечно». «Большинство людей предпочитают глупость мудрости, ибо глупость смешит, а мудрость печалит», – утверждал **У. Шекспир** (1564–1616).

Системное мышление – качественно новый, по сравнению с несистемным, **ОКУЛЬТУРЕННЫЙ** процесс познавательной деятельности человека, характеризующийся **ЕДИНООБРАЗИЕМ И ЦЕЛОСТНОСТЬЮ** отражения действительности. Однако это не только процесс, но и навык, которому, как и езде на велосипеде, **можно и нужно учиться САМОМУ**. Вспомните: сперва нас почти всех возили в 4-колесной детской коляске, потом многие из нас ездили САМИ на 3-колесном велосипеде, немало и тех, кто освоил 2-колесный велосипед, и только некоторые умеют выступать в цирке на одном колесе.

Как младенец, находящийся в утробе матери, неразрывно **связан** с ней физически и духовно, так и мы, земные существа не можем быть свободными от родной планеты. **Если мы не изменим ход наших мыслей и дел, может случиться нечто непоправимое!!!** Думается, что пока не стоит говорить о конце света, ибо этот термин дискредитировал себя из-за огромного количества фальшивых прогнозов лжепророков. Однако реальность вполне реальна. Видимо, нынешнее состояние лучше охарактеризовать словом **«Армагеддон»**. Это не конец света и не Апокалипсис, а время, когда грядут большие преобразования, грандиозные перемены. Такой момент наступает как раз на рубеже тысячелетий.

Человек и окружающий мир – одно **ЦЕЛОЕ**, мы вовсе не цари природы, имеющие право на ее эксплуатацию. **Каждый** неразумный шаг порождает адекватную реакцию – **некий закон бумеранга...** Настал момент, когда каждый должен решить – быть Человечеству или не быть? Кстати, об этом же говорилось и на Санкт-Петербургском форуме в 2003 г., где формулировали **«рецепт успеха»** для России нового века.

6. Методика развития системного мышления взрослого

Какие практические действия надо выполнить по развитию системного мышления?

1. **Прослушайте** курс «Основы системного анализа» или **самостоятельно** его изучите, получите представление о системных знаниях в отличие от систематизированных.

2. Постарайтесь **ПОНЯТЬ** суть этих системных знаний, включив в работу правое полушарие мозга

3. Это возможно в жизни, когда появляются **незапланированные переживания**, которые временно лишают нас левомозгового мышления и включают в работу правое полушарие.

4. В соответствии с **Вашим сознательным выбором**, основанном на **ценностях**, сами отвечая за свою собственную жизнь, мы становимся проактивными людьми и способствуем развитию **понимания** знаний, а следовательно, и системного мышления.

5. **Постоянно расширяйте кругозор своего мышления**, создавая разнообразные мысленные **образы**, способствующие, как утверждают психологи, появлению новых принципов и ценностей. Например, это можно осуществить силой своего **воображения**. Кстати, существует множество приемов его использования...

6. Когда **различные ритмы вибрации нашего организма**, существующие в наших чувствах и мыслях, гармонически сочетаются (взаимодействуют) друг с другом, Личность способна действовать **КАК ЕДИНОЕ ЦЕЛОЕ** и приводит к одновременной работе левого и правого полушария и их развитию.

7. **Музыка** несет в себе мощную силу объединения. Конкретно, одновременная работа левого и правого полушария и их развитие проявляется при прослушивании музыкальных ритмов, **пробуждающих в людях** жизнелюбие, вдохновение, воображение и душевное равновесие.

8. Стимулирует воображение и **цвет, и живопись**, и качественная **художественная литература** при правильном ее чтении...

9. Одним из способов развития мозга является **физическая нагрузка**. Помимо обычных спортивных нагрузок особого внимания заслуживает уникальный тренажер мозга **Ю. Макарова**, удостоенный Золотой медали Международного салона промышленной собственности «Архимед-99», способствующий исключительной активизации обоих полушарий мозга в гармоническом режиме.

Итак, эффективная научная деятельность, особенно в высшем образовании, может быть либо **СИСТЕМНОЙ**, либо ее **ИМИТАЦИЕЙ**. Не только красота и любовь, но **системное мышление** спасут наш перевернутый мир, дифференцированный по отдельным наукам еще в далекие Средние века.

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСНОГО СОБЫТИЯ НА АУДИТОРНУЮ МОТИВАЦИЮ СЛУШАТЕЛЕЙ

Более 20 лет тому назад Дж. Уэлч написал о том, что, приобретая «нужных людей» и давая им возможность «расправить крылья», можно добиться столь желаемой для менеджмента ситуации, когда необходимость управлять этими людьми исчезает. Менеджмент может реализовывать лишь собственное дистанционное присутствие, которое, в свою очередь, определяет значимость задействованного в бизнес-системе персонала.

Однако на мотивационный процесс влияет такое количество факторов (и эти факторы постоянно изменяются), что теоретические представления о мотивационном процессе, скорее, «настигают» быстро развивающиеся организационные, отраслевые, страновые и, наконец, международные события. Некоторыми факторами, вне сомнения, являются сегодняшние кризисные явления и события. Категория «событие» связана с непредсказуемостью и неопределенностью и не может быть следствием процессов экстраполяции. Бизнес-системы сталкиваются с целым рядом событий в бизнес-пространстве, внешней и внутренней среде. Отсутствие управленческих алгоритмов и интуитивная природа решений подтверждают высочайший уровень сложности управления в условиях кризисного события.

Сегодняшняя дискуссия в отношении продолжительности и глубины кризисных событий проводится, в основном, вокруг финансово-экономической ситуации, оставляя за рамками рассмотрения проблемы отдельного человека, сотрудника, так называемый персонал-ресурс бизнес-системы. В результате бизнес-система ориентируется на изменения во внешней среде, игнорируя непредсказуемость и изменчивость внутренней.

В условиях кризиса бизнес-система опирается на способность принятия нетривиальных решений, на творческую мотивацию персонала и управленческой команды, в первую очередь. Мотивация может быть определена только через инициацию изменений или через отклик на изменение, предлагаемое управляющей системой.

Значимость мотивации в условиях кризисного события состоит в следующем:

➤ результативные мотивационные усилия позволяют удерживать ключевой персонал;

➤ мотивация позволяет найти оригинальный способ преодоления кризисных угроз;

➤ выход из кризиса требует нетривиальных решений как от менеджмента, так и от персонала, а такого рода решения становятся возможными лишь в условиях мотивированной работы;

➤ руководство компаний теряет возможность положительно подкреплять поведение персонала с помощью монетарных выплат и, порой, вынужденно обращается к мотивационному процессу.

В целях идентификации мотивированного рабочего поведения следует опираться на определенные признаки последнего, а именно:

➤ инициацию изменений, характерную для разных стадий цикла профессионализации сотрудника;

➤ открытое сопротивление изменениям (именно открытое сопротивление базируется на аргументации собственной позиции и вызвано неприятием со стороны сотрудника оперативных решений менеджмента при условии отождествления собственных целей и целей компании; кроме того, открытое сопротивление – это результат приверженности персонала);

➤ заинтересованность в решении сложных, нетривиальных задач, характерную для сотрудников, ориентированных на развитие, рост, достижение;

➤ приверженность компании и рабочему процессу.

В период кризисного события снижение мотивации характеризуется следующей симптоматикой:

➤ скрытое сопротивление изменениям;

➤ заинтересованность в решении задач, не связанных с риском;

➤ вынужденная лояльность и приверженность персонала;

➤ формирование «синдрома уцелевших» у персонала, сохранившего собственные позиции в сокращаемой профессиональной группе.

«Синдром уцелевших» – весьма опасное для организационно-экономической системы явление, так как персонал, продолжающий функционировать в указанной системе, будет демонстрировать отсутствие доверия к работодателю и менеджменту, занимаясь поиском альтернативных рабочих мест в сторонних организациях. «Уцелевшие» сотрудники будут проявлять агрессивное поведение в отношении представителей сторонних организаций и клиентских аудиторий, снижая при этом результативность рабочего процесса. Таким образом, организация, увольняя подчас компетентный и приверженный персонал, рискует остаться один на один с сотрудником, активизирующим поиск в отраслевой среде. «Синдром уцелевших» можно сравнить с мотивационным шоком.

«Уцелевший» управленческий персонал, характеризующийся всеми признаками мотивированного рабочего поведения в условиях кризиса, не обретая возможностей собственной реализации, обращается к программам обучения, обеспечивающим квалификационное развитие и формирование лидерских компетенций.

Сегодня мотивационные диагностические системы базируются на подходе, где уровень мотивации определяется через характеристики работы, такие как значимость, завершенность, автономность и разнообразие рабочего процесса, а также наличие обратной связи в нем. Среди характеристик работы, которым угрожает кризисное событие, находятся значимость работы и ее завершенность. В первом случае речь идет о ситуации, в которой профессиональную группу затронули массовые сокращения, а во втором – о проблеме финансирования проекта или бизнес-функции. В целях сохранения характеристики «значимость работы» необходимо сформировать статус ключевого сотрудника (ключевого персонала). В целях сохранения характеристики «завершенность работы» необходимо определить связь данного проекта или бизнес-функции с другими проектами, процессами и функциями.

Однако менеджмент может результативно использовать три другие характеристики, которые, как ни парадоксально, но могут обогащаться в условиях кризисного процесса. Речь идет о разнообразии работы, наличии обратной связи и автономности работы. Сегодня руководство многих компаний допускает увольнение компетентного персонала, возможно ключевого, и оставляет персонал, готовый к функциональному совмещению. Функциональное совмещение способствует росту разнообразия работы. В других случаях, менеджмент допускает создание автономного автоматизированного рабочего места, тем самым способствуя росту автономности работы. Но мотивационная проблема состоит в том, что все пять характеристик работы должны быть реализованы одновременно, а не «одна в ущерб другой».

Нереализованные мотивационные усилия лишают организационно-экономическую систему возможности преодоления кризисных обстоятельств и угроз. Акцентируя внимание только на внешней среде, организация упускает возможность предотвратить внутренние угрозы и в последствии не выдерживает давления со стороны обеих сред. Сегодня руководство многих российских организаций, увлеченно противодействуя кризисным явлениям, упускает нарастающий интерес категории специалистов

и менеджмента среднего уровня к собственному развитию в рамках программ MBA. Аудиторный процесс данных программ связан с определенным мотивационным пакетом слушателей:

- мотиватор развития и роста (к чему чаще всего апеллирует преподаватель, лектор, ментор);
- мотиваторы лидерства;
- мотиватор успешной социализации;
- мотиватор безопасности;
- мотиватор родственности;
- мотиватор успеха;
- мотиватор признания;
- мотиватор престижа;
- целевые мотиваторы;
- мотиватор интереса, формирующийся содержанием дисциплин и курсов.

Совершенно очевидно, что в аудиторной работе преподаватель ориентируется на 2–3 мотиватора, а именно мотиватор развития и роста, формирующий группу амбициозных, прилежных, усидчивых слушателей, целевые мотиваторы, наилучшим образом воздействующие на группу системных представителей аудитории, и мотиватор интереса к содержанию дисциплины, воздействующий на аудиторию в целом.

Среди неостребованных мотиваторов особую роль играет успешная социализация. Аудитория программ MBA наиболее восприимчива к социальным и групповым процессам. Если использовать взаимную поддержку, возникающую в группах, феномен круговой поруки и высокий уровень ответственности, то качество разрешения практических заданий, несомненно, вырастет. Горизонтальное взаимодействие в консультационных группах способствует достижению наилучших показателей обучения. Только в группах актуализируется высокий эмоциональный уровень и сопереживание наряду с мышлением, что необходимо для эффективного обучающего процесса и соответствует концепции Р. Рэванса. Группа необходима для формирования целого ряда менеджерских навыков, что является одной из приоритетных задач обучения управленцев. Большинство эффективных схем обучения апеллируют к групповой динамике. При этом используется ориентированная на группу аудиторная работа, групповая сдача экзаменационных испытаний и групповая версия выполнения и защиты квалификационной работы. И группа в ответ на ее признание формирует доверие и лояльность в отношении действий руководства программы.

Невостребованным мотиватором является и мотиватор безопасности, связанный со стабильностью и убежденностью в актуальности знаний и компетенций, обретаемых в аудиторном процессе. Только получив достойную работу, выпускник обретает безопасность и стабильность. Вопрос дальнейшей карьеры выпускника – это не только вопрос статуса и репутации программы обучения, но и пример реализованного мотиватора для тех, кто еще позиционирован в обучающем процессе. Сами слушатели инициируют получение актуального знания, формируя пакет вопросов, связанных с собственной организационной ситуацией. В условиях кризиса вопросы характеризуются нетривиальными формулировками, что порой стирает грань между аудиторным и консультационным процессом.

Организуя процесс обучения редко задумываются о мотиваторе успеха и напрямую связывают его с оценочными результатами студентов. Но любой оценочный диапазон не способен обеспечить реализацию этого весьма важного мотиватора. В данном случае необходимо апеллировать к самооценке, к круговой оценке, к постоянному форуму, на котором определяются лучшие работы слушателей, лучшее представительство и презентация, лучшая поддержка коллег. В группе слушателю, с одной стороны, легче выделиться, с другой, легче потеряться. Составы групп должны постоянно меняться, в устойчивое групповое взаимодействие должны вводиться новые участники, устраняя при этом явление «социальной лени». К сожалению, неформальная группа обеспечивает и эскалацию результата, и индифферентное отношение к групповой работе. Неэффективная организация групповой динамики активизирует рабочую схему, когда один участник работает, а два «отдыхают». Для того чтобы успех одних не компенсировался девальвацией других, в процессе аудиторных представлений результатов должна быть обеспечена сменяемость и преемственность.

Определенный групповым взаимодействием результат способен реализовать естественное желание каждого слушателя быть признанным и нравиться окружению. Признание опирается на устойчивое приятельское и дружественное взаимодействие, что необходимо подавляющему большинству слушателей. Не осознавая того, большинство слушателей, имеющих значительный опыт работы и столкнувшихся с кризисным событием, «возвращается» в аудиторию в поисках реализации мотиватора признания. Если ротационные схемы построены с учетом дружеских контактов, то аудитория постепенно раскрывает собственную неформальную

структуру и рассматривает себя как единое целое в союзе с формальным агентом – преподавательским сообществом.

Среди перечня мотиваторов все чаще упоминается еще один, связанный с лидерством. Компетенции лидера обеспечивают подбор, расстановку персонала, его мотивирование и дальнейшее развитие. Однако большинство выпускников обладают лишь профессиональными знаниями и «растворяются» в группе кадрового резерва. Как отмечает журнал BizEd (2002–2003), немногие бизнес-школы включили «развитие лидерских компетенций» в качестве отдельной учебной дисциплины (например, Jepson School of Leadership at the University of Richmond (USA), Thierry Graduate of Leadership (Belgium)).

Методы и технологии, формирующие качества лидера, включают ознакомление и анализ «образцов для подражания», программы менторства, case-studies и симуляции, разработку и продвижение проектов. Обучение лидера должно включать и межкультурные коммуникации, и самоанализ. Слушатели приобретают опыт принятия решений в стрессовой инокультурной обстановке. Большинство школ используют различные симуляции и процесс стажировки. Лидерские компетенции превращаются в приоритетные требования карьерного развития выпускников, а командирования и ротации становятся неременным атрибутом бизнес-обучения.

Учитывая всю совокупность вышеназванных аудиторных мотиваторов, актуализированных в условиях кризисного события, необходимо отметить следующее: наиболее эффективные аудиторные технологии в бизнес-образовании подразумевают минимизацию усилий в процессе представления «вторичного» академического знания и способность преподавателя обеспечить горизонтальное взаимодействие и взаимное консультирование слушателей.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ВОПРОСНО-ПОЯСНИТЕЛЬНЫХ МНОГОШАГОВЫХ ДИАЛОГОВ В АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ ОБУЧАЮЩИХ СИСТЕМАХ НА БАЗЕ LMS Moodle

В связи с интенсификацией образования и активным развитием дистанционного и Интернет-образования актуальное значение приобретает возможность автоматизированного управления обучающей (входной) информацией. Все большую роль и распространение получают автоматизированные обучающие системы (АОС). В то же время вместе с интенсификацией образования прослеживается тенденция к снижению уровня восприятия информации со стороны обучающихся. Это связано прежде всего с проблемой правильного понимания смысла учебных текстов. Данная проблема, в свою очередь, обусловлена лавинообразным увеличением общенаучных и специальных знаний, уменьшением времени на их усвоение и увеличением доли самостоятельной работы обучающихся.

Обычно процесс формирования понятийно-смысловой основы учебного материала у обучающихся реализуется в виде индивидуализированных вопросно-пояснительных многошаговых диалогов. В ходе подобных диалогов осуществляется реконструкция текста или речи, т. е. раскрывается заложенный в них смысл. При этом, если говорящий производит своеобразное кодирование излагаемого смысла, то читающий или слушающий осуществляют его расшифровку (декодирование). Graesser, Person и другие [1], проанализировав свыше 100 часов учебных взаимодействий, выделили две важные особенности учебных диалогов людей-преподавателей:

1) многошаговая структура диалога, уникальная для преподавательских взаимодействий;

2) серия диалогов, инициированных преподавателем, которые обслуживали специфические педагогические функции.

Полагается, что эти две особенности отвечают за позитивные результаты обучения, которые появляются в типичной обучающей обстановке, а также эти особенности легче воплотить в обучающей системе, чем сложные методы и стратегии, которые поддерживаются остальными педагогическими исследователями и создателями интеллектуальных обучающих систем. Обычно диалог при индивидуальном обучении растянут,

т. е. состоит из нескольких реплик, с помощью которых преподаватель и учащийся совместно ищут ответ на вопрос или решают проблему. Также предполагают, что процесс конструирующих объяснений, уточнений и мысленных моделей материала крайне необходим для обучения и обычно более эффективен, чем простое предоставление информации обучающемуся.

Существенную помощь преподавателю в сохранении его уникального опыта, а также в формировании *понимания* учебного материала у обучающихся могли бы оказать естественно-языковые диалоговые обучающие системы [1, 2]. В целях создания эффективного инструментария в помощь преподавателю для автоматизации его педагогической деятельности в Международном банковском институте к такой популярной обучающей среде, как Moodle, был разработан модуль обучающих диалогов [3]. Разработанный модуль – это естественно-языковая обучающая среда, исполняющая по отношению к обучающемуся роль индивидуального преподавателя-наставника и использующая для обучения режим индивидуализированного диалога. При этом диалог происходит на естественном языке, не накладывая никаких явных ограничений на терминологию и фразеологию ответа обучаемого. Модуль инициализирует обучающий диалог, применяя вопросы открытого типа, анализирует семантику свободных ответов, оценивает и комментирует ответы и разъясняет основные положения учебного материала. В то же время автоматизированная обучающая система – это лишь оболочка, которая не может решить всех концептуальных психолого-педагогических задач за преподавателя.

В УМ практически всегда можно выделить некую концептуальную часть, являющуюся его понятийно-смысловой основой, и именно она рекомендуется для изучения в рамках обучающих диалогов. В то же время информация, содержащаяся в учебном материале, неоднородна, в ней присутствует как структурная, так и фактическая составляющая, причем структурная запоминается с большей скоростью, а забывается с существенно меньшей, в отличие от фактической. Скорость забывания фактической информации меньше, если хорошо запомнена структурная часть. Так, скорость забывания осмысленного текста примерно на порядок меньше скорости забывания слов, лишенных ассоциативной связи (10^{-6}с^{-1} и 10^{-5}с^{-1} соответственно) [4]. Следовательно, чем лучше структурирована информация, предъявляемая на учебном занятии, тем проще она запоминается и дольше сохраняется в памяти.

Кроме основного деления УМ по уровням сложности (модель УМ), принятого в традиционных адаптивных АОС, понятийно-смысловая часть

УМ должна быть дополнительно разделена на более мелкие части так, чтобы в обучающий диалог включалось не более одной формулировки или одного–двух понятий. Может быть создано больше одного диалога на каждое понятие. Все диалоги категоризируются по относительному содержанию в них фактической и смысловой информации. Так как смысловая информация является превалирующей, она должна изучаться раньше фактической. В этом случае структуру связей обучающих диалогов для каждого уровня сложности УМ можно представить в виде орграфа (рис. 1), отражающего логическую последовательность изучения понятийно-смысловой структуры учебного материала. Вершины «1» содержат обучающие диалоги с преобладанием смысловой информации, а «3» – фактической. Диалоги вершин «2» одновременно содержат как смысловую, так и фактическую информацию.

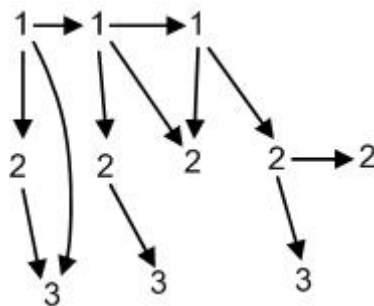


Рис. 1. Пример последовательности изучения понятийно-смысловой структуры УМ для отдельного уровня сложности

Кроме того, качество понимания УМ зависит от языка (понятийного множества, используемого при изложении УМ) и структуры (топологии связей между понятиями) этого УМ. Иными словами, любое содержание, как бы оно ни было сложно, должно предъявляться обучающимся в доступном виде. Хороший преподаватель всегда стремится говорить о сложном просто, что, кстати, свидетельствует о глубоком понимании самим преподавателем излагаемого материала. Доступность изложения – это важнейшая характеристика, которая является условием не только понимания, прочного усвоения учебного материала, но и предпосылкой возникновения у обучающихся интереса к изучаемому предмету.

Для реализации этой идеологии в рамках многошагового обучающего диалога каждый дополнительный вопрос должен быть проще основного и «наталкивать» на неусвоенную часть основного вопроса. Комментарии и объяснения системы должны упрощаться по мере удаления дополнительных вопросов от основного (количества пройденных шагов).

То есть на каждом шаге диалога в качестве активной адаптации должна происходить смена понятийно-языкового множества на более простое. В этом случае для адаптации на основе понятийных множеств можно сформулировать следующие принципы:

- объяснение неизвестных понятий известными;
- использование известных повседневных понятий (бытовых примеров);
- использование образных представлений и аллегорий.

Таким образом, обучающие диалоги, выполняя работу по выявлению и устранению пробелов в понятийно-смысловых знаниях обучаемых, стимулируют мыслительную деятельность, побуждая переосмысливать прочитанный материал и формулировать собственные суждения при его изложении в режиме диалога.

Одним из способов повышения уровня индивидуализации для учащихся может явиться система рекомендаций по прохождению обучения, предоставляющая существенно больше свободы в выборе последовательности изучения частей учебного материала. Тогда модель адаптивного обучения принимает следующий вид (рис. 2).

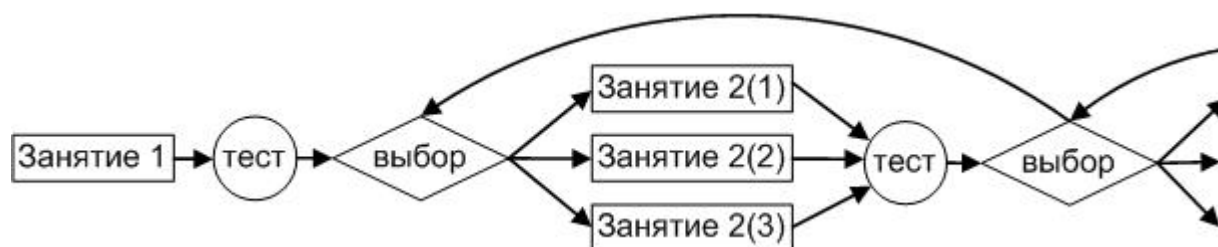


Рис. 2. Модель адаптивного обучения в РАОС

Первое занятие с УМ начинается с уровня, определенного в модели пользователя внешней системой адаптации, или, если такой нет, с самого высокого уровня сложности. На основании результатов, полученных по окончании занятия, предлагается последовательность изучения УМ, и формируются рекомендации, снабженные гипертекстовыми ссылками. Обучающийся может не согласиться с рекомендациями и выбрать более сложный материал. В любом случае, после каждого занятия пересчитывается текущий уровень понимания обучающегося, выявляются недостаточно освоенные темы и выводится список рекомендаций, снабженный гипертекстовыми ссылками с возможностями перехода для повторного изучения неувоенного материала. Далек не всегда удастся создать обучающий диалог, который был бы одинаково понятен всем обучаемым. В этом

случае система Moodle позволяет сформулировать вопрос и обратиться за помощью к коллегам по группе или преподавателю за недостающей информацией. Таким образом, решается еще одна дидактическая задача – у обучающегося развивается способность к самостоятельной деятельности по сбору, обработке и анализу информации [5, 6].

Модель управления такой системой включает в себя диалоговые модули и объединяет в единую систему традиционные принципы и модели интенсификации обучения, а также принципы и модели повторения УМ. Эта модель существенно расширяет традиционную модель адаптации обучающей системы механизмами самонастройки и соуправления (рис. 3).

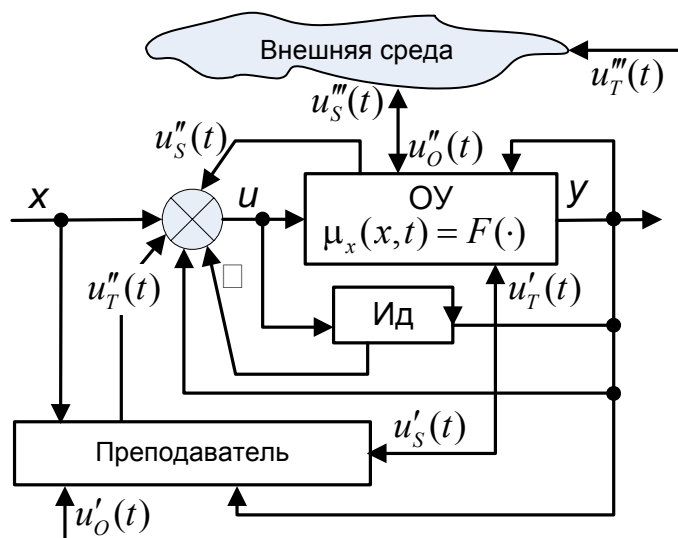


Рис. 3. Управление траекторией обучения с механизмами самонастройки и соуправления

Предлагаемая модель реализует многоканальное, многорежимное управление процессом обучения. Функцией управления такой системой будет вектор из четырех контуров управления, $u_S(t)$ – контур обучающегося (студента), $u_T(t)$ – контур преподавателя, $u_O(t)$ – контур влияния внешней среды и $u_A(t)$ – контур АОС. Каждый из контуров также представляет собой вектор управления. Целью управления является максимизация выходного параметра $y(x)$.

$$u(t) = \begin{Bmatrix} u_S(t) \\ u_T(t) \\ u_O(t) \\ u_A(t) \end{Bmatrix} \rightarrow \max_{y(x)} . \quad (1)$$

Контур преподавателя обеспечивает многорежимное управление, включающее в себя прямое управление обучающимся $u'_T(t)$, управление параметрами АОС $u''_T(t)$, и косвенное управление через внешнюю среду $u'''_T(t)$ (например, за счет влияния на сокурсников).

$$u_T(t) = \left\{ \begin{array}{l} u'_T(t) \\ u''_T(t) \\ u'''_T(t) \end{array} \right\} = U(x, \varepsilon(t), u'_S(t), u'_O(t), \xi_\Sigma(t), \dots). \quad (2)$$

Формирование управляющего воздействия по каждому контуру основывается на анализе ряда параметров, включающих в себя рассогласование $\varepsilon(t) = x - y(t)$, обратные связи от управляющих контуров студента $u'_S(t)$ и внешней среды $u'_O(t)$, $\xi_\Sigma(t)$ – совокупность внешних и внутренних факторов, влияющих на принятие управляющего решения. Вектор управления $u_O(t)$ выделен из $\xi_\Sigma(t)$ как отдельный контур, так как влияние внешней среды уже не стихийный процесс, а частично управляемый и направляемый преподавателем.

Контур обучающегося включает в себя прямое взаимодействие с преподавателем в случае неполного понимания УМ $u'_S(t)$, управление параметрами АОС $u''_S(t)$, заключающееся в выборе собственной траектории обучения или текущего УМ для изучения или повторения, и взаимодействие с внешней средой $u'''_S(t)$ как с социальной структурой, обладающей собственными целями, потребностями и активностью.

$$u_S(t) = \left\{ \begin{array}{l} u'_S(t) \\ u''_S(t) \\ u'''_S(t) \end{array} \right\} = U(u(t), \varepsilon(t), u''_O(t), \xi_\Sigma(t), \dots). \quad (3)$$

Рассогласование вычисляется как $\varepsilon(t) = x'(t) - \mu_x(x, t)$, где $\mu_x(x, t)$ представление обучающегося об усвоенных знаниях, u – суммарная управляющая информация, $u''_O(t)$ – воздействие внешней среды. Контур управления самой АОС можно определить как

$$u_A(t) = U(x, \varepsilon(t), \theta, u'_S(t), u'_T(t), \dots). \quad (4)$$

Тогда функция переработки и усвоения информации обучающимся $F(\bullet)$ в этой системе будет

$$\mu_x(x, t) = f(u(t), u''_O(t), Par(x, t), \xi_\Sigma(t), Par(y, t), n, \dots), \quad (5)$$

где $Par(x)$ – параметры входной информации, $Par(y)$ – параметры способа контроля (письменно, устно, тесты и т. п.) уровня знаний обучающегося, n – количество повторений.

Механизм управления, включающий контуры соуправления преподавателя, обучающегося и внешней среды, по сравнению с простым автоматизированным управлением, позволяет компенсировать недостаток, заключающийся в неравенстве $x'(t) - \mu_x(x,t) \neq x - y(t)$, приближая параметры функции управления к параметрам внутренней функции переработки и усвоения информации обучающимся. По сравнению с существующими механизмами адаптивного управления, предлагаемый механизм реализует более гибкое и многофункциональное управление обучающимися и образовательными ресурсами, предоставляя преподавателю возможность самостоятельно управлять процессом обучения.

С возрастанием значимости проблем управления понимание стало чрезвычайно существенным звеном эффективной регуляции человеческой деятельности, что в полной мере относится и к проблеме управления учебно-познавательной деятельностью обучающихся. Таким образом, созданный в МБИ модуль обучающих диалогов может представлять интерес для любых учебно-образовательных учреждений, использующих образовательную среду Moodle и желающих повысить эффективность своих занятий. Благодаря развитым интерактивным механизмам, модуль позволяет не потерять качество живого общения преподавателя с учеником, вместе с тем использовать современные средства информационных технологий в учебном процессе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тазетдинов А. Д. Интерактивные процессы в обучающих системах: методы управления / А.Д. Тазетдинов – СПб.: Изд-во Политех. ун-та, 2007. – 155 с.
2. Тазетдинов А. Д. Синтез компьютерных репетиторских систем с диалоговой формой обучения // Известия Санкт-Петербургского государственного университета низкотемпературных и пищевых технологий. 2008. № 2. – С. 43–49.
3. Модуль вопросов открытого типа к LMS-системе Moodle: А.С. 11711 ОФАП / А.Д. Тазетдинов, А.И. Стригун. – № ГР 50200802191 // Сб. Алгоритмы и программы. – М.: ВНИИЦ, 2008.
4. Когнитивная психология памяти / Под ред. У. Найссера, А. Хаймен. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2005, – 640 с.
5. Тазетдинов А. Д. Технология структурирования и визуализации учебной информации в репетиторских системах // Информационно-управляющие системы. 2009. № 1(38). – С. 60–65.
6. Тазетдинов А. Д. Технология построения обучающих диалогов в компьютерных системах репетиторского типа // Изв. вузов. Приборостроение. 2009. Т. 52, № 3. – С. 38–42.

ПРАВИЛЬНО ЛИ МЫ УЧИМ СТУДЕНТОВ?

1. Проблемная ситуация

Думается, что нет! Хотя бы потому, что нельзя научить, как сказал один мудрец, а лишь научиться можно! Об этом говорят многие ученые, интеллектуалы и философы. Автор поддерживает эти взгляды и пытается обосновать их и другие взгляды в представленной статье.

На входе в отделение образования главного здания ЮНЕСКО висят плакаты на нескольких языках. Отмечается, что любой вид деятельности в образовании, особенно в высшем, начинается с постановки **НАУЧНОЙ** проблемы и заканчивается **НАУЧНЫМИ** выводами. Между началом и концом используются гипотезы, научные эксперименты, модели, решения и пр., т. е. тоже составные элементы науки. Это означает, что **основной базой высшего образования является наука, и только наука!** И это зафиксировано в наименовании нашего министерства.

Но в условиях механической картины мира современная **наука** стала большим надувательством, **ибо она не системна**. Это утверждает **Рассел Людвиг Акофф**, американский доктор философии, гуру современного менеджмента, новатор в области многих системных теорий. Именно поэтому и высшая школа превращается в убогую консервативную организацию. И не случайно на Санкт-Петербургском экономическом форуме прозвучало заявление помощника Президента по экономическим вопросам, что в России практически **нет образованных**, а есть только обученные люди. И это происходит при наличии в России около 3000 университетов и вузов с филиалами! Какова же их реальная эффективность?

Да и в журнале «Вестник высшей школы» (ВВШ) неоднократно утверждалось, что российское **образование сведено к обучению**. К чему это приводит в общем случае? Ответим двумя высказываниями ученых – российским и западным.

«Ни власть, ни общественные элиты, ни экспертное сообщество сегодня **НЕ ЗНАЮТ**, как и чем **НА САМОМ ДЕЛЕ** живет Россия за пределами Садового кольца. Пока экспертное сообщество продолжает смотреть на мир, основываясь на данных Госкомстата и статьях в газетах. Статистика абсолютна безумная (нельзя усреднять)... Людей, пытающихся нарисовать **РЕАЛЬНУЮ** картину, по-прежнему **ЕДИНИЦЫ**, а во властных

коридорах их практически НЕТ!», – утверждает видный эксперт, член Общественной палаты РФ В. Глазычев (Эксперт. № 20. 2005).

Правительство, бизнес, средняя и высшая школа, СМИ занимаются тем, что стараются дать нам **ПОВЕРХНОСТНЫЕ** представления об окружающей действительности (**Полю Вайнцвайг**, доктор социальной психологии, основатель и президент «Интернационального общества за мир через культуру» имени Н.К. Рериха. «А поэтому, – продолжает канадский профессор, – все промышленные, научные и технические достижения XX века не принесли людям **СЧАСТЬЯ**». **Почему?** Может быть, потому, что **мы уже давно живем в перевернутом мире!!!** А перевернулся он еще в Средние века, когда был потерян принцип **системности**, позволяющий более глубоко и широко познавать **реалии** окружающего мира.

Возникают два важных вопроса по этому поводу – о познании реальной картины окружающего мира и отсутствии счастья людей.

Как же получить **реальную** картину? Известно, что весь окружающий нас мир имеет **системную** (нелинейную) природу (структуру). Это означает, что все явления и процессы мира должны изучаться, исследоваться, проектироваться методами, адекватными его природе, т. е. системными (нелинейными). Только в этом случае мы будем приближаться к **ИСТИНЕ** как адекватному отражению в сознании воспринимающего того, что существует объективно в реальном мире. Но этого случая как раз и нет, ибо курсы системного анализа (СА) читаются слишком в ограниченном объеме и небольшом количестве вузов. Эту **ситуацию** надо уже давно **менять...**

Автор считает, образование должно стать системологическим для социально-экономических университетов и **системотехническим** – для технических. Видимо, путей перехода к такому образованию может быть много. Один из них, наиболее простой и возможно изначальный – изучение опорных сигналов (ОС), представляющих собой нелинейный текст. ОС – это особым образом оформленное содержание рассматриваемой проблемы темы, раздела или изучаемой дисциплины в целом. Кроме того, как показывает опыт, ОС способствуют **активизации самостоятельной работы**, на чем настаивает и Минобрнауки.

ОС для изучения основ СА представлены в учебном пособии автора. Приведу лишь некоторые из них. **Прошу глубоко задуматься над каждым из них!**

– Сведение множества к **единому** – в этом первооснова красоты (Пифагор (576–496)).

– Глубина прозрения и элегантность гипотезы – почти всегда следствием **общности** (В. Дружинин, Д. Конторов – профессора).

– Наука представляет собой единое **целое**. Ее разделение на отдельные области обусловлено НЕ столько природой объектов, сколько **ограниченностью** способностей человеческого познания. В действительности, «существует **непрерывная цепь** от физики к химии, через биологию и антропологию к социальным наукам, цепь, **которая ни в одном месте не может быть разорвана, разве лишь по произволу** (М. Планк, немецкий физик, лауреат Нобелевской премии 1918 г.).

– Все науки настолько **связаны** между собой, что легче изучать их **ВСЕ** сразу, нежели какую-либо **одну в отдельности** от всех прочих (Г. Бальтасар (1601–1658), испанский философ).

– **Познание** силы и величие **природы всегда лишено достоверности**, если обращают внимание **только на ее части**, а не рассматривают в **ЦЕЛОМ** (Гольбах Поль-Анри (1723–1789), французский философ).

– Метод **ЦЕЛОСТНОГО** подхода имеет важнейшее значение в становлении **БОЛЕЕ ВЫСОКОЙ СТУПЕНИ МЫШЛЕНИЯ**, а именно **перехода** от аналитической ступени к синтетической, которая **НАПРАВЛЯЕТ** познавательный процесс к более **ВСЕСТОРОННЕМУ** и **ГЛУБОКОМУ** познанию явлений (И. Блауберг, Б. Юдин – советско-российские философы). Однако задолго до них об этом говорили многие ученые, философы, педагоги-исследователи. Например, отец современной педагогики Ян Амос Коменский (1592–1670), философ-гуманист, выдающийся деятель эпохи Возрождения. Он первым поставил перед собой задачу дать детям **ЦЕЛОСТНУЮ** картину мира! Его взгляды выражали общее **философское видение** окружающей среды. Фундаментальной идеей в его учении был принцип **ПАНСОФИЗА**, т. е. обобщения **ВСЕХ** добытых знаний и донесения его на родном языке. Бичуя **бессистемность** обучения, пустословие и грубость, господствующие в школе, он стремился к формированию самостоятельного и деятельного мышления, способности к разнообразному труду и гуманизму. Утверждал, что университет стал школой, так как не учит **МЫШЛЕНИЮ!** Считал, что мудрым и полезным человек становится лишь тогда, когда видит основную **ЦЕЛЬ ЖИЗНИ** – благополучие человеческого рода! **Первым** пришел к выводу о наличии объективных **закономерностей** учебного процесса, воспитания и образования. Первым обосновал принцип природосообразности в воспитании. Куда подевались эти выдающиеся соображения, почему они исчезли из нашей жизни? Кто ответит за эти потери?

– Необучаемых детей не бывает, бывают непрофессиональные педагоги. Идти надо от ЦЕЛОГО К ЧАСТЯМ, опираться не на зубрежку, а на ПОНИМАНИЕ – вот ОСНОВА методики замечательного учителя-новатора В.Ф. Шаталова. Учебу можно сравнить с разглядыванием картины. Если разбить полотно на кусочки и брать их по отдельности, то неизвестно, сложится ли ЦЕЛОСТНОЕ восприятие изображения. Но именно так обычно преподают в школе. А если **вначале** (!) дать представление О ЦЕЛОМ, то кусочки легко встанут на свои места, и мозаика сложится.

Пройдя такой путь, он добился 100 %-го поступления всех своих учеников из одной школ Донбасса в элитные институты Москвы и Ленинграда. **Применяется ли такой прогрессивный подход в высшей школе?**

– Одним из условий реализации принципа научности при обучении В ШКОЛЕ (!!!) является формирование у учащихся системности знаний. Автором исследована природа системности КАК качества знаний, и проверены в экспериментальном обучении на материале предметов естественнонаучного цикла средства формирования системности в знаниях старшеклассников (Л.Я. Зорина. Системность – качество знаний. М.: Знание, 1976).

– Кто берется за частные вопросы без предварительного решения ОБЩИХ, тот неминуемо будет на каждом шагу бессознательно для себя «натывать» на эти ОБЩИЕ вопросы. А натывать слепо на них в каждом частном случае – значит обрекать свою политику на ХУДШИЕ шатания и беспринципность (В.И. Ленин).

– Знание **общего** мыслимо, знание же **частного** кончается ощущением (Аристотель (384–322), древнегреческий философ).

– Почему появился СА? Это крик отчаяния от многочисленных деталей (академик П. Анохин).

Можно сделать и первый вывод: СА – это единство, общность и целостность. Еще раз вдумайтесь в это простое определение. Имеете ли вы об этом представление?

– В статье первого зама министра образования Ф.И. Перегудова «Черные дыры образования» под «дырами» подразумевается отсутствие обучения СА в наших университетах (газета «Правда», 1990, 25 февраля).

– Первый директор Международного института планирования образования ЮНЕСКО Ф. Кумбс подготовил научную монографию «Кризис современного образования в мире: системный анализ», 1970. Обращаю внимание на словосочетание «системный анализ». *Во-первых*, он явился

базой этой выдающейся работы. *Во-вторых*, именно отсутствие системного анализа в вузах мира и привело к кризису современного образования.

Приведу лишь одну цитату из его работы: «Мир образования стал настолько сложным, а его состояние настолько серьезным, что его нельзя характеризовать **ТОЛЬКО педагогической терминологией**. Требуются термины и понятия, принадлежащие **РАЗЛИЧНЫМ** наукам и областям деятельности, которые необходимо **СВЯЗАТЬ** в **ЕДИНУЮ ЦЕЛОСТНУЮ СИСТЕМУ**. Речь идет о необходимости создания **НОВОЙ** науки об образовании – эдукологии. Знают ли наши студенты об этом? Ведь образование продолжается на базе классической педагогики с ее многочисленными недостатками...».

Как-то великий Пифагор (576–496 до н.э.) задал три вопроса своим слушателям с моментальными философскими ответами:

- Что самое истинное? Что люди дурны! Что самое сильное? Мысль!
- Что самое лучшее в мире? Счастье!

Остановимся лишь на последнем ответе, хотя все они взаимосвязаны.

Есть ли счастье в мире? **НЕТ!** Поднятый вопрос близко соприкасается со смыслом жизни. Опрос людей разного возраста и профессии показал: 51 % затруднились с ответом, 43 % сформулировали свои представления (поступить в вуз, получить должность менеджера, отдохнуть на море), 5 % живут без цели (Российская научная газета. 2003, № 1). Подумайте и результаты оцените сами!!!

Так счастливы ли вы, присутствующие читатели?

Английский писатель Г. Уэллс (1866–1946) высказал такую парадоксальную, как показалось сначала, мысль: «Все несчастья человека объясняются очень просто – несоответствием его физиологической структуры сложнейшим структурам технического и социального миров, им созданных».

Поясню причины такого несоответствия:

– социологи утверждают, что лишь 5–9 % наших выпускников **СПОСОБНЫ** к полному творческому труду, 40–45 % – к исполнительной работе, а остальные попросту отбывают номер. **Еще раз задумаемся об эффективности работы высшей школы**. Отсюда и результаты.

- 5 % математиков делают 95 % математики и наоборот;
- количество оригинальных научных работ принадлежит меньше чем 5 % профессиональных ученых;

– удельный вес работ, превышающих мировой уровень по научным, конструкторским и технологическим организациям, составляет 8 %;

– кто-то из американских предпринимателей подсчитал, что все благосостояние нации создано семью процентами населения...

Так что же это за **оригинальные люди**, количество которых в мире не превышает 10 %, а по мнению исследователей человеческого мозга, даже не более 5 %? Это **системщики**, стихийно овладевшие СА, имеющие от природы развитое правое полушарие. Полушарие творческое (в отличие от левого, в большей мере логико-вербального, осуществляющего функции последовательного анализа), воспринимающее информацию ВСЮ, ЦЕЛИКОМ, на уровне интуиции, **интегрирующие** при этом множество данных. Правое полушарие наделяет человека способностью к СИНТЕЗУ, ИНТЕГРАЦИИ всего и вся, иногда посылает озарение, заводит эмоциями, образным, **системным** мышлением.

Синтез, или познание объекта в ЦЕЛОМ, является **ключом к системной** эпохе, наступившей в середине XX века, системному мышлению в такой же степени, как **Анализ**, или разложение на части, был ключом к мышлению **машинной эпохи**. Известно, что синтез и анализ – взаимодополняющие процессы. Подобно «орлу» и «решке» у монеты, их можно рассматривать отдельно, но РАЗДЕЛИТЬ их невозможно.

СИСТЕМНОЕ МЫШЛЕНИЕ переворачивает «с ног на голову» трехэтапный порядок машинной эпохи (т. е. процесса анализа):

- разложение на части того, что необходимо объяснить;
- объяснение поведения или свойств отдельных частей;
- сопоставление из этих объяснений ЦЕЛОСТНОЙ трактовки.

СИСТЕМНЫЙ МЕТОД включает также три этапа:

- идентификация целого (системы), частью которого является объект, который надо объяснить;
- объяснение поведения или свойств ЦЕЛОГО;
- объяснение поведения или свойств объекта по его роли или функции в содержащем его целом.

Обратим внимание, что в этой последовательности синтез предшествует анализу!

Напомню, что сегодня в образовании происходит все наоборот!

Умеете ли вы мыслить системно, знакомы ли вы с системным методом и используете ли его в практической деятельности?

Представленный фрагмент содержания может быть описан цепочкой:

Информация – Знание – Понимание – Мудрость – Культура ...

Преподаватель, читая лекцию, дает только информацию. Если студент сумеет включить в работу **левое** полушарие, то информация в нем превращается в знание. Это возможно в результате такого логического приема, как АНАЛИЗ. При этом вскрывается (состав) структура объекта исследования, а именно то, **КАК** он работает? Понимание объекта исследования возникает в **правом полушарии** в результате СИНТЕЗА, показывающего функционирование объекта исследования, а именно то, **ПОЧЕМУ** он работает именно так? Именно непонимание ведет к утрате желания учиться, потере престижа высшей школы. **К сожалению**, в подавляющем большинстве концепций обучения не представлен очень важный класс общих познавательных операций – понимания читаемых и речевых сообщений об окружающей действительности, их свойствах, отношениях, сущности (ВВШ. 1987, № 2). Это привело к тому, что даже в Государственных образовательных стандартах представлены только знания, умения и навыки, а не понимание. Как же положительно можно относиться к ГОСам?

Получили ли вы представление в высшей школе о методах синтеза? Какими конкретно вы овладели? Ответьте хотя бы мысленно самому себе!

Итак, анализ позволяет нам описывать объект, а синтез – объяснять его.

К сожалению, в современном образовательном процессе знание и понимание считаются синонимами. Поэтому студенты не учатся различать их, а также различать каждое из них от информации, передаваемой преподавателем описаниями и отвечающими на вопросы «кто, когда, что, где, сколько?». А если студенты и способны различать их, то уверены, что наиболее важна информация, а наименее – понимание (ВВШ. 1990, № 2).

Значение понимания проиллюстрируем словами древнего мудреца: «Унция знания стоит фунта информации, а унция понимания стоит фунта знаний». Подставив соответствующие значения, получим, что коэффициент важности знания в 13,3 больше информации, а коэффициент важности понимания в 177,7 выше информации. Несмотря на это, высшее образование тратит большую часть времени на передачу информации, малую часть – на передачу знаний и понимания (по Р. Акоффу).

Появление системного анализа вызвало потребность в передаче обобщенной информации, увеличило абстрактность материала и привело

к утрате зримой связи с чувственным опытом. Все это выдвинуло на первый план функцию понимания, потребовало философско-методологической ориентации всего учебно-воспитательного процесса. Ни знания сами по себе, ни способы деятельности (навыки и умения), усвоенные по какому-либо образцу, не могут обеспечить формирование тех психических структур, которые составляют ядро ТВОРЧЕСКОЙ ЛИЧНОСТИ (ВВШ. 1976, № 7). Они формируются через проблемное обучение. Любое ПРОБЛЕМНОЕ занятие организуется системой «проблемная ситуация (ПС) – проблема – решение проблемы». ПС – это состояние, когда складывается и ОСОЗНАЕТСЯ ПРОТИВОРЕЧИЕ между знанием о потребностях людей, возникающее в ходе их деятельности, и незнанием средств, путей удовлетворения этих потребностей, которое, в конечном счете, опирается в незнание ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ объективного мира. Знакомы ли вы с ПС? Какими важными закономерностями вы овладели в высшей школе?

Поэтому имеются значительные различия между аналитическим и синтетическим управлением. Одно из различий основано на системном принципе. Если каждую часть системы заставить работать с максимальной эффективностью, то система в целом НЕ БУДЕТ функционировать настолько эффективно, насколько это возможно! Другими словами, характеристики системы зависят не столько от работы частей по отдельности, сколько от их ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ!

Классики марксизма-ленинизма неоднократно подчеркивали взаимосвязь процессов Анализа и Синтеза, основанную на единстве материального мира, его системности и дифференцированности, его непрерывности и прерывности. Мышление состоит столько же в разложении предметов сознания на их элементы, сколько в объединении связанных друг с другом элементов в некоторое единство (К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч., т. 20, с. 41).

Большой интерес представляют мысли величайшего психолога современности Л.С. Выготского (1896–1934), который отмечал неправомерность использования аналитического подхода, заполонившего науку уже несколько последних столетий. Аналитический подход должен быть дополнен целостным подходом – изучением сложных высших психических функций в трудовой деятельности, а не только элементарных. Кстати, именно он подверг резкой критике психотехнический подход к проблемам тестирования, упражняемости, политехнизма. Ученый неоднократно ука-

зывает, что методика исследования должна быть адекватной природе изучаемого объекта.

«Как показала практика еще середины XX века, аналитические методы, столь эффективные при изучении **ЧАСТНЫХ** процессов, уже не работали так хорошо при исследовании сложных процессов и объектов», – заметил крупнейший физик нашего времени – один из создателей американской атомной бомбы Р. Оппенгеймер. Поэтому возникла задача **ОГРАНИЧЕНИЯ** аналитических процедур в науке. **С чем это связано?**

Известно, что применение **анализа** требует выполнения двух условий.

Во-первых, необходимо, чтобы взаимодействие между частями данного объекта или процесса отсутствовало или было бы пренебрежительно мало для некоторой исследовательской цели. Только при этом условии можно реально, логически или математически эти части «извлекать» из целого, а затем «собирать».

Во-вторых, отношения, описывающие поведение частей, должны быть линейными. Только в этом случае имеет место отношение суммативности, т. е. форма уравнения, описывающего поведение Целого, такова же, как и форма уравнений, описывающих поведение частей.

Для образований, называемых большими и сложными **СИСТЕМАМИ**, т. е. состоящих из **взаимодействующих** частей, **ЭТИ УСЛОВИЯ НЕ ВЫПОЛНЯЮТСЯ!** Систему, как организованную сложность, можно описать лишь через взаимодействия, которые **НЕЛИНЕЙНЫ**. Мы живем в нелинейном мире! А поэтому, повторим, все его объекты и процессы должны отражать реалии этого мира, т. е. изучаться, исследоваться, проектироваться нелинейными (системными) методами. Последние отражают не процессы анализа, а процессы синтеза! Да и в самой природе науки лежит стремление к синтезу. Изучение этого стремления, выявление особенностей этого процесса – одна из важнейших задач современных исследований в области теории научного знания и внедрения ее в образовательный процесс.

Эти тенденции и привели к необходимости ограничения аналитических процессов в науке. Синтез становится господствующим, а анализ – соподчиненным. Об этом говорили многие философы и мыслители древности, когда существовала **системная эра**. Например Будда, один из основателей мировой религии, утверждал: «Предайте смерти *аналитический* интеллект, пронзите его одним ударом и выбросьте голодным псам».

Однако в современной практике, особенно в области управления, до этого еще далеко. Достаточно привести наличие в верховной власти *Аналитической* службы при Президенте РФ, *Аналитического* отдела при Правительстве РФ, *Аналитического* управления при Генеральном штабе РФ, *Аналитических* обзоров в СМИ, *аналитиков-экспертов* и пр.

Системное мышление является исключительно важным для проблемы ОБРАЗОВАНИЯ. Действительно, понятие «образование» этимологически связано со словом «образ», а последнее многозначно, многомысленно. Автор придерживается мнения некоторых современных крупных психологов, связывая образование с образом человека, его Личностью, формированием человека, как ЦЕЛОГО. Под целостностью понимается интеграция многообразия жизнеспособностей и жизнедеятельности индивидуума. При этом получим представление об образовании в широком смысле слова, образовании системологическом, системотехническом... К сожалению, понятие «образование», приведенное в государственном образовательном стандарте, является избыточным, антидидактическим, тавтологическим и громоздким и сводится только к ЗУНам... Есть необходимость задуматься о компетенции авторов ГОС, а шире – о реальной деятельности Минобрнауки и ее результатах. Думается, не случайно академик Российской академии наук А. Лиханов назвал наше министерство медузообразным, народившем чудовище (СПб Ведомости, 30.06.08). А ректор Гуманитарного университета профсоюзов А. Запесоцкий коснулся одного из детищ министерства: «Национальный проект „Образование“ становится настоящей бедой, камуфлируя катастрофический развал реального образовательного процесса в школе и вузе...».

2. Что надо делать?

Многое! Особенно в организационном плане. Но ниже остановлюсь на самом главном. Надо развивать научное (системное) мышление (подробнее см. работу автора – «Методология развития системного мышления взрослых» ИОВ РАО). Безусловно, Синтез труднее Анализа. Но свойство человеческой природы – братья за сложное и жадно тянуться за тем, что труднее всего достать. Эти слова принадлежат великому итальянскому мыслителю Петрарке Франческо...

Кратко напомним, что **научное мышление** – специфическая форма отражения **реальной** действительности, получающей свое выражение в теоретической деятельности, производящей знание о мире. Оно воспро-

изводит и фиксирует в знании объективную действительность, объект «сам по себе», а не субъективную конструкцию – представления соответственно той или иной **точке зрения субъекта**.

Основное требование, которому должно удовлетворять научное мышление и научное знание, – это **объективность**, следовательно достоверность. **Критерием объективности научного знания является его инвариантность (неизменность) – выражение в знании объективных законов природы**. Но вспомним китайскую мудрость – Человек подобен Вселенной! Наша трагедия заключается в том, что мы принимаем многочисленные решения по собственному образу, а не по масштабам Вселенной. Известно, что Вселенная имеет системную, нелинейную природу. Это означает, что все явления, процессы и объекты окружающего мира должны, еще раз повторим, исследоваться, изучаться и разрабатываться методами, адекватными его природе, т. е. системными, нелинейными. Только в этом случае мы будем приближаться к ИСТИНЕ, как отражению реалий мира, как цели любого научного исследования! А пока – средняя и высшая школа дают нам **ПОВЕРХНОСТНЫЕ** представления об окружающей действительности. Именно так считают многие зарубежные и отечественные мыслители.

Откуда появилось такое мнение? «А потому, что современная система высшего образования построена по **линейному** принципу», – утверждают крупные педагоги-исследователи М. Бахтин, В. Давыдов, И. Лернер, М. Скаткин и др.

Реальный мир организован отнюдь не так, как наши знания о нем. Не существует укладывающихся в рамки **одной** дисциплины физических, химических, психологических, социальных и прочих проблем. Дисциплины не являются частями нашего мира. Они – **лишь разные способы** его осознания. Следовательно, изучаемую проблему можно и надо рассматривать с точки зрения любой дисциплины. С появлением таких новых «смежных» дисциплин, как Общая теория систем, Кибернетика, Исследование операций и прочую коренную реорганизацию претерпела и сама наука. Она стала **СИСТЕМНОЙ!** Изолируя изучаемый предмет, мы возводим искусственные барьеры, затрудняющие ее связи с другими научными сферами, что отрицательно сказывается на научной и образовательной деятельности и приводит к кризису (Ф. Кумбс). Требуется возвращение к **СИСТЕМНОСТИ ЗНАНИЙ**, потерянной в конце средних веков. Системность – это **НОВОЕ** качество знаний, разорванное «лишь по произволу» самим человеком (**М. Планк**, лауреат Нобелевской премии 1918 года). Прошло более 90 лет, а воз и ныне там!

Разделение информации и знаний по дисциплинам абсолютно **не соответствует** критериям образования СИСТЕМНОЙ ЭРЫ. Так утверждает **Рассел Л. Акофф**, новатор в области системных теорий, один из немногих удостоенный титула «Человек Ренессанса». Автор полностью присоединяется к этому постулату.

Еще раз усилим свою позицию.

Действительно, Человек и окружающий мир – одно **целое**, и мы все не цари природы, имеющие право на ее эксплуатацию. Каждый неразумный шаг порождает адекватную реакцию – некий закон бумеранга... Настал момент, когда **КАЖДЫЙ** из нас должен решать: **быть человечеству или не быть? И** это во многом зависит от людей образованных (а не обученных), воспитанных на базе системного мышления, компетентных не только в своей области, но и в смежных областях!

Известный американский ученый Г. Хэнкок в книге «Следы Бога» доказал, что все катаклизмы, которыми нас «наказывает» природа, провоцируются **НЕРАЗУМНОЙ** человеческой деятельностью. Случайностей здесь нет! Наводнения, пожары, аварии танкеров и самолетов... все это объясняется геомагнитными возмущениями родной планеты. Как младенец, находящийся в утробе матери, неразрывно связан с ней физически и духовно, так и **мы, земные существа, не можем быть свободными от родной планеты**. Если мы не изменим ход наших мыслей и дел, может случиться непоправимое! **Об этом должен задуматься каждый!**

3. Некоторые факты, положения, тенденции

1. Исследователи, столкнувшись с дилеммой в одной области, со временем узнавали об **аналогичных проблемах** в других областях, а затем стали замечать и сходства между ними. Пришло осознание, что господствующие механистические взгляды на мир и убеждения, на которых они были основаны, не вполне корректны и полны. Вторая мировая война особенно показала, что **разные проблемы невозможно разделить на части в зависимости от дисциплин**, к которым они относились, а взаимодействия решений частей **ВАЖНЕЕ** рассматриваемых по отдельности решений. В результате начались **МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**, которые и привели в середине XX века к появлению **НОВОЙ эпохи – СИСТЕМНОЙ**.

2. Недавно опубликованы (СПб Ведомости, 08.10.2005) результаты опроса ученых мира, в ходе которого их просили назвать **ДЕСЯТЬ НАИ-**

БОЛЕЕ ВЕЛИКИХ идей в истории человечества. Удивительно, что все они практически носят системный характер. Ниже приведем лишь одну – НАУКА ОБО ВСЕМ (**Megascience**). Теория всего призвана систематизировать и обобщить ВСЕ ЗНАНИЯ О МИРЕ, полученные человеком. Это своего рода НАУКА ВСЕХ НАУК, СОЕДИНЯЮЩАЯ ВОЕДИНО ВСЕ.

3. Из трех типов инженерной деятельности наиболее важной и сложной (по мнению экспертов ЮНЕСКО) является инженер-универсалист (системотехник широкого профиля) с функциями ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ (как управления взаимодействиями!) сложной деятельностью. Подчеркивается особая важность системодетельностной направленности, требующей изменения формы профессиональной подготовки специалистов, **ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВОГО МЫШЛЕНИЯ**, в том числе (и прежде всего!) с учетом морально-этической составляющей.

4. Изменение формы профессиональной подготовки специалистов привело к созданию международной классификации уровней образования – информационного, алгоритмического, методического, методологического, СИСТЕМНОГО и философского, как самого высшего!

5. Провозглашен принцип системности в третьей версии международных стандартов ИСО 9000:2000.

6. Наличие в Минобрнауки России (и в бывшем СССР) направления № 055300 (системный анализ и управление), не реализованного практически НИ в одном из университетов страны.

7. Организован Комитет по системному анализу (председатель академик Г.А. Заварзин, постановление Президиума РАН от 26.01.1999, № 20) и пр.

4. Что думал по поводу поднятой проблемы Минвуз в 1990 годы?

Помимо сугубо авторского взгляда на поднимаемую проблему, приведем и официальную точку зрения, чуть ли не единственную, опубликованную в журнале «Вестник высшей школы» (1990, № 2).

«Мы начинаем публикацию серии статей, посвященных введению в образование системного анализа – как в виде одного из общих курсов в фундаментальной подготовке студентов, так и в виде новой специальности, существующей пока лишь в нескольких вузах мира, но, несомненно, являющейся весьма перспективной. Автор первой из предлагаемых статей – Рассел Л. Акофф – хорошо известен нашим читателям: на русский язык переведено семь его монографий по СИСТЕМНЫМ НАУКАМ...

Хотя предлагаемая статья написана в форме, доступной даже для тех, кто не знаком с системным анализом, мы считаем необходимым предпослать ей несколько поясняющих замечаний...

Для высшего образования возникновение и развитие системного анализа имеет ряд важных последствий.

Во-первых, значимый этап исследования реальных ситуаций и построения их моделей (разного уровня, от вербальной до математической, является **ОБЩИМ** (курсив здесь и ниже мой – *В.С.*) практически для **ВСЕХ** специальностей.

Во-вторых, для некоторых инженерных специальностей, прежде всего связанных с проектированием сложных систем, а также для прикладной математики, системный анализ в **СКОРОМ БУДУЩЕМ**, очевидно, станет одним из профилирующих курсов.

В-третьих, практика прикладного системного анализа в ряде стран **УБЕДИТЕЛЬНО** показывает, что такая деятельность в последние годы становится для многих специалистов **ПРОФЕССИЕЙ**, и уже в нескольких университетах развитых стран начат выпуск таких специалистов.

В-четвертых, чрезвычайно благоприятной аудиторией для преподавания системного анализа являются курсы повышения квалификации специалистов, проработавших после окончания вуза несколько лет на производстве и на собственном опыте испытавших, как непросто иметь дело с проблемами реальной жизни...

Введение системного анализа в вузовские учебные планы и в учебный процесс связано с преодолением некоторых трудностей. Главные из них – преобладание технократического подхода в инженерном образовании, традиционно аналитическое построение наших знаний и специальностей, отображенное в **ДИСЦИПЛИНАРНОЙ** организации кафедр и факультетов, нехватка учебной литературы, **НЕОСОЗНАННОСТЬ** существующими фирмами **ПОТРЕБНОСТИ** иметь профессионалов-системщиков в своих штатах...

Однако жизнь берет свое. Резко возросшие требования к качеству выпускаемых высшей школой специалистов, необходимость **МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО** подхода к решению сложных вопросов, нарастание глубины и масштабности проблем при ограничении сроков и ресурсов, отводимых на их решение, – все это значимые факторы, которые сделают преподавание системного анализа **НЕОБХОДИМЫМ**, более того, **НЕИЗБЕЖНЫМ**. А психологическую инерцию, которая **ВСЕГДА СТОЯЛА НА ПУТИ НОВОВВЕДЕНИЙ**, можно преодолеть только пропагандой но-

вых идей, ознакомлением широкой педагогической, научной и студенческой общественности с существом нового (точнее, давно забытого – В.С.) подхода, пробивающего себе дорогу».

Эпилог

Итак, создание **целостной** (а не суммативной, характерной для высшей школы!) **системы образования**, ориентированной на **ВСЕСТОРОННЕЕ** раскрытие творческих способностей школьников, студентов и слушателей – необходимость, продиктованная временем. Кроме глубоких профессиональных (предметных) знаний, умений и навыков, современный специалист должен владеть основами системных наук, видеть место своей предметной области в **МИРЕ УНИВЕРСАЛЬНЫХ (СИСТЕМНЫХ!)** закономерностей природы и общества, знать и понимать международные стандарты (что очень важно в преддверии вступления России в ВТО) и при необходимости внедрять их в свою деятельность. Все это должно ускорить возможности России выйти на международный рынок с вытекающими для нее положительными последствиями в социально-экономической сфере.

Реализация этих требований позволит выпускнику **высшей** школы принимать **ОПТИМАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ В ЛЮБОЙ ОБЛАСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**, в том числе и при резком улучшении качества продукции. Профессиональная **некомпетентность** в создании моделей и принятии оптимальных решений по любому оценочному признаку, вызванная отсутствием навыков **СИСТЕМНОГО МЫШЛЕНИЯ**, оборачивается для общества астрономическими потерями. Кстати, под системным мышлением понимается качественно новый, по сравнению с несистемным, **ОКУЛЬТУРЕННЫЙ** процесс познавательной деятельности Человека, характеризующийся **ЕДИНООБРАЗИЕМ** и **ЦЕЛОСТНОСТЬЮ** отражения действительности (Толкачев В.К. Роскошь системного мышления (руководство-практикум по развитию мышления). СПб., 1999). Единообразие поразительное! Рушится еще один миф об информационной перегрузке, которая якобы неизбежна для современного Человека.

Великий Джордж Бернارد Шоу как-то высказал такую мысль: «Не многие думают чаще, чем два или три раза год. Я добился мировой известности благодаря тому, что думаю один или два раза в неделю». Интересный вопрос к читателю: часто ли мы думаем, сколько времени уделяем этому занятию? Увы, такое случается редко. Но **даже** тогда, когда мы ду-

маем, наши раздумья остаются, как правило, **ОГРАНИЧЕННЫМИ, ОДНОСТОРОННИМИ, ЛОКАЛЬНЫМИ**. Из поля нашего внимания исчезает **ПАНОРАМА ЦЕЛОГО**, полнота явлений, множество факторов, определяющих богатства **РЕАЛИИ** окружающего мира. Системное мышление и направлено на преодоление этих недостатков.

Системное мышление – это не только процесс, но и навык, которому, как на езде на велосипеде, **МОЖНО И НУЖНО УЧИТЬСЯ САМОМУ**. Вспомним, сперва нас почти всех возили на 4-колесной коляске, потом многие из нас ездили на 3-колесном велосипеде, немало и тех, кто **САМОСТОЯТЕЛЬНО** освоил 2-колесный, и только **НЕКОТОРЫЕ** умеют выступать в цирке на одном колесе (полная аналогия с постижением системного мышления (анализа)).

Утверждаем, что Человек, овладевший системным мышлением, начинает жить в другом, более **ГАРМОНИЧНОМ МИРЕ**, обнаруживая объекты окружающей среды в совершенно другом цвете. Человек становится обладателем непреходящей духовной ценности и существенной составляющей мудрости! Более конкретно, он может исполнить почти все свои желания!

В заключение повторим еще раз, что понимание законов природы и общества (а закон – это внутренняя, устойчивая, существенная **связь** и взаимная обусловленность явлений, объектов и процессов, познание чего **НЕВОЗМОЖНО** без методов системного анализа!), позволяющее воспринимать окружающий мир в **МНОГООБРАЗИИ И ЕДИНСТВЕ (МИРОВОЗЗРЕНИЕ!)**, – это и есть **ОСНОВА ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ** вне зависимости от специальности выпускника. Обеспечить оптимальный уровень такой подготовки – одна из **ОСНОВНЫХ ЦЕЛЕЙ** любого университета или вуза.

Запомни, уважаемый читатель: человечество ущербно прежде всего тем, что **КАЖДОМУ** человеку известно слово «**НЕВОЗМОЖНО**». Успех приходит только к тем, кто мыслит категориями **УСПЕХА! УСПЕХ** – это, прежде всего, преодоление **СЕБЯ!** В успех надо постоянно **ВЕРИТЬ!** Вспомни основной принцип психологии: **ВСЕ**, что вы думаете, во что верите, **ТО** и случится. Если вы верите, что будете счастливыми, обязательно будете счастливыми! Если же вы думаете в глубине души, что рождены для несчастья, так и будет.

Человек способен создать все, что способен вообразить. Воображение воспитывается системным анализом. Движущейся силой **НОВОГО МЫШЛЕНИЯ** является энергия свободного **ТВОРЧЕСКОГО** труда, пер-

вой основой которого является логика и методология неклассического СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА.

ТВОРЧЕСКАЯ ЭНЕРГИЯ ЗНАЧИТЕЛЬНО МОЩНЕЕ АТОМНОЙ!!!

Думайте глубоко, думайте широко, думайте... СИСТЕМНО И ДЕРЗАЙТЕ!

МЕТОДОЛОГИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИТ ПРОЦЕССАМИ В МБИ

Главной задачей МБИ на рынке образовательных услуг является повышение его конкурентоспособности. Особенно это актуально в условиях начавшегося глобального экономического кризиса.

Для обеспечения конкурентного преимущества в МБИ по всем направлениям его деятельности активно внедряется система менеджмента качества (СМК).

Согласно требований ISO 9000:2000 все виды деятельности в МБИ должны опираться на СМК, в том числе и деятельность ИТ службы, направленная прежде всего на обеспечение качества учебного процесса.

В последние годы МБИ встал на путь применения новых форм и технологий обучения. Одним из таких направлений является дистанционная форма обучения студентов с использованием ИТ на основе системы MOODLE.

Кроме этого в МБИ активно автоматизируются основные бизнес-процессы, проводится интеграция существующих информационных систем (Directum, Бухта, Спрут) в единую корпоративную информационную систему (КИС).

С 2008 г. МБИ начал обучение на двух площадках, что потребовало значительных сил и средств для реорганизации ИТ службы.

В результате этих мероприятий потребуются дополнительные ресурсы (оборудование, ПО, персонал), что повлечет за собой расширение КИС вуза и приведет к усложнению и, как следствие, к удорожанию управлением ИТ процессами.

Увеличение объема работ, ИТ ресурсов и процессов может привести к проблемам в управлении ИТ.

Предварительный анализ опыта управления ИТ в различных организациях, проведенный по доступным источникам информации, показывает, что такого рода проблемы могут потребовать решения следующих задач:

1. В финансовой сфере:

- необходимость экономического обоснования потребности инвестиций в ИТ;
- снижение ТСО (совокупной стоимости владения ИТ);

- планирование ИТ бюджета в зависимости от бюджета МБИ;
 - анализ эффективности инвестиций в ИТ (ROI).
2. В сфере удовлетворенности пользователей:
- организация единой точки контактов с пользователями (с целью оперативного реагирования на их запросы);
 - необходимость создания каталога услуг и организация оценивания качества предоставляемых услуг;
 - учет потребностей пользователей при организации эксплуатации ИТ (при проектировании системы управления ИТ процессами, при назначении прав и ресурсов пользователям для работы в ИС).
3. В сфере эксплуатации ИТ:
- согласование стратегии развития ИТ со стратегией развития МБИ;
 - необходимость обоснования потребности ИТ службы в персонале и других ресурсах;
 - организация оперативного учета ИТ оборудования, ПО, информационных и других ресурсов;
 - детальная регламентация деятельности ИТ персонала (для разграничения ответственных исполнителей и исключения дублирования работ);
 - организация учета инцидентов, возникающих в ИС и реакции на них со стороны ИТ службы в соответствии с регламентом;
 - автоматизация создания отчетов о деятельности ИТ службы.

Для решения подобных задач мировое ИТ сообщество предлагает использовать зарекомендовавший себя процессный подход к управлению ИТ, основанный на IT Service Management (ITSM). ITSM (ИТ Сервис-менеджмент) – ориентированная на процессы практика предоставления ИТ в виде сервисов.

ИТ Сервис-менеджмент – подход, ориентированный на процессы и услуги. Цель процессов ИТ Сервис-менеджмента – содействовать повышению качества ИТ услуг.

В МБИ поставлена задача повышения качества во всех сферах его деятельности. В связи с этим данный подход может быть рекомендован для внедрения в МБИ.

Ключевая идея ИТ Сервис-менеджмента (ITSM) заключается в необходимости перехода от традиционной модели, где главная цель – это поддержка ИТ инфраструктуры в работоспособном состоянии, к схеме, ориентированной на обслуживание основного бизнеса организации.

Решение такой задачи в МБИ может осложниться тем, что для этого потребуется довольно радикально пересмотреть общее позиционирование ИТ подразделения в структуре МБИ.

При этом необходимо учитывать ситуацию внутри МБИ (внутреннюю политику, корпоративную культуру, численность, уровень зрелости).

В качестве инструмента реализации ITSM целесообразно использовать ITIL – библиотеку накопленного «передового опыта» в области ИТ.

В настоящее время существует несколько наиболее известных методологий внедрения ITIL для управления ИТ процессами. Это, прежде всего, методологии ведущих ИТ компаний: HP, Microsoft, IBM.

Их особенностью является реализация положений ITIL на основе собственных продуктов, а также выполнение консалтинговых работ с помощью своих специалистов. В результате проекты по внедрению ITIL в организации требуют значительного бюджета, что непосильно, к примеру, для таких организаций, как вуз.

Для совершенствования управления ИТ процессами в МБИ рассмотрим методологию, основанную на передовом опыте внедрения ITIL.

Для этого вначале определимся с понятием «методология».

Существуют различные определения методологии:

«Методология (от «метод» и «логия») – учение о структуре, логической организации, методах и средствах деятельности».

«Методология – система принципов и способов организации и построения теоретической и практической деятельности, а также учение об этой системе».

В философском словаре 1972 года издания: «Методология:

1) совокупность приемов исследования, применяемых в какой-либо науке;

2) учение о методе познания и преобразования мира».

В результате в определении методологии научного исследования сложилось противоречие: с одной стороны, многозначность ее предмета, с другой стороны, его зауженность.

Так, наряду с методологией научно-исследовательской деятельности стало формироваться новое направление – методология практической деятельности.

Но методологию необходимо рассматривать в одном ключе, с единых позиций. На сегодняшний день это позиции современного проектно-технологического типа организационной культуры.

Основной причиной появления различных неоднозначных толкований понятия «методология» является то обстоятельство, что человечество перешло в новую постиндустриальную эпоху своего развития, сопровождаемую такими явлениями, как: информатизация общества, глобализация экономики, изменение роли науки в обществе и т. д.

Таким образом, наиболее полно можно представить следующее определение методологии.

Методология – это учение об организации деятельности. Такое определение однозначно детерминирует и предмет методологии – организация деятельности. В дальнейшем будем использовать это определение.

Для того чтобы разрабатывать методологию как учение об организации деятельности, необходимо рассмотреть содержание понятия «организация».

В соответствии с определением, данным в [8], *организация*:

- 1) внутренняя упорядоченность, согласованность взаимодействия дифференцированных и автономных частей целого, обусловленная его строением;
- 2) совокупность процессов или действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого;
- 3) объединение людей, совместно реализующих некоторую программу или цель и действующих на основе определенных процедур и правил (рисунок).

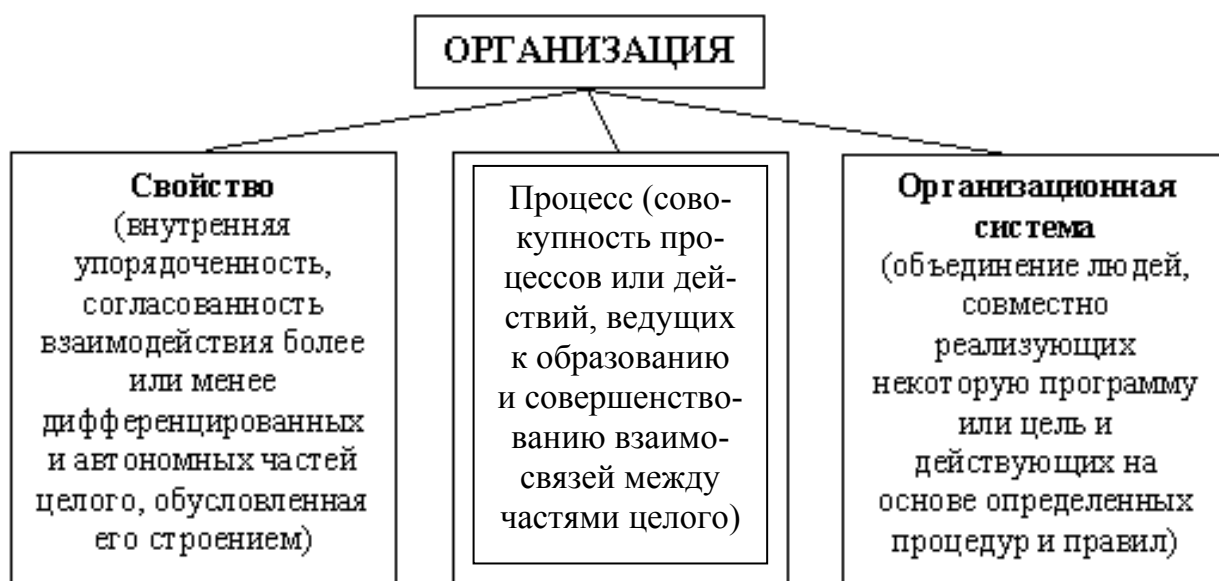


Рис. Содержание понятия «организация»

При таком приведенном выше определении методологии ее можно рассматривать очень широко – как учение об организации любой человеческой деятельности: и научной, и любой практической профессиональной деятельности, и художественной, и игровой и т. д. Таким образом, методология рассматривает организацию *деятельности* (деятельность – целенаправленная активность человека).

Такое понимание и построение методологии позволяет с единых позиций и в единой логике обобщить различные имеющиеся в литературе подходы и трактования понятия «методология» и его использование в самых разнообразных видах деятельности.

Интегрировать все эти подходы в единое учение об организации деятельности становится возможным только в эпоху развития проектно-технологического типа организационной культуры, когда произошло осмысление наличия и особенностей предшествующих типов организационной культуры и, в первую очередь, осмысление отличий профессионального (научного) и проектно-технологического типов организационной культуры.

Такой подход позволяет:

– *во-первых*, отсечь от методологии традиционно приписываемые ей излишние наслоения;

– *во-вторых*, найти общую логику таких широко обсуждаемых вопросов, как инновационная деятельность, проектирование систем, технологии и др.;

– *в-третьих*, рассматривать с единых позиций организацию основных видов человеческой деятельности: научно-исследовательской, практической, учебной и игровой.

Организовать деятельность означает упорядочить ее в целостную систему с четко определенными характеристиками, логической структурой и процессом ее осуществления – временной структурой.

Исторически известны разные типы культуры организации деятельности.

Управление ИТ процессами является современным проектно-технологическим типом, который состоит в том, что продуктивная деятельность организации разбивается на отдельные завершённые циклы, которые называются проектами.

Таким образом, будем рассматривать методологию совершенствования ИТ процессами в виде следующей структуры:

1. Характеристики деятельности:

- особенности;
- принципы;
- условия;
- нормы деятельности.

2. Логическая структура деятельности:

- субъект;
- объект;
- предмет;
- формы;
- средства;
- методы;
- результат деятельности.

3. Временная структура деятельности:

- фазы;
- стадии;
- этапы деятельности.

Для разработки собственной методологии в начале рассмотрим опыт организации управления ИТ процессов.

На сегодня в России методология ITSM, реализуемая с помощью ITIL, определяет фундаментальные принципы управления ИТ процессами.

Все компании, добившиеся определенного успеха в реализации ITIL, имеют похожие результаты и преимущества, такие как:

- повышение качества работы ИТ службы;
- появление возможности обосновать и контролировать затраты на ИТ проекты;
- рост удовлетворенности ИТ пользователей в компании;
- появление механизмов согласования целей и т. д.

Однако нередко ситуации, когда за формальной реализацией службы поддержки пользователей, практически обязательного первого этапа ITSM проектов, больше ничего не следует, да и сама служба работает отнюдь не в полную силу, так и не становясь единой точкой контакта всех пользователей организации с ИТ службой и важным инструментом обеспечения прозрачности работы ИТ для основного бизнеса.

Опыт первого десятилетия ITSM в России позволяет сделать следующие выводы:

- необходимым условием для успешной реализации ITIL является правильная формулировка целей внедрения для всех участников этого процесса;

- для обоснования необходимости перехода к ITSM требуется сформулировать критерии эффективности, по которым будет оцениваться эффект от внедрения ITIL;
- новые принципы ITSM должны внедряться последовательно, в результате предварительного проектирования;
- переход к принципам ITSM означает серьезную организационную перестройку ИТ службы, а не простое написание процессных регламентов;
- эффективное выполнение регламентов должно постоянно контролироваться менеджерами процессов;
- необходимо организовать механизмы передачи ответственности при смене руководства;
- для отслеживания ИТ процессов необходим ввод механизмов. С этой целью требуется создать систему отчетности по качеству процессов, по уровню соответствия поставленным задачам, по выполнению мероприятий, направленных на улучшение работы ИТ службы;
- результаты внедрения ITIL должны постоянно демонстрироваться в виде преимуществ, которые получают работники ИТ службы и пользователи;
- важной тенденцией в области ITSM и управления ИТ деятельностью на отечественном рынке является интерес российских предприятий к анализу состояния управления в их ИТ департаментах;
- обязательным первым этапом внедрения ITIL является создание службы поддержки пользователей (Help Desk, Service Desk);
- классический первый этап большинства ITSM-проектов – реализация службы поддержки пользователей и непосредственно связанных с ней процессов управления инцидентами и проблемами;
- следующий шаг в развитии ITSM – организация интерфейса между ИТ службой и бизнес-заказчиками, создания каталогов услуг, соглашений об уровне обслуживания (Service Level Agreement, SLA) и т. д.;
- наиболее серьезные проекты сегодня в России выходят на уровень построения комплексной структурированной системы управления ИТ в компании.

Таким образом, совершенствование управления ИТ процессами на начальном этапе сводится к внедрению рекомендаций ITIL с учетом особенностей той или иной предметной области.

Исходя из предложенного определения методологии как «организации деятельности» и структуры методологии совершенствования ИТ процессов к характеристикам совершенствования управления ИТ процессами отнесем:

- особенности – обеспечение учебного процесса, наличие двух площадок обучения;
- принципы – процессный подход;
- условия – непрерывное обеспечение учебного процесса (с учетом дистанционного обучения студентов), быстрое реагирование ИТ службы на возможные неисправности;
- нормы деятельности – определяются в соответствии с требованиями учебного процесса на основе результатов анализа предметной области и потребностей пользователей для обеспечения качественного управления ИТ процессами, определенные роли (инструкции) персонала для выполнения задач по управлению ИТ процессами.

Логическая структура совершенствования управления ИТ процессами:

- субъекты – участники управления ИТ процессами (владельцы процессов, менеджеры, исполнители);
- объекты – ИТ процессы, ИТ ресурсы (инфраструктура, информационные ресурсы). Исходя из особенностей ИТ процессов в вузе, необходимо определиться с набором таких процессов, обеспечивающих требуемое качество учебного процесса, их характеристиками в соответствии с рекомендациями ИТЛ, особенностями и порядком их внедрения. Сотрудники ИТ службы, обученные в соответствии с ролями и инструкциями, и пользователи;
- предмет – управление ИТ процессами. Для организации управления в соответствии с ИТЛ потребуется проведение предварительного анализа существующих ИТ процессов, выбор критериев качества управления ими и предъявление требований к системе управления ИТ процессами;
- форма – автоматизированная;
- средства – специализированное ПО, которое выбирается для реализации требуемых ИТ процессов;
- результат деятельности – обеспечение требуемого качества управления в соответствии с выбранным критерием. Для организации непрерывного учета качества управления ИТ процессами и коррек-

ции управления потребуется выбор и реализация инструмента оценки качества и его включение в управление ИТ процессами.

Временная структура деятельности:

- фазы;
- стадии;
- этапы деятельности.

Методологию совершенствования управления ИТ процессами будем рассматривать в рамках проекта, реализуемого в определенной временной последовательности по фазам, стадиям и этапам. Известно, что завершенность цикла любой деятельности (проекта) определяется тремя фазами:

- фаза проектирования, результатом которой является построенная модель создаваемой системы и план ее реализации;
- технологическая фаза, результатом которой является реализация системы. Это фаза внедрения ПО;
- рефлексивная фаза, результатом которой является оценка реализованной системы и определение необходимости либо ее дальнейшей коррекции, либо «запуска» нового проекта.

Опыт реализации ITSM показывает, что внедрение ITIL можно начинать с любых процессов в зависимости от потребностей организации. Результаты внедрения ITIL в России дают основания предложить следующую последовательность внедрения рекомендаций по управлению ИТ процессов (этапы временной структуры методологии).

На первом этапе предлагается реализовать процессы, которые являются обязательными практически для всех организаций и относятся к так называемому операционному уровню:

- Service Transition (Обеспечение сервисов по управлению внедрением).
- Управление конфигурациями (Configuration Management).
- Service Operation (Обеспечение сервисов по оперативному управлению системой).
- Диспетчерская служба (Help Desk, Service Desk, Incident Management).
- Управление проблемами (Problem Management).

Затем, на втором этапе предлагается (с учетом уровня зрелости ИТ) реализовать процессы тактического уровня:

- управление уровнем обслуживания (Service Level Management);
- управление изменениями (Change Management);
- управление ресурсами (Capacity Management);

- управление доступностью ресурсов и услуг (Availability Management, IT Service Continuity);
- управление расходами (Financial Management for IT Services);
- управление клиентами (Customer Management).

Третий (стратегический) уровень управления ИТ процессами должен быть согласован с основными бизнес-процессами МБИ и в дальнейшем может быть реализован путем внедрения аудита, например на основе стандарта COBIT и инструментов оценки качества управления ИТ процессами с учетом бизнес-задач организации, например на основе методики BSC.

Кроме того, необходимость в реализации данного уровня может возникнуть лишь при достижении определенного уровня зрелости (что потребует значительного изменения в существующих бизнес-процессах) в МБИ и потребности, например, в оптимизации ИТ расходов и согласовании ИТ стратегии со стратегическими целями и задачами МБИ.

Каждый из предложенных этапов совершенствования управления ИТ процессов в соответствии с временной структурой разрабатываемой методологии должен пройти три фазы (проектирование, технологическую и рефлексивную).

Каждая фаза, в свою очередь, делится на стадии. Например, фаза проектирование включает в себя: анализ предметной области, предъявление требований к реализации рекомендаций ИТIL по внедрению тех или иных процессов, выбор критерия качества управления ИТ процессами.

Технологическая фаза предполагает выбор соответствующего ПО, его настройку под предъявленные требования и обучение пользователей.

Рефлексивная фаза служит для организации оперативной оценки (аудита) качества управления ИТ процессов и включает в себя выбор инструмента оценки, его внедрение и использование для непрерывной коррекции управления.

Таким образом, на начальном этапе совершенствования системы управления ИТ процессами достаточно внедрить отдельные элементы ИТIL (Управление конфигурациями, Управление инцидентами, единую точку доступа – Service Desk), после чего сразу станут заметны качественные изменения в системе управления (удобство в управлении, доступность оперативной информации, измеряемость процессов, удовлетворение пользователей работой ИТ отдела, наличие статистики по различным инцидентам и истории их устранения и т. д.).

На последующих этапах, по мере внедрения большего числа элементов ИТIL, потребуются средства контроля и аудита.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Деревянко Ю.Д., Бритов Г.С., Лунал А.М.* Анализ системы менеджмента качества вуза. Труды VI международной научно-методической конференции «Управление качеством в современном вузе» (19–20 июня 2008). Вып. 6. – СПб.: Изд-во МБИ, 2008. – 166 с.
2. Международный стандарт ИСО 9000. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. 2-е изд. 2000.12.15. ISO. – 2000.
3. *Дубова Н.* Service Desk и др. // Открытые системы. № 10. 2006.
4. *Лукоев О.* ITIL и ITIL v3 // Открытые системы. № 9. 2007.
5. *Сергеев Д.* Внедрение ITIL // Открытые системы. № 3. 2005.
6. *Орлов С.* Введение в IT Сервис-менеджмент // Открытые системы. № 11. 2007.
7. *Новиков А.М., Новиков Д.А.* Методология. – М.: Синтег, 2007.
8. *Философский энциклопедический словарь.* – М.: Сов. энциклопедия, 1983.
9. *Ямпольский В.Л.* Совершенствование системы управления ИТ процессами в МБИ. Труды VI международной научно-методической конференции «Управление качеством в современном вузе» (19–20 июня 2008). Вып. 6. – СПб.: Изд-во МБИ, 2008. – 166 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГРАФОВ ПОНЯТИЙ ДЛЯ СТРУКТУРИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ОБУЧАЮЩЕЙ ИНФОРМАЦИЕЙ

В начале нового, XXI века человечество столкнулось с острым противоречием между постоянно растущими требованиями к квалификации специалиста и быстрым старением тех знаний и умений, которые он получил в учебном заведении. Это противоречие является следствием бурного и непрерывного роста объема общенаучных и специальных знаний. В результате такого увеличения в настоящее время вместе с интенсификацией образования прослеживается тенденция к снижению уровня восприятия информации со стороны обучающихся. На наш взгляд, это происходит по нескольким причинам. Одна из них – это понятийно-языковой барьер между обучаемыми и обучающим, другая также связана с развитием понятийно-терминологического арсенала личности и заключается в проблеме правильного понимания смысла учебных текстов. Исследования [1, 2] показывают, что у многих студентов не сформированы когнитивные стратегии, отсутствует элементарный опыт работы со смысловой информацией, а иллюзия понимания смысла текста (неосознание непонимания) приводит к тому, что самооценка их деятельности в некоторых случаях в двенадцать раз превышает реальный показатель. Эта проблема усугубляется еще и тем, что вместе с интенсификацией образования все большую роль и распространение получает дистанционное и Интернет образование, где общение обучающегося с преподавателем сведено к минимуму.

Проблема понимания является одним из наиболее запутанных и практически не разработанных вопросов в философской, психологической и педагогической литературе. Причем объясняется это, по мнению авторов, отсутствием систематизации в теории смысла, которая, в свою очередь, вызвана тем, что систематизация обычно рассматривается в отрыве от проблемы понимания информации [2]. Поэтому другими научными направлениями, связанными с проблемой понимания, стали психолингвистический и когнитивный подходы [3, 4].

Смысловое содержание учебного материала представляет собой целостное единство теоретической и фактической информации, а понимание отдельных слов непосредственно связано с правильным пониманием смысла учебного материала (УМ) [1–4]. Так, например, понимание речи,

разнообразных текстов, схем и формул связано с раскрытием их смысла или значения. Ведь человек понимает не буквы, цифры, символы или звуки, не отдельные слова как таковые, а именно смысл или мысль, которую они выражают. Рассматривая понимание как процедуру преобразования одного текста в другой, исследователи постоянно подчеркивают, что понимание предполагает выработку определенного кода, сопоставление его с текстом (дешифровку) и выработку на этой основе семантической модели текста. При этом кодирование–декодирование может носить цепной характер. Любое объяснение, изложенное устно или письменно, опирается на целую последовательность понятий, вытекающих друг из друга. Следовательно, выпадение из хода рассуждения хотя бы одного понятия ведет к непониманию всей цепи объяснения. Особенно сильно сказывается на процессе понимания выпадение важных понятий, которые служат опорой не для одного, а для нескольких последующих понятий. Чем протяженней цепочки понятий какого-либо явления, тем глубже смысл этого явления.

Рассмотрим процесс усвоения знаний с позиции теоретико-множественного подхода. Любая предметная область характеризуется ограниченным количеством описывающих ее понятий. Обычно, в том числе и в АОС, учебный материал курса обучения или дисциплины представляет собой массив информации, включающий в себя набор элементов (хрестоматии, контенты, методические указания и т. д.), который делят линейно на логические, относительно законченные части следующим образом:

1. Раздел.

1.1. Тема.

1.1.1. Параграф.

Однако восприятие информации обучающимся осуществляется посредством более мелких элементов – понятий (концептов) [4]. Поэтому возьмем некоторую предметную область, представленную множеством понятий A из k элементов, $A = \{a_1, a_2, \dots, a_k\}$, где $k \in N$ множеству натуральных чисел. Множество понятий, используемое преподавателем при изложении учебного материала (УМ), можно определить как подмножество B на множестве понятий A о данной предметной области в целом, такое, что $B \subseteq A$. Количество понятий, знающих обучаемым в изучаемой предметной области, определяется как подмножество C на множестве понятий A , такое, что $C \subseteq A$. Для преподавателя и обучаемого возможны следующие отношения на множестве A :

- $C = B$ – преподаватель и обучаемый обладают одинаковым набором понятий о предметной области;

- $C \subset B$ – обучаемый знает о предметной области меньше преподавателя, но оперирует общими с преподавателем понятиями (обратная ситуация не рассматривается);
- $C \cap B \neq \emptyset$ – существует некоторое общее совпадающее множество понятий обучаемого и преподавателя о данной предметной области;
- $C \cap B = \emptyset, C \neq \emptyset, B \neq \emptyset$ – обучаемый и преподаватель имеют непересекающиеся знания о данной предметной области;
- $C = \emptyset$ – обучаемый ничего не знает о данной предметной области.

Во всех случаях, кроме первого, обучаемому необходимо изучать новые понятия. Следует различать такие результаты обучения, как «знаю» и «понимаю». Если «знаю» – это могу повторить или узнать, то «понимаю» следует рассматривать, как возможность оперировать изученными понятиями в нестандартных ситуациях. Обычно преподаватель, объясняя новое понятие, старается использовать уже известные обучаемым понятия. Если преподаватель выясняет, что его объяснение не понято, он может, в отличие от АОС, переключаться на более простой язык. И так до тех пор, пока результат не будет достигнут. Ключ к пониманию обучаемым УМ лежит в умении преподавателя найти то понятийное множество A , на котором $C = B$. В этом случае преподаватель гарантированно может объяснить значение нового понятия.

Если уровень знаний в значительной степени зависит от личных усилий, способностей, а также от психофизиологических особенностей личности обучаемых, то структура знаний отражает особенности организации учебного процесса. Чем лучше структурирована информация, предъявляемая на учебном занятии, тем проще она запоминается и дольше сохраняется в памяти. В связи с этим одним из ключевых моментов в создании эффективных механизмов управления АОС является анализ содержания обучающей информации и ее структурирование [5].

Как уже говорилось выше, обучающая информация, организованная в виде графа понятий, обеспечивает целостное представление об УМ, характеризующееся большей связанностью и структурированностью материала (от общих понятий до частных фактов) и меньшим объемом сопутствующей второстепенной информации, в отличие от деления на разделы, темы, параграфы.

Каждая вершина такого графа содержит одно понятие (семантическую единицу информации), которое, в свою очередь, может быть также представлено в виде графа, имеющего свои собственные исходные вершины (свои семантические единицы информации, изученные на преды-

дущих этапах обучения). Под семантической единицей информации понимается сложное или простое понятие, а также конкретные формулы, теоремы, определения, аксиомы, леммы, следствия, законы, правила, события и факты, рассматриваемые в контексте УМ [6 С.70]. Каждая дуга графа есть не что иное, как символ отношения (связи) между понятиями, которые она соединяет. Связи между понятиями могут быть не только прямыми, но и транзитными (иерархическими, косвенными), когда путь между двумя вершинами (понятиями) содержит больше одной дуги. В дальнейшем, поскольку речь идет о понятиях учебного материала и их связях, а графовая модель является лишь математическим аппаратом и средством визуализации этих связей, для обозначения дуг и путей на графе понятий будут использоваться термины – «связь» и «длина связи» (минимальная длина соответствует одной дуге графа).

Идея представления понятий (концептов) учебного материала и их связей в виде графа не нова. Этой идеи посвящены работы А. И. Умова, В. П. Мизинцева, А. В. Кочергина, Л. П. Леонтьева, О. Г. Гохмана, В. Б. Швыркова, Н. М. Леоновой, И. О. Александрова и многих других. Основная задача, решаемая в их работах, – это задача определения оптимального объема учебного материала, выдаваемого обучающимся за один раз. Чем больше семантического материала содержится в порции УМ, тем труднее он усваивается. Следовательно, важным параметром для графа УМ является его семантический вес (рассчитанный по какой-либо методике объем смысловой информации, входящей в граф понятий УМ). Задача определения оптимальной сложности и объема информации в порции УМ решалась не только в области педагогики, но и в области когнитивной психологии, поэтому можно выделить два подхода к ее решению:

- педагогический;
- когнитивный.

Это деление, как и названия, условно и связано с частотой встречаемости определенных методик в соответствующей литературе. У этих подходов много общего, оба используют теоретико-множественное представление о предметной области, но есть и отличия. В когнитивном подходе большее внимание уделяется структуре и силе связей, а в педагогическом – количеству связей.

Для АОС важность решения задачи определения оптимального объема учебного материала нельзя недооценить. Кроме того, прочность запоминания зависит от правильности выбора ключевых элементов УМ для повторения и связана со стратегией формирования графа понятий и, сле-

довательно, зависит от стратегии изложения УМ. Экспериментальные данные говорят о том, что мозг организован вокруг изначально различных систем хранения информации [7]. Прежде чем попасть в долговременную память, поступающая информация (например, УМ) проходит через разные системы хранения, подвергаясь анализу и обработке. При этом у каждой из систем хранения существуют определенные ограничения как по объему, так и по типу поступающей информации. Учет этих особенностей работы памяти в АОС позволяет минимизировать усилия и повысить эффективность запоминания УМ. Несмотря на то, что объем кратковременной памяти ограничен (7 ± 2 единицы информации независимо от вида содержащихся в них данных (буква, цифра, слово или понятие)), ее фактический объем может значительно расширяться за счет «укрупнения» или разбиения на крупные блоки – кодирования отдельных единиц в более крупных единицах. Кроме того, конкретная информация хранится в памяти в хорошо структурированной и высоко практичной сети, которая может быть крайне разветвленной. Причем вновь поступающая информация не требует синтеза новой сети, а записывается в существующую структуру. Сторонники коннекционистской теории также полагают, что связи могут измеряться не только количественно, но и качественно. То есть вес (сила и важность) одной связи зачастую не совпадает с весом другой связи (отношения).

Следовательно, важными характеристиками для графа понятий в АОС являются структура хранения, топология, вес связей и механизм свертки нескольких понятий в одно. В применении к АОС предлагается объединить оба подхода, создав синтетический подход, в котором будут использоваться и теоретико-множественные представления, и механизм свертки. Возникает вопрос о топологии графа понятий УМ.

Определив в качестве критерия оценки топологии степень связанности графа, можно построить шкалу, где с одной стороны располагается несвязный граф (фактически тезаурус), а с другой – сильно связный граф. Среднее значение шкалы занимает топология типа «дерево». Связь между понятиями может быть не только прямой, определяющей иерархию изложения или подчиненность, но и обратной, когда связь между понятиями осуществляется независимо от направления дуг. В этом случае удобнее использовать не сам оргграф, а его основу.

Наиболее оптимальной структурой учебного материала, согласно работам [8], считается дерево. Авторы этих работ считают, что дерево, реализуя естественную иерархию связей понятий предметной области, по-

зволяет обеспечить взаимодействие всех вершин графа понятий, при минимальном количестве ребер, равном $n-1$, при n вершин. Однако не все связи между понятиями учебного материала можно представить в виде иерархии. На наш взгляд, более естественной топологией, отображающей сложность взаимосвязей понятий УМ, является сетевая топология, которую можно представить в виде сильно связного графа, где каждый из овалов представляет собой отдельное понятие в области тестирования программного обеспечения. Кроме того, благодаря механизму свертки количество запомненных понятий в случае с сильно связным графом может быть больше.

С точки зрения системного подхода и целостного представления об учебном материале для графа понятий УМ в АОС предлагаются следующие характеристики:

- граф всегда имеет начальную (корневую) вершину, содержащую понятие самого изучаемого раздела или дисциплины (если граф строится для целой дисциплины);
- из начальной вершины достижима любая другая вершина графа. Эта характеристика необходима для работы механизма свертки. То есть все понятия УМ могут быть свернуты к его определению (входят в основное понятие УМ);
- граф может иметь контуры и циклы;
- для каждой вершины и дуги графа может быть определен вес, указывающий степень ее значимости (наличие весов существенно упрощает обработку графа и поэтому весьма желательно);
- учитывая иерархичность построения графа, веса вершин и дуг могут быть определены автоматически по принципу: чем дальше от корня, тем меньше вес. При необходимости эти веса могут быть переопределены вручную.

Таким образом, независимо от алгоритма обхода графа УМ, промежуточные вершины будут повторяться тем большее количество раз, чем ближе они расположены к корню, а более общие понятия и структура учебного материала лучше пониматься и запоминаться.

Рассматривая граф не как целостную (неделимую) структуру, а с позиции теоретико-множественного представления, можно каждый маршрут графа свернуть и представить в качестве единицы информации. Тогда максимальное, теоретическое количество вновь образованных единиц информации при m вершинах вычисляется как сумма от одного до m разме-

щений $k = \sum_{n=1}^m A_m^n$. То есть на четырех вершинах (понятиях) мы получаем

40 вновь образованных единиц информации. Однако материал, содержащий большое количество связей (а следовательно, образуемых при свертке единиц информации), труден для восприятия, что может приводить к фрагментарности запоминания. Поэтому для УМ, представленного в АОС сильно связным графом, особенно актуальным является формирование порций (подграфов) УМ с учетом ограничений на количество включенных в этот подграф понятий и связей. Формирование предъявляемой обучающемуся информации в АОС в виде графов и подграфов понятий УМ предлагается осуществляться как в ручном, так и в полуавтоматическом и автоматическом режимах следующим способом:

- Согласно коннекционистской концепции, забывание происходит по причине уменьшения силы (как бы истаявания) связей между простыми единицами сети, в результате чего доступ к отдельным частям информации, составляющим некоторое понятие, теряется. Поэтому предъявление графа понятий обучающемуся должно происходить итерационно, постепенно усиливая ключевые понятия и связи и формируя новые.

- Первые слои должны давать целостную, более общую картину об учебном материале, так как они закладывают фундамент понятийно-смысловой структуры учебного материала. Необходимость формирования целостной картины, пусть изначально и очень отдаленной, связана с тем, что если информация объединена с другими осмысленными воспоминаниями, то вероятность перевода информации в долговременную память возрастает. Следовательно, даже самая символическая структура УМ, но усвоенная и существующая в сознании обучающегося, будет способствовать существенному повышению качества запоминания нового материала.

- Для этого на графе понятий выделяются подграфы таким образом, что с учетом ограничений на количество новых понятий и механизма свертки каждый подграф должен содержать не более 7 ± 2 единиц информации. Количество полученных подграфов определяется количеством вершин графа, так как каждая вершина должна входить в какой-нибудь подграф.

- Каждый подграф представляет собой некий срез или логический слой предметной области. Возможны частичные пересечения подграфов.

Смысловое содержание учебного материала представляет собой целостное единство теоретической и фактической информации, а понимание отдельных слов непосредственно связано с правильным пониманием

смысла учебного материала. Результаты многочисленных исследований говорят о том, что понимание учебного материала является важнейшим фактором, влияющим как на скорость запоминания, так и на длительность хранения информации в памяти. Поэтому одним из ключевых моментов повышения качества обучения является анализ содержания обучающей информации и ее структурирование. Использование графов понятий для структурирования обучающей информации позволяет решить одну из важных дидактических задач – задачу целостного восприятия учебного материала. А визуальное отображение информации о траектории и результатах изучения УМ по каждому обучаемому в виде расцветченного графа позволяет оказывать преподавателю существенную помощь в принятии оперативных решений по управлению процессом обучения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Неволин И. Ф., Позина М.Б.* Процессы понимания и когнитивной самооценки в тестовых технологиях / И.Ф. Неволин, М.Б. Позина [Электронный ресурс] <http://www.nesterova.ru/nauch/testing.pdf>
2. *Коробов Е.Т.* Понимание как дидактическая проблема / Е.Т. Коробов // Московский психологический журнал. 2005. № 11 [Электронный ресурс] <http://magazine.mospsy.ru/nomer11/s10.shtml>
3. *Выготский Л.С.* Психология развития человека. – М.: Изд-во «Смысл»; Эксмо, 2005. – 1136 с.
4. *Александров И.О.* Формирование структуры индивидуального знания / И.О. Александров. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2006. – 560 с.
5. *Тазетдинов А.Д.* Технология структурирования и визуализации учебной информации в репетиторских системах / А.Д. Тазетдинов // Информационно-управляющие системы. 2009. № 1(38). – С. 60–65.
6. *Леонтьев А.П., Гохман О.Г.* Проблемы управления учебным процессом (математические модели). – Рига: «Зинанте», 1984.
7. *Солсо Р.* Когнитивная психология. – 6-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 589 с.
8. *Черткова Е.А., Софиев А.Э.* Компьютерные обучающие системы. Монография. – М.: Изд-во «ДеЛи», 2006. – 296 с.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Павлова Ирина Петровна – д-р экон. наук, заведующий кафедрой экономической теории, действительный член Международной академии наук высшей школы, заслуженный деятель науки РФ

Попова Екатерина Михайловна – д-р экон. наук, заведующий кафедрой банковского дела, действительный член Международной академии наук высшей школы

Пивоваров Симон Эльевич – д-р экон. наук, заведующий кафедрой менеджмента и маркетинга, почетный член Международной академии наук высшей школы, заслуженный деятель науки РФ

Спицнадель Василий Николаевич – д-р экон. наук, заведующий кафедрой системологии, заслуженный работник высшей школы РФ

Давыдова Ирина Владимировна – канд. экон. наук, профессор, член-корреспондент Международной академии наук высшей школы

Люкевич Игорь Николаевич – канд. экон. наук, профессор

Литун Ольга Николаевна – д-р экон. наук, профессор

Боровская Ирина Леонидовна – канд. экон. наук, доцент

Пешехонов Андрей Владимирович – канд. экон. наук, доцент

Рогова Ирина Николаевна – канд. экон. наук, доцент

Тазетдинов Андрей Дамирович – канд. техн. наук, директор Центра информационных технологий

Трифоновна Наталья Викторовна – канд. экон. наук, доцент

Яковлев Александр Николаевич – канд. экон. наук, доцент

Ямпольский Владимир Леонидович – канд. техн. наук, доцент

Филатов Дмитрий Борисович – старший преподаватель

Беляев Сергей Радомирович – преподаватель

Шашина Ирина Александровна – преподаватель

Вязьмикин Дмитрий Сергеевич – аспирант

Иванищев Петр Алексеевич – аспирант

Иванов Антон Александрович – аспирант

Научное издание

**УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКОВСКОГО ИНСТИТУТА**

Выпуск № 1 (01)

Экономика России в глобальном мире

Под научной редакцией члена-корреспондента
Международной академии наук высшей школы Ю.Д. Деревянко

Корректор *И. С. Ловкис*

Технический редактор *Л. В. Соловьева*

Директор РИЦ МБИ *Б. И. Рыпин*

Подписано в печать 21.12.09.

Усл. печ. л. 12,6.

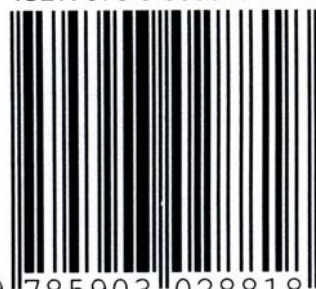
Тираж 350. Заказ 496.

РИЦ МБИ

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

тел. (812) 570-55-72

ISBN 978-5-903028-81-8



9 785903 028818