

**Национальная академия наук Украины  
Институт экономико-правовых исследований**

---

**Макеевский экономико-гуманитарный институт**

**И. Г. БРИТЧЕНКО**

**СИСТЕМНОСТЬ БАНКОВСКОГО  
ДЕЛА  
И РЕАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ**

**УДК 336.71**

**Б87 Бритченко И.Г.**

Системность банковского дела и реальный капитал.-  
Донецк: ИЭПИ НАН Украины, МЭГИ, 1998.- 134 с.

ISBN 966-7519-23-6

ООО "Китис"

В книге рассматриваются актуальные проблемы системного подхода к банковскому делу как его методологии, а также основной инструментарий науки и практики функционирования банков, специально рассмотрена сущность методов управления, их классификация на основе категорий объективных организационных и управленческих отношений, в результате чего предложена концепция разработки методов стратегического управления. Это позволило системно исследовать особенности инвестиционного капитала, собственности как его важнейшей характеристики, оценки имущества в эффективной деятельности банков.

Для научных и практических работников, занятых в системе бизнеса, а также для преподавателей, аспирантов и студентов экономических институтов и факультетов.

Под редакцией академика Академии экономических наук Украины  
В.А. Товстика.

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор П. Д. Гаркуша (г. Донецк);  
доктор экономических наук, профессор Г. В. Саенко (г. Луганск).

**Все права защищены**

**All rights reserved**

ISBN 966-7519-23-6

с Бритченко И.Г., 1998

# О Г Л А В Л Е Н И Е

## ПРЕДИСЛОВИЕ

### **Глава 1. Системность как методология банковского дела**

1.1. Природа диалектического системного подхода

1.2. Понятийный аппарат системного подхода

1.3. Место коммуникации в понятийном аппарате системного исследования

1.4. Характеристика банковских систем

### **Глава 2. Инструментарий банковского дела и методы управления**

2.1. Инструментарий банковского дела

2.2. Сущность методов управления

2.3. Классификация методов управления

2.4. Методы стратегического управления

### **Глава 3. Реальный капитал**

3.1. Инвестиционный капитал и его особенности

3.2. Категория собственности как характеристики инвестиционного капитала

3.3. Оценка имущества при инвестиционной деятельности

3.4. Региональные инвестиции коммерческих банков

3.5. Информационное обеспечение процессов инвестирования

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

## ЛИТЕРАТУРА

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Процесс реформирования экономики Украины в рыночную продолжает сопровождаться спадом производства, ростом просроченной ссудной задолженности коммерческих банков, снижением эффективности существующих механизмов инвестирования.

В значительной мере, на наш взгляд, это объясняется отсутствием научного подхода к исследованию функционирования банковских систем, в частности, методологии системного подхода, инструментария науки и практики банковского дела.

Поэтому в предлагаемой читателям книге, определившей цель и задачи исследования на основе вышеизложенного, в качестве основных факторов выступает недостаточная разработанность проблем управления сложными динамическими банковскими системами, а также необходимость создания системного подхода к их исследованию как самостоятельной части общей теории систем, основанной на ее принципах и нахождения на этой базе новых закономерностей поведения банковских систем.

К тому же возрастающие запросы практики реформирования общества на Украине влечет за собой пересмотр инструментария банковского дела (и экономики в целом) в сторону конкурентного рыноковедения. В качестве всестороннего и глубокого исследования взят один из стержневых инструментов банковского дела-методы управления как средства, обуславливающего возможность или невозможность достижения целей управления.

Именно с этих позиций представляется возможным системно изложить не только особенности инвестиционного капитала, оценки имущества в инвестиционной деятельности банков, но и характер применения региональных инвестиций коммерческих банков.

Таким образом, сделан еще один шаг в решении проблем системного инструментария банковского дела, в разработке теоретико-методологических положений по повышению эффективности функционирования банковских систем.

Данная книга явилась в значительной степени ответом на замечания и пожелания благодарных читателей и рецензентов моей монографии "Банковский маркетинг: организация процессов инвестирования", вышедшей в Донецке в 1997г.

# **ГЛАВА 1. Системность как методология банковского дела**

## **1.1. Природа диалектического системного подхода**

Во второй половине двадцатого века идеи системных исследований получили широкое распространение в науке и технике. Для первой половины двадцатого века было характерно расчленение наук на отдельные области в целях их глубокого изучения и анализа. Вместе с тем это потребовало и обратного – объединения, синтеза отдельных областей наук, часто совершенно разных. Успех сопутствовал тому, кто не разделял анализ и синтез, а рассматривал их с единой точки зрения. Это привело к выработке совокупности методологических принципов, позволяющих анализировать каждый элемент системы в его связи и взаимодействии с другими элементами, устанавливать закономерности функционирования и развития систем, изучать специфические системные качества. Все это дало возможность рассматривать сущность системного подхода в решении проблем любого характера как метода определения объектов в качестве систем и способов их исследования (описания, объяснения, предвидения, конструирования и т.д.).

Идеи системного подхода нашли конкретное воплощение в работах В.И.Вернадского, Л. фон Берталанфи, У. Росс Эшби и др. Системная проблематика прочно вошла в сознание современного ученого, инженера, практика. Ныне наука и техника имеют дело с созданием масштабных человеко-машинных систем. Промышленные предприятия и объединения, коммерческие банки относятся к этим большим системам. С позиции системного подхода они рассматриваются как нечто большее, чем простая совокупность коллектива людей, оборудования, продукции, капиталов, информации и др. Эти элементы рассматриваются синтезированно, в их взаимосвязи и развитии. Сложность управления в таких условиях преодолевается на основе применения системного подхода как метода связи управляющей и управляемой подсистем.

Особенность коммуникации субъекта и объекта управления состоит в том, что первый связан со вторым посредством особого метода – системного подхода, применение которого делает более доступным осмысление как системы организационной коммуникации, так и самого управления – их структуры, организации, связей, закономерностей функционирования и др. В этом методологическая ценность системного подхода, в основе которого лежит понятие системы.

"Система" в переводе с греческого означает целое, составленное из частей, соединение. Это понятие впервые введено Аристотелем, который отмечал, что сумма частей, называемая им "все, (в совокупности)", характеризуется тем, что положение частей в ней не создает различия. Там же, где возникает такое различие, имеет место целое.

Следовательно, возможны системы суммативные и целостные. Суммативные представляют собой неустойчивые образования, которые выражают отношения по одному признаку (например, пол, возраст, семейное положение и т.д.). Такую простую совокупность частей следует понимать как суммативную систему в отличие от системы как целостного, подлинного, органического единства.

В процессе формирования целостной структуры между сходными компонентами создается система связей, которая обуславливает ее органическое единство. Под целостной системой понимается совокупность элементов, взаимодействие которых рождает качество, отличное от качеств составляющих ее элементов.

Гегель, исследуя проблему целого, рассматривал целое и часть как непосредственное и поверхностное, категории, выражающие отношения между совокупностью предметов и связью, которая их объединяет, обуславливает появление у совокупности новых свойств и закономерностей, не присущих предметам в их разобщенности. Отсюда тип связи определяет и тип образуемого целого. В самоуправляемых системах (например, в системе управления предприятием или банком) в качестве такой связи выступает информационная, т.е. коммуникации.

Каждый элемент связи является условием другого. В сложной совокупности связей, в рамкой которой причина одновременно выступает как следствие, полагаемое есть не что иное как предпосылка. Это дает основание понимать под системой совокупность образований материального или духовного характера в их взаимосвязи, положение которых есть вместе с тем и предпосылка, имеющая сама предпосылки, развитие которых превращает ее в целостность (подлинное, органическое единство).

Связь между элементами системы органична. Изменение одного из них вызывает изменение других или системы в целом. Во взаимодействии с окружающей средой система выступает как единое целое. Если связь элемента данной системы с окружающей средой становится сильнее, то он переходит в другую систему или образует самостоятельную систему. Определяющая роль целого по отношению к части сохраняется всегда. Часть должна сообразоваться с целым, а не наоборот.

Соответственно части должны способствовать успеху целого. Соотношение целого и части определяется внутренней структурой, способом взаимосвязи, взаимодействия образующих его элементов. Структуру поэтому определяют как отношение отношений. Именно структура обуславливает общность, целостность системы, способствует возникновению интегративных системных свойств.

В рамках системы между ее частями, а так же между самой системой и ними устанавливаются отношения тождества, единства противоречия, которые при определенных условиях могут переходить друг в друга. Поэтому целое и часть представляют собой единство противоположностей. С одной стороны, целое можно рассматривать как непрерывность, совокупность элементов, связанных между собой определенным образом, а с

другой, - это непрерывное прерывно, поскольку делится на части, обладающие относительной самостоятельностью, определенной степенью свободы.

Целое и часть выражает противоречивое взаимодействие общего и отдельного. Если целое рассматривается как обобщенное выражение своих частей, то общее, что объединяет их и делает частями именно данного целого, выражается в закономерностях развития и функционирования целого. В то же время частям целого присущи особенные, индивидуальные, только им свойственные черты.

Целостная система противоречива, поскольку сохраняя свою качественную определенность на какой-то период времени, она постоянно пребывает в состоянии движения, развития. Наряду со специфическими ей присущи все связи (существенные и несущественные, необходимые и случайные, гармонии и противоречия и т.д.) и свойства, изучаемые материалистической диалектикой.

Анализ литературы показывает, что основные свойства целостных систем следующие: 1) целостность – (совокупность элементов системы, составляющих органическое целое; единство, обладающее общими свойствами, отличными от свойств отдельных элементов); 2) делимость – (целостный объект всегда состоит из частей, элементов); 3) разнообразие – (каждый элемент обладает соответствующими свойствами, поведением, отличными от остальных элементов); 4) идентифицируемость – (каждый элемент системы может быть отделен от других); 5) наблюдаемость – (все входы и выходы системы либо контролируются, либо наблюдаемы); 6) изолированность – (совокупность элементов и их связи могут быть оконтурены, отделены от окружающей среды и рассматриваться относительно); 7) возрастание энтропии – (энтропия закрытой системы, предоставленной самой себе, достигает максимума, и система приходит в состояние наибольшего беспорядка); 8) устойчивость – (способность удерживать параметры в заданных пределах); 9) устойчивость связей – (связи между элементами системы сильнее связей между элементами и окружающей средой).

Целостная система должна отвечать следующим основным условиям: 1) состоять из взаимосвязанных элементов, образующих ее внутреннюю структуру; 2) обладать общей целью всех элементов; 3) наряду с внутренними элементами иметь внешнее окружение, которое образует ее ограничение; 4) обладать определенными ресурсами функционирования; 5) возглавляться управляющим центром, обеспечивающим ее движение к намеченной цели.

По признаку сложности системы классифицируют на простые (наименее сложные), сложные (с разветвленной структурой и большим числом внутренних связей) и очень сложные (неподдающиеся точному и подробному описанию); по признаку связи – на детерминированные (все элементы взаимодействуют точно предвиденным образом) и вероятностные

(точно предсказать поведение системы нельзя, но с определенной степенью вероятности можно ожидать того или иного события).

Различают закрытые и открытые системы. Открытыми называются те, которые обмениваются со средой материальными, финансовыми или информационными потоками. Если включить в систему часть среды, с которой она связана какими-либо условиями, то открытую можно преобразовать в закрытую. Рассмотренные свойства, присущие системам вообще, справедливы, например, и для экономической системы, под которой понимается совокупность производительных сил и производственных отношений соответствующих конкретному экономическому механизму (экономической технологии). Экономическая система рассматривается как часть более общей общественной системы, включающей все элементы данного социально-экономического механизма, а с другой стороны – как часть системы ресурсов для потребления общества. Экономическая система финансовых институтов целенаправленна.

Экономические системы относят к человеко-машинным системам социального характера, в которых ведущая роль отведена человеку, производителю материальных и культурных благ. Это открытые системы, поскольку в контур управления включен человек. Люди, аппарат управления выполняют функцию обратной связи.

Системный подход имеет свои принципы, методы, среди которых особенно выделяются такие как оптимальности, "черного ящика", внешнего дополнения, моделирования и др. Принцип оптимальности означает, что при выборе решения следует обеспечивать выбор наилучшего варианта воздействия на развитие и функционирование объекта. Принцип "черного ящика" состоит в том, что исследуется система, в которой доступны внешнему наблюдению лишь входные величины, а внутренние связи неизвестны. Принцип внешнего дополнения означает, что функционирование любой системы полностью описать невозможно, если рассматривать ее как обособленную, без дополнительного изучения взаимосвязей с внешней средой. Принцип моделирования широко используется в системном подходе как познавательный прием, поскольку модель отражает всю совокупность информационных процессов, протекающих в сложных системах.

Рассмотренная диалектика систем, их свойства и классификация, а также принципы системного подхода основывается на всеобщих принципах объективности, всесторонности рассмотрения предметов и явлений, рассмотрении предметов и явлений в их движении и развитии.

Исследуя предметы и явления действительности, требуется на первое место ставить объективность рассмотрения (не примеры, не отступления, а вещь сама в себе). Этот принцип диалектической логики обязателен при системном подходе. Необходимо рассматривать хозяйственные системы и их проблемы такими, какие они есть, а решения принимать объективно, без элементов субъективизма. В противном случае это наносит ущерб интересам общества.



Второй принцип диалектической логики предусматривает всесторонность рассмотрения предметов и явлений. Чтобы действительно знать предмет надо охватить, изучить все его стороны, все связи и "опосредствования". Целостное, всестороннее рассмотрение процессов, свойств и отношений при выработке решений характерно для системного подхода.

Для системного подхода характерен и третий принцип диалектики, рассматривающий предметы и явления в их движении и развитии.

Нужно смотреть на каждый вопрос с точки зрения того, как известное явление в истории возникло, какие главные этапы в своем развитии это явление проходило, и с точки зрения этого его развития смотреть, чем данная вещь стала теперь.

Поэтому в науке управления необходим не только анализ объекта, но и выявление внутренних источников его развития, движущих сил в единстве и борьбе противоположностей.

Таким образом, системный подход – методологическое требование диалектики, одна из форм конкретизации учения о всеобщей связи, движении и развитии материальной действительности и форм ее отражения в сознании человека. Она рассматривает принцип системности как один из основных компонентов любой системы. Являясь особым измерением действительности, системный подход занял достойное место наравне с другими подходами как сторона диалектического материализма, целостного мировоззрения и научной идеологии.

Это позволило раскрыть закономерности качества, многоструктурности общественных систем и развития их целостности, успешно применить в учении об общественно-экономических формациях, базисе и надстройке, стоимости, двойственном характере труда, заключенного в товаре, и т.д. Были открыты особого рода качественные определенности – системные, интегральные, которые присущи обществу как целому, системе. В этом и состоял методологический прием как особенный в изучении общественных явлений. Он показал, что закономерности общества как целостного организма, как системы рассматриваются в качестве главных, определяющих сторон диалектического метода и высшей формы качественного анализа.

Следует отметить, что сам системный подход системен. Он включает ряд взаимосвязанных аспектов. Речь идет о следующих аспектах:

- системно-элементном, отвечающем на вопрос, из чего (из каких элементов) образована система;
- системно-структурном, раскрывающем внутреннюю организацию системы, способ взаимодействия образующих ее компонентов;
- системно-функциональном, показывающем, какие функции выполняет система и образующие ее компоненты;
- системно-интегративном, раскрывающем источники, факторы сохранения, совершенствования и развития системы;

- системно-коммуникационном, где показаны взаимосвязи данной системы с другими как по горизонтали, так и по вертикали;
- системно-историческом, отвечающем на вопросы, каким образом возникла система, какие этапы проходила, каковы ее исторические перспективы.

Разумеется, в управлении системами социального порядка может быть использован один из аспектов или частная комбинация перечисленных аспектов. Однако всестороннее значение, а следовательно, и действенное практическое руководство объектом может быть обеспечено только совокупным использованием аспектов системного подхода.

## **1.2. Понятийный аппарат системного подхода**

Методология системного подхода основана на выявлении тех аспектов предметов или событий, которые вытекают из общих свойств систем. Изучение степени развития систем и механизма их функционирования в условиях изменяющейся среды составляет основу исследования банковских систем как сложных динамических.

Науке известны восемь уровней теоретического рассуждения, которые характеризуют развитие научного мышления и показывают место системного подхода в методологии познания.

Первым уровнем является уровень статистической структуры как начало организованного теоретического знания. Второй уровень теоретического рассуждения – это уровень простой динамической системы с детерминированными необходимыми движениями. На этом уровне доминирующим является метод сравнительной статики, когда сравниваются два равновесных положения системы при различных значениях основных параметров. Этот метод получил даже особое развитие в форме экономической статистики и широко применяется в практике. Его недостаток заключается в том, что не учитывается сложная динамичность процессов в системе.

С появлением кибернетики как науки об управлении в исследовании сложных систем выделен третий уровень теоретического рассуждения – уровень управляющего механизма или кибернетической системы.

На этом уровне получило широкое распространение изучение передачи и обработки информации и определение разности между наблюдаемым, или зарегистрированным, значением выбранной переменной и ее идеальным значением.

К четвертому уровню относят уровень открытой, или самосохраняющейся системы, в которой свойство самосохранения структуры в среде непрерывно изменяющегося вещества приобретает доминирующее значение.

Этот уровень теоретического рассуждения наиболее соответствует сложности систем, однако применение его только начинает развиваться. В

настоящее время авторы многих экономических монографий подчеркивают значение системного анализа, но охватывают лишь его отдельные стороны.

Развитие экономической науки будет в значительной степени зависеть от того, насколько скоро будет достигнут уровень теоретического рассуждения, соответствующий уровню самосохраняющейся структуры в меняющейся среде.

Управление в сложной динамической системе отражает такие ее основные процессы, как рост, развитие и самосохранение.

**Исследование управления сложными динамическими системами на базе системного подхода означает изучение их свойств, структуры, организованности, поведения и развития с учетом взаимодействия их с окружающей средой.**

В этом исследовании большое значение приобретает изучение сущности управления и его взаимосвязей с организованностью системы, роли информационных процессов и их сущности, составных частей и процессов системы, связей системы с окружающей средой и других отношений в системе, обуславливающих ее функционирование и развитие.

В отличие от существующих методов исследования системный подход позволяет обратить особое внимание на развитие системы как результата ее взаимодействия с окружающей средой и выявить недостатки в ее построении.

Поскольку банковские системы относятся к искусственным, то первостепенное значение приобретает характеристика свойств сложных динамических систем, отражающих требования к проектированию и созданию подобных систем.

Свойства сложных динамических систем могут носить общий и частный характер.

Общий характер свойств выражается в наличии доминирующих признаков, которые определяют сложность и динамичность системы и могут быть отнесены к различным видам систем.

К свойствам частного характера следует отнести особые признаки сложных динамических систем, свойственные только данному типу систем (например, только банковским системам).

Сложные динамические системы относятся к классу кибернетических систем и в зависимости от характера их взаимодействия с окружающей средой могут быть подразделены на открытые, изолированные, самонастраивающиеся и самосохраняющиеся. Характеристика и свойства этих систем приводятся в табл. 1.

Свойства представляют собой обобщенные группы параметров, которыми обладает или должна обладать изучаемая система. Свойства могут более обобщенно выражаться в виде признаков, характерных для данного класса систем. Свойства отражают требования к искусственным системам, которые необходимо выполнять при синтезе суммы параметров, обеспечивающих ее рациональное (или оптимальное) функционирование.

Таблица 1

### Характеристика признаков разных типов сложных динамических систем

Класс систем	Характерные признаки (свойства) систем
1. Изолированные	Системы, не обменивающиеся веществом с окружающей средой и вследствие этого имеющие тенденцию к уменьшению (деградации) ее энергии. Они стремятся перейти от менее вероятных конфигураций к более вероятным или (что одно и то же) от более организованных состояний к более хаотическим
2. Открытые	Системы, обменивающиеся веществом с окружающей средой, в отличие от состояний равновесия в изолированных системах, полностью детерминированных начальными условиями, могут достигать не зависящего от времени состояния, которое не зависит от исходных условий и определяется исключительно параметрами системы. Они могут сохранять свой высокий уровень и даже развиваться в сторону увеличения порядка и сложности
3. Самонастраивающиеся	Характерными признаками этих систем следует считать неопределенность, избыточность, логичность действий, прогнозирование и самообучение. Неопределенность есть свойство индетерминизма системы. Избыточность проявляется в многоструктурности и многопараметричности.
4. Самосохраняющиеся	Способность самонастраивающейся системы развиваться или отмирать в соответствии с изменениями окружающей среды

Выполнение перечисленных требований при проектировании и конструировании искусственных сложных динамических систем или придание им свойств, соответствующих разному уровню организованности, в первую очередь связано с организацией управления, обеспечивающего перечисленные свойства.

Многими из перечисленных свойств обладают и существующие банковские системы (см. рис.2), однако их обеспечение вызвано в большей степени опытом на основе перебора проб и ошибок, нежели разумным подходом к организации управления.

Таблица 2

### Характеристика свойств банковских систем

Свойства сложных динамических систем	Чем обусловлено наличие данного свойства	Условия придания этих свойств банковским системам
1	2	3
1. Способность системы удерживать существенные переменные в допустимых пределах	Обеспечить устойчивость системы при заданных параметрах	Обеспечивать рентабельность инвестиций на уровне конкурентноспособности коммерческого банка
2. Способность сохранения работоспособности системы при большом количестве	Обеспечить работу системы в условиях неопределенности окружа-	Наличие в системе органа, обеспечивающего оперативность управления при различ-

различных ситуаций	ющей среды	ных ситуациях
3. Способность системы ассимилировать разнообразные воздействия среды	Обеспечить изменение работоспособности системы при существенных изменениях окружающей среды	Изменить условия функционирования при изменении в окружающей среде и неизменных конечных показателя работы
4. Способность системы эффективно, быстро и в достаточном объеме усваивать информацию из окружающей среды, а также правильно и быстро реагировать на нее, то есть обеспечить информационность и помехозащитность системы	Обеспечить оценку изменения окружающей среды для эффективного функционирования системы	Наличие в системе органа регистрации и учета информации, а также алгоритма ее выбора при принятии решений
5. Способность самосохранения структуры в изменяющейся среде	Обеспечить сочетание подцелей для наиболее эффективного выполнения главной цели	Обеспечить правильный выбор способа сочетания целей различных подразделений для наиболее эффективного выполнения главной цели в изменяющейся среде
6. Способность предвидения ситуаций внешнего мира для возможности изменения состояния системы	Обеспечить подготовку процесса изменения состояния системы	Способность оценки окружающей среды (научно-технический прогресс, изменение экономики страны, потребители, вкладчики и т.д.)
7. Способность изменять свое поведение	Обеспечить простое приспособление системы к окружающей среде	Обеспечить прогнозирование и перспективное планирование с учетом изменений окружающей среды
8. Способность изменять условия внешней среды, когда изменение своего поведения невозможно или нежелательно	Обеспечить простое приспособление системы к окружающей среде	Способность изменять договорные условия с вкладчиками, потребителями, а также изменение цены при изменении спроса
9. Способность к развитию	Обеспечить совершенствование системы в соответствии с развитием окружающей среды	Наличие органа, обеспечивающего техническую и организационную подготовку при внедрении новых машин или видов обработки документации
10. Способность к самообучению, то есть придание системе некоторых поведенческих структур	Сократить число выборов поведения в повторяющихся структурах	Способность к выработке стандартных решений при повторяющихся ситуациях
11. Способность к самоорганизации, то есть изменение структуры целенаправленного процесса или функции, определяющих целенаправленную систему	Обеспечить способность системы повышать свою организованность	Наличие органа, обеспечивающего изменение организованности системы при ее развитии
12. Способность к выжива-	Обеспечить планомерное	Познание действия эконо-

нию – степень устойчивости осуществления правильного выбора стратегии среди множества альтернатив	развитие системы на основе изучения закономерностей изменения окружающей среды	мических законов и использование их в перспективном планировании
13. Способность системы достигать определенной степени успеха при поиске широкого многообразия целей в обширном диапазоне окружающей среды – интеллект системы	Обеспечить наиболее эффективную стратегию и тактику в условиях большого выбора вариантов при различных альтернативах	Наличие методов и средств по выбору критерия функционирования системы при изменении окружающей среды
14. Способность системы "описывать самое себя" с учетом некоторой заданной цели по отношению к внешней среде	Обеспечить оценку "самого себя" по отношению к окружающей среде – один из признаков интеллекта системы	Наличие знаний и методов сравнения работы смежных отраслей и сравнение с ними данной системы
15. Способность системы предсказывать окружающую среду с разумной степенью успеха	Обеспечить "разумное поведение" системы	Наличие органа по прогнозированию функционирования экономической системы

Таблица 3

**Понятийный аппарат системного подхода и его использование в организации управления**

Наименование понятия	Сущность и характеристика понятия	Характеристика понятия для банковских систем	Использование понятия в организации управления
1	2	3	4
1. Система	Целостный комплекс взаимосвязанных элементов, имеющий особое единство с окружающей средой и представляющий собой элемент системы наиболее высокого порядка	Целостный комплекс людей, машин и предметов труда, направленный на ОКАЗАНИЕ УСЛУГ и являющийся элементом экономической системы	Управление должно рассматриваться для системы в целом
2. Целостность	Состояние относительной замкнутости какой-то совокупности явлений, которая выражается в степени ограниченности системы от среды	Относительная самостоятельность банковской системы по отношению к экономической системе в целом	Степень ограниченности системы от среды определяет масштабы и сложность управления
3. Окружающая среда	Совокупность всех объектов, изменений свойств которых влияет на систему, а	Элементы экономической системы, связанные с данной системой.	Определяет масштабы и сложность управления, а также выбор подцелей

	также тех объектов, чьи свойства меняются в результате поведения системы		функционирования системы
4. Организованность системы	Совокупность отношений между элементами системы; характеризуется содержанием, структурой, связями и способом принятия решений	Совокупность содержания, структуры связей и способа принятия решений определяет организованность банковской системы	Является определяющим фактором в организации управления. Чем выше уровень организации системы, тем выше уровень организации управления
5. Содержание	Вещественный субстрат системы	Совокупность людей, средств и предметов труда	Оказывает влияние на сложность управления при увеличении и сложности элементов вещественного субстрата
6. Структура	Способ сочетания локальных целей для наилучшего выполнения главной цели системы	Способ сочетания целей рабочих мест и подразделений банка	Определяет локальные цели управления
7. Связи	Предпочтительные условия для принятия решений. Обеспечение необходимой информации в нужном месте в заданное время	Связь между рабочими местами и подразделениями банка	Определяет условия принятия качественного решения в установленные сроки
8. Способ принятия решения	Способ выбора описательной информации и мотивации в сочетании с методом принятия решения	Способ выбора информации и мотивации в точках управления и метод принятия решения	Определяет скорость и качество принятия решений
9. Иерархичность строения системы	Расчленение системы на подсистемы с относительно замкнутым циклом функционирования, действующих одновременно с координацией путём линейного вмешательства	Разделение системы на уровни управления (рабочее место, линейные службы управления, дирекция банка)	Определяет порядок и организацию управления всей системой и на её отдельных уровнях

10. Адаптация	Способность системы реагировать на стимулы окружающей среды с целью выработки благоприятных решений для её функционирования или развития	Способность реагировать на изменения в окружающей среде с целью повышения её эффективности функционирования	Часть системы управления обеспечивает восприятие, обработку и передачу информации для выработки решений на различных уровнях
11. Обучение системы	Процесс привития системе навыков в принятии решений путём набора правил сокращения информации, которые, будучи приложены к наблюдаемым данным, позволяют сравнительно эффективно преобразовывать эти данные в желательные реакции	Выработка методов и навыков в принятии решений по банковской деятельности	Определяет уровень восприятия и хранения описательной информации в системе управления
12. Поведение системы	Структура поведения в окружающей среде складывается из уравнивания системы со средой и упорядочения системы в данной среде	Складывается из предсказаний о развитии окружающей среды и управления развитием системы в соответствии с этими предсказаниями	Определяет цели управления и организацию управления развитием системы
13. Информация	Необходимое отражённое разнообразие. Необходимое – степень описания системы. Отражённое – отражающая содержание, структуру, связи и способ принятия решения	Складывается из документооборота и устной информации в процессе функционирования системы	Является средством управления в банковской системе
14. Целевая функция системы	Каждая система имеет способность выполнять определённую функцию и цель, связанную с этой функцией	Главной целью банковских систем следует считать реализацию банковских услуг.	Целевая функция определяет цель управления
15. Сложность	Определяется	Сложность	Определяет



системы	сложностью связей внутри системы и с окружающей средой, а также количеством разнообразий при функционировании системы	банковских систем обуславливается разнообразием номенклатуры услуг, банковских технологий, квалификации работающих, объемом ресурсов	сложность системы управления
16. Отношения в системе	Обуславливаются взаимосвязью между её элементами и определяют необходимость того или другого элемента в системе при выполнении главной цели	Определяются отношениями между отдельными исполнителями и коллективами при выполнении главной цели	Определяют локальные цели управления
17. Устойчивость	Способность системы приходить в равновесное состояние после воздействия окружающей среды. Устойчивость тем надёжнее, чем большим числом неустойчивых элементов она определяется	Способность системы сохранять эффективность при изменениях окружающей среды	Система управления должна обеспечивать устойчивость функционирования системы
18. Наследственность	Закономерность передачи признаков одного поколения другому	Выражается в наличии доминантных признаков на отдельных этапах развития банковских систем	Определяет направление управления развитием банковских систем
19. Развитие	Процесс совершенствования систем	Развитие банковских систем является закономерным процессом, обусловленным действием закона экономии времени	Изучение закономерностей развития систем позволяет найти аппарат перспективного планирования как части управления развитием банков
20. Эволюция	Этапы процесса развития систем	Закономерные этапы развития банковских систем, обусловленные взаимодействием закона	Определяет основы управления развитием систем

		пропорционального развития и закона экономии времени.	
21. Субординация частей	Приведение частей системы в порядок путём выделения её низших и высших элементов	Высшим элементом банковской системы является человек	Определяет уровни управления и взаимосвязь между ними
1	2	3	4
22. Самоорганизация.	Изменение структуры целенаправленного процесса.	Изменение состава и функций подразделений в процессе развития системы	Определяет порядок управления изменением структуры системы
23. Многомерность системы	Способность системы ассимилировать разнообразные воздействия окружающей среды	Способность системы реагировать на изменение спроса, достижения науки и техники, изменения в смежных отраслях	Определяет сложность системы управления
24. Низший предел системы	Разрушение системы	Убыточность банковских технологий и отсутствие возможностей сбыта услуг	Управление не обеспечивает функционирование системы в окружающей среде
25. Верхний предел	Оптимальное функционирование системы	Оптимальное функционирование системы	Управление обеспечивает взаимосвязь системы с окружающей средой
26. Закон движения системы	Закон, определяющий изменение состояний входов и выходов системы во времени	Заключается в закономерности цикла управления	Служит основой управления системой в стационарном состоянии
27. Память системы	Способность системы хранить информацию	Учёт процессов и их результатов	Основа процесса принятия решения
28. Авторегулирующий орган	Орган выработки регулирующих управляющих воздействий	Регулирование функционирования системы в стационарном состоянии путём сравнения и анализа плановых и фактических состояний	Часть системы управления
29. Поле функциональных связей с окружающей средой	Границы и количество функциональных связей системы со средой. Определяет степень единства и	Характеризует степень самостоятельности банковской системы и уровень кооперации	Определяет сложность системы управления

	отграниченности системы с окружающей средой		
30. Ограничитель разнообразия	Орган системы, обеспечивающий необходимое разнообразие за счёт ограничения образования излишних разнообразий; препятствует искусственному усложнению системы	Ограничитель изменений информации внутри системы и ограничение информации, поступающей из окружающей среды	Часть системы управления
31. Элементы управления	Элементы системы, обеспечивающие её описание, планирование, её функционирование, контроль за отклонениями в окружающей среде, а также регулирование и изменение поведения системы в окружающей среде	Элементы системы, обеспечивающие нормирование, текущее и перспективное планирование, контроль и регулирование	Служат основой системы управления
32. Стабилизирующие цепи системы или локальные регуляторы	Особый вид связей между элементами системы, обеспечивающий устойчивость системы	Особый вид связей между элементами банковской системы, обеспечивающий регулирование в условиях быстро меняющейся среды	Самостоятельность уровней управления в принятии решений или их относительная замкнутость
33. Аппарат сравнения	Элемент системы, обеспечивающий контроль за её функционированием в пределах установленных параметров	Часть элемента контроля, обеспечивающая сравнение фактических и плановых показателей	Часть системы управления
34. Активаторы системы	Операторы позитивного действия	Активаторы банковской системы-закон экономии и закон возвышающихся потребностей	Учитываются при организации управления развитием производства

		выражаются уровнем научно-технического прогресса и развития общества	
35. Дезактиваторы системы	Операторы негативного действия	Ограничители развития системы (дефицит материалов, оборудования, трудовых ресурсов)	Учитываются при организации управления развитием банковской деятельности
36. Внутренние резервы	Запасы энергии и вещества, обеспечивающие оптимальное функционирование системы, выступают как защита от возмущений	Оборотные средства банковской системы, резервы в НБУ и т.д.	Учитываются при организации управления системой в стационарном состоянии
1	2	3	4
37. Энергия системы	Для открытых систем наиболее важное значение имеет «свободная энергия» – энергия, которая может действовать на окружающую среду	Люди и орудия труда	Управление должно быть направлено на более эффективное использование энергии системы
38. Вещество системы	Главным фактором функционирования открытых систем является обмен веществом с окружающей средой	Капитал	Управление должно быть направлено на осуществление более интенсивного обмена информацией с окружающей средой
39. Коррелятор организации	Внутренняя структурная информация	Чем более точно информация отражает структуру системы, тем выше уровень её организованности	Чем выше уровень организованности системы, тем выше уровень самоуправления в ней
40. Компенсирующий механизм приспособления	Элемент системы, обеспечивающий усвоение изменений окружающей среды и частичное воздействие на систему	Элементы системы, позволяющие компенсировать возмущения в окружающей среде	Служит элементом системы регулирования в управлении банками
41. Вмешательство	Способ воздействия уровня управления высокого порядка на уровень управления более низкого порядка в результате	Способ регулирования процесса при существенных отклонениях, которые не входят в	Следует учитывать вмешательство как особый способ управления и найти границы его применения

	реакции на изменение окружающей среды	компетенцию руководителей более низкого уровня управления	
42. Механизм разумного поведения системы.	Элемент системы, позволяющий описывать её по отношению к окружающей среде.	«Описание самоё себя» по отношению к окружающей среде- заключается в определении количественных значений ограничений главной цели.	Служит основой качества управления системой в стационарном состоянии и при её развитии
43. Законы, управляющие поведением системы	Элемент системы, позволяющий описывать её по отношению к окружающей среде	Экономические законы	Основа организации управления банковскими системами
44. Граница качественной определённости предмета	Мера предмета или совокупность его параметров	Мера качества предметов труда	Управление качеством в соответствии со спросом
45. Метод упорядочения состояния системы	Насыщение информацией	Описание системы на уровне, необходимом для качественного управления	Позволяет улучшить качество принятия решения при управлении
46. Противоречия в системе	Действия элементов или частей с противоположными целями	Определяют необходимость создания качественных связей между отдельными структурными подразделениями	Следует учитывать как предпосылки для принятия решения
47. Координация	Способ взаимосвязи между специализированным и частями системы	Линейные связи между структурными подразделениями	Часть системы управления
48. Ограниченность между системой и средой	Выражается в интенсивности обмена веществом и энергией между системой и средой	Выражается интенсивностью обмена ресурсами, информацией с окружающей средой	Управление должно быть направлено на сохранение ограниченности между системой и средой или на увеличение её
49. Обратная связь	Часть системы регулирования процессов в системе	Основа системы регулирования	Управление в банковских системах основано на обратных связях
50. Скорость ликвидации возмущений	Показатель, характеризующий степень зрелости или старения системы	Введение такого показателя могло бы характеризовать организованность и качество управления	При организации управления необходимо учитывать этот показатель

		системой	
51. Период насыщения	Период, в течение которого система развивается без ограничений со стороны окружающей среды. В этот период связь системы с окружающей средой минимальная	Период насыщения	При организации управления следует учитывать особенности функционирования системы в период насыщения
52. Децентрализация	Способ повышения эффективности управления за счёт инициативы низших уровней управления	Относительная замкнутость и самостоятельность уровней и стимулирование инициативы за счёт материального и морального поощрения	Определение самостоятельности и границ инициативы – основа организации управления в банковских системах
53. Функциональные отношения в системе	Взаимосвязь между элементами и частями системы, обусловленная выполнением главной цели	Взаимосвязь между рабочими местами, обусловленная подготовкой и реализацией банковских услуг	Служат основой координации между подразделениями и рабочими местами
1	2	3	4
54. Система отношений	Целевые назначения элементов, связи между ними и окружающей средой. Определяет структуру системы	Слагается из отношений между исполнителями и отдельными коллективами, обусловленных выполнением главной цели	Определяет уровни и структуру управления
55. Иерархия структуры	Соподчинённость локальных целей в системе	Соподчинённость подразделений в выполнении главной цели	Определяет уровни управления
56. Пропускная способность системы	Способность системы усиливать или ослаблять энергию входа	Расчётная, плановая и фактическая мощность банковской системы и возможности её увеличения или уменьшения при сохранении эффективности	При организации управления необходимо учитывать возможности регулирования мощности банковской системы
57. Календарь функционирования	Множество моментов или интервалов	Оборот капиталов, финансовый год	Основа управления системой в

системы	времени		стационарном состоянии.
58. Репертуар функционирования системы	Множество различных состояний системы	Множество финансовых оборотов	Определяет точки управления
59. Разумное поведение системы	Сочетание способности предсказывать состояние внешней среды с преобразованием каждого предсказания в подходящую реакцию (при правильном описании себя относительно окружающей среды)	Прогнозирование и перспективное планирование	Управление развитием системы с учётом предсказаний об изменениях в окружающей среде
60. Цель	Конечное состояние, к которому стремится система в силу своей структурной организации	Продвижение на рынок банковских услуг, необходимых клиентам	Управление служит выполнению цели системы
61. Количество элементов, охватываемых воздействием данного класса среды	Показатель поля функциональных связей с окружающей средой	Показатель связи отдельных подразделений банка с данным классом воздействия окружающей среды	Служит основой организации управления системой с учётом изменений в окружающей среде
62. Надёжность системы	Функционирование системы при выходе из строя отдельных элементов	Функционирование системы с учётом выхода из строя оборудования и неявки работающих по различным причинам	Учитывается при создании системы регулирования
63. Мотивация	Критерий выбора решений	Критерий принятия множества решений на различных уровнях	Основа организации и выбора метода принятия решений
64. Критерий функционирования системы	Разрабатывается исходя из анализа ожидаемых результатов и целей организации как функция концентрируемых аспектов управления	Складывается из оценки соответствия результатов работы системы действию объективных экономических законов, так как система есть элемент экономической системы	Служит оценкой результатов управления системой

Задача исследователей банковских систем заключается не только в обнаружении перечисленных свойств, но и в нахождении оценки степени их развития по отношению к развитию окружающей среды как рыночной.

Изучение управления на принципах системного подхода тесно связано с созданием понятийного аппарата, способного не только отразить внешние проявления свойств сложных систем, но и найти сущность и закономерность описанных явлений.

Этому способствует рассмотрение основных принципов системного подхода, сущность которого в значительной степени раскрывается в анализе его понятийного аппарата применительно к организации управления и, в частности, к данному типу систем. В табл. 3 приводится только основная часть понятийного аппарата общей теории систем, применяемого в той или иной степени в банковских системах.

Характеристика свойств сложных динамических систем и анализ понятийного аппарата системного подхода применительно к организации управления позволяют сформулировать следующие основные требования:

1. Необходимо учитывать реальную сложность банковской системы.
2. Построение управления должно основываться на взаимодействии системы с окружающей средой.

3. Организованность управления должна соответствовать организованности данной банковской системы. При этом необходимо обеспечить четкое определение главной и локальной целей функционирования банковских систем.

### **1.3. Место коммуникации в понятийном аппарате системного исследования**

Коммуникация в понятийном аппарате системного исследования занимает определенное место. Поставим задачу дать определение коммуникации в соответствии с другими, близкими ей понятиями, ибо только так можно глубже раскрыть ее сущность. Что значит дать "определение"? Это значит, прежде всего, подвести данное понятие под другое, более широкое. Поэтому для систематизации понятий с целью выявления их сущности и определения в них места коммуникации построим схему взаимосвязи основных понятий системного исследования (рис. 1).

В качестве критериальных понятий, вокруг которых группируются остальные понятия, приняты "объект (образование)", "элементы и связи (множество)" и "способ связи (объединение)". Выбор дают эти критериальные понятия с учетом закономерности уменьшения степени абстракции. Так, определив стержневое семейство понятий "события (ситуации) – организация – управление", можно соответственно выделить два других взаимосвязанных семейства: "предпосылки" – связи – выбор" и "сведения (данные) – коммуникация – информация".

Критерий понятия "объект (образование)" характеризуется наибольшей абстракцией, "элементы и связи (множество)" – меньшей абстракцией, а



"способ связи (объединение)" – наименьшей. Аналогичная картина прослеживается и в понятиях-семействах по горизонтали: "события (ситуации) – предпосылки – сведения", "организация – связи – коммуникация", "управление – выбор – информация". Связь этих понятий семейств диалектическая.

Сущность всех понятий наиболее полно может быть раскрыта по горизонтали (в рамках своего семейства) и по вертикали. Возможны и другие разрезы, например, перекрестный: "связи – организация – управление", "коммуникация – организация – управление" и т.д.

Такой комплексный подход к рассмотрению понятийного аппарата системного исследования позволяет не только раскрыть сущность самих понятий, но и выявить закономерности их соотношений. Как видим, интересующая нас проблема коммуникации принадлежит ко второму семейству понятий "связи – организация – коммуникация" и находится в области всех способов рассмотрения – горизонтального, вертикального и перекрестного.

Коммуникацию, занимающую промежуточное положение между понятиями "сведения (данные)" и "информация", можно рассматривать в узком смысле как информацию. К. Шеннон отмечает: "Информация - это коммуникация, связь".

Под данными понимают сообщения, не соотнесенные к возможности их использования. Если исследователь располагает сообщениями, которые

Рис. 1. Схема взаимосвязи понятий системного исследования

ему приемлемы, то данные несут знания, означающие его связь с объектом. Эти знания и есть коммуникация, то есть знание субъектом объекта. Но если знания полезны при принятии решений, то они являются информацией.

В рассмотренной схеме под системой понимается объект (образование), содержащий элементы и связи, который характеризуется способом связи, изменяющимся во времени и пространстве. Инвариантным свойством системы является ее относительно устойчивый, изменяющийся во времени и пространстве способ внутренних связей и отношений.

Структура системы определяет в определенной мере ее свойства. От их изменчивости зависит изменчивость самой структуры. Структурные аспекты системы играют вполне определенную роль для ее функциональных аспектов. Поэтому при анализе даже простых объектов используют понятия сложной системы, исследуя, с одной стороны, функции системы (все, что система делает, может делать, должна делать), а с другой стороны ее схему (совокупность элементов, участвующих в реализации функций системы, и методы, по которым система действует).

В структуре как форме проявляется организация. Так как система – это организованный объект, обходимый в силу своего существования и содержания, то и организацию следует рассматривать как ее инвариантное свойство. В узком смысле организация есть структура конкретной системы, не изменяющейся в пространстве и во времени. В широком смысле организация системы – это способ связи, изменяющийся во времени. Она отличается обратимостью в противоположных направлениях, что позволяет

судить о понижении или повышении организованности системы. Таким образом, структура тесно связана с организацией системы. Но между ними существует различие. Если структура характеризует взаимосвязь и соотношение элементов системы, их субординацию, то организация, выражая также взаимодействие элементов, обеспечивает ее функционирование и развитие.

Итак, структуру и организацию нельзя отождествлять. Организация одной и той же системы может оставаться неизменной, между тем структура подвергается изменению. Обязательное изменение организации системы представляет собой не что иное, как смену определенных структур во времени. Организация системы может изменяться в одном из двух взаимопротивоположных направлений: разрушаться (понижение уровня организации – процесс дезорганизации) или сохраняться (повышение уровня организации – процесс улучшения организации). Поэтому уровень организации системы необходимо рассматривать в связи с изменением структуры во времени (уровень организованности системы).

Организация и дезорганизация как противоположности характеризуют направленное изменение отношения между системой и хаосом, порядком и беспорядком, определенностью и неопределенностью, вероятностью и невероятностью, разнообразием и единообразием.

Разнообразие системы является коррелятом имеющейся в ней информации, что свидетельствует о связи системы и организации, управления и информации.

Система, переходя в одно из возможных своих состояний, тем самым производит выбор. Информация же основана на процессе выбора из какого-либо конечного числа возможных выборов. Поэтому информацию следует рассматривать как результат выбора, снимающий неопределенность. Информация связана с отражением, без которого невозможно сравнивать состояния системы. Сравнить их нельзя, если отсутствует и разнообразие системы.

Информация отражает связи между объектами (системами) и является их свойством. Она циркулирует между подсистемами системы как их компонент, характеризует связи между подсистемами и самой системой. Эта связь используется в управлении, так как основана на передаче сигналов, несущих сведения о тех или иных событиях (изменениях состояния объекта) от одной подсистемы к другой или от подсистемы к системе. Таким образом, информация является свойством системы, характеризующим ее связи.

Информационные связи возможны, когда есть источник информации, ее получатель и канал связи между ними. Информация существует только в коммуникативной системе, включающей три указанные подсистемы: "источник", "получатель", "канал". Отсутствие какой-либо из подсистем (источника, получателя или коммуникативного канала) означает и отсутствие информации. Нет информации вообще, а есть вполне определенная, конкретная информация в конкретной коммуникативной системе, в которой подсистема "источник" служит источником информации лишь постольку,

поскольку существует подсистема "получатель", в отношении которой подсистема "источник" и является источником информации в отношении подсистемы "источник", а подсистема "канал" служит коммуникативной связью в силу того, что подсистемы "источник" и "получатель" соответственно источник и получатель информации.

Если выйти за пределы системы, чтобы получить о ней информацию, тогда можно говорить о новой коммуникативной системе, для которой справедливо предыдущее рассуждение. Однако информация здесь иная, внешняя по отношению к той, внутренней, принадлежащей первой коммуникативной системе. Поэтому при исследовании внутренней информации необходимо учитывать особенности структуры и организации системы.

Способность воспринимать информацию зависит от организованности системы. То, что передается, может быть или не быть информацией в зависимости от того, соответствует ли уровень организации получателя информации уровню получаемой информации. Однако это не значит, что организация и информация тождественны. Организация как свойство системы характеризовать взаимозависимое поведение ее частей в рамках целого является свойством как всей системы, так и отдельных ее частей. А информация как мера организации отличается от последней тем, что не может быть мерой самой себя. Все же организация и информация при всем их различии тесно взаимосвязаны как стороны одного и того же явления.

Посредством информации можно проследить связь организации с управлением. Процессы управления, как известно, обусловлены наличием информации, ее передачей и преобразованием. Без хранения информации невозможно перевести систему из одного состояния в другое, проверить соответствие ее состояния условиям существования. Осведомительная информация от управляемого объекта поступает в управляющий. Последний передает информацию управляемому объекту. Этот процесс управления кажется несложным. Однако связь между управляемым и управляющим объектами не так проста. В широком смысле связь между ними следует рассматривать как результат взаимного уменьшения неопределенности. Связь информации и управления в этом плане двусторонняя. Не только информация обуславливает управление, последнее также оказывает влияние на информацию. Благодаря именно управлению, информация и организация системы представляют собой единое целое. Накапливая или сохраняя информацию, тем самым поддерживают или повышают организованность системы.

Понятия информации, организации и управления относятся к необратимо изменяющимся системам. Изменение организации подсистем коммуникативной системы ("источника", "получателя", "канала"), командной и осведомительной информации, а также самого управления является существовали, существуют и будут существовать как и связанные с ними события (ситуации), состояния системы.

Рассмотрев во взаимосвязи предпосылки, связи, выбор, события (ситуации), организацию, управление, сведения (данные), коммуникацию и информацию как различные формы проявления общего свойства системы, можно к наиболее развитым отнести организацию, управление, связи, выбор, информацию и коммуникацию. А специально исследуемая нами организационная коммуникация (на схеме второй уровень: "связи организация-коммуникация") представляет особый интерес как форма проявления свойств системы управления банками.

#### **1.4. Характеристика банковских систем**

Экономическая система может быть разделена на следующие основные микросистемы:

1. Системы, производящие сырье, материалы и готовую продукцию (производственные системы).
2. Системы, осуществляющие распределение сырья, материалов, готовой продукции среди производственных систем и населения страны.
3. Системы, занимающиеся подготовкой кадров.
4. Транспортные системы.
5. Системы, обеспечивающие развитие банковских систем.
6. Системы, обеспечивающие функциональные связи с окружающей средой.
7. Системы распределения материальных благ.
8. Системы, обеспечивающие удовлетворение духовных потребностей народа и др.

Сложная динамическая система имеет следующие характерные черты:

1. Составляется из меняющихся элементов.
2. Имеет систему отношений между элементами.
3. Сложность системы определяется обилием связей между элементами и между системой и средой.
4. Система проявляет свойства, не присущие ни одному из ее элементов.
5. Система обладает способностью удерживать существенные переменные в допустимых пределах (адаптация системы).
6. Система ассимилирует разнообразные воздействия среды.
7. Система обладает динамической устойчивостью.
8. Система включает в себя: вещественный субстрат, совокупность структур внутренних отношений, функциональные связи с окружающей средой.
9. К структуре организации относятся: структура образования элементов в систему, структура внутреннего процесса системы, структура упорядочения элементов в системе.
10. Структура поведения системы в среде складывается из уравновешивания системы со средой и упорядочения системы в данной среде.

11. Система может действовать лишь тогда, когда изменения системы соответствуют изменениям среды.

12. Между системой и средой существует определенная отграниченность, которую можно измерить энтропией.

13. В системе большое изменение претерпевает вещественный субстрат, а структура остается неизменной.

Банковская система состоит из элементов (вещественный субстрат), между которыми существуют определенные связи (структура внутренних отношений), и включает в себя функциональные связи с окружающей средой (см. табл. 4).

Таблица 4

### Характеристика составных частей банковской системы

Вещественный субстрат	Совокупность структур внутренних отношений	Функциональные связи с окружающей средой
1. Территория банка. Здания, сооружения, постройки	Производственная структура. Материальный поток основного производства с учётом времени. Взаимодействие труда и оборудования в основном производстве	География поставщиков. Спрос. География потребителей. Трудовые ресурсы
2. Машины, оборудование	Обеспечение производственного процесса	Научно-практические успехи в области техники и науки
3. Рабочая сила	Планирование работ и расчёт их результатов.	-----
4. Предметы труда Инструмент.	Регулирование процесса в рамках плана	Стоимостные показатели родственных банков в стране и за рубежом
5. Вспомогательные материалы	Обслуживание банков	Развитие транспорта и снижение стоимости перевозок
6. Энергия, топливо	Изменение системы внутренних структур	Связи с Национальным банком. Связи с министерством. Климатические условия

Устойчивость систем сложного динамизма, их свойство сохранять устойчивость своей качественной определённости, несмотря на изменения в среде, определяется их способностью эффективно, быстро и в достаточном объёме усваивать информацию из среды, а также быстро и правильно реагировать на неё. Поэтому одним из путей совершенствования банковских систем является повышение эффективности усвоения информации. Применение ЭВМ позволяет обеспечить заранее готовые, хранящиеся в памяти ответы на уже известные изменения среды и поиски ответов на новые изменения среды.

Трудовые ресурсы регионов характеризуются наличием трудоспособного населения и его квалификацией. Большое значение имеет подготовка населения к осуществлению определенных видов работ. Чем выше удельный вес трудоспособного населения в общей численности, тем больше возможностей развития экономической системы.

Задача управления банковской системой сводится к регулированию поведения этой системы в окружающей среде.

Под системой или целью регулирования мы понимаем совокупность связанных величин, которые находятся в такой функциональной зависимости друг от друга, что изменение одной из этих величин влечёт за собой изменения одной или нескольких последующих величин.

При анализе систем отношений в первую очередь определяется назначение системы и её элементов, а уже затем производится выбор исполнителей.

Для банка такой анализ позволяет определить возможные варианты замены исполнителей для отдельных операций и процессов. Система отношений будет зависеть от масштаба назначения системы и её элементов: чем больше масштаб назначения, тем сложнее будут отношения между элементами. Здесь следует учитывать и вторую сторону взаимосвязи назначения и отношений: чем больше масштаб значения, тем больше свобода выбора в выполнении отдельных функций, тем устойчивее данная система. Однако следует оговориться, что это правило подходит к случаям "или-или"; для случаев "и" масштаб назначения не будет увеличивать свободу выбора и, следовательно, будет снижать устойчивость системы. Для анализа отношений в банке следует различать отношения данного элемента к банковскому процессу в целом, которые делятся на три основные группы:

1. Основные- непосредственно относящиеся к основному банковскому процессу.
2. Обслуживающие — обеспечивающие ход банковского процесса.
3. Управляющие - планирующие, контролирующие и регулирующие ход банковского процесса.

Под связью банковской системы со средой следует понимать влияние среды на цели и результаты банковской деятельности и влияние последних на состояние среды. Так, действие объективного закона экономии рабочего времени будет оказывать влияние на банковскую систему таким образом, что с течением времени затраты живого труда должны снижаться. Технический прогресс будет оказывать влияние на качество и количество элементов банковской системы. Таким образом, банковская система отличается сложностью, большим количеством возмущающих воздействий внутри системы. Банковская система проявляет свойства, не присущие ни одному из ее элементов. Отличительной, характерной чертой этой системы является ее собирательность: сведение всех свойств отдельных элементов в единую меру измерения — стоимость, позволяющую дать оценку результатов работы системы. Банковская система обладает (при высоком уровне организации труда) способностью удерживать существенные переменные в допустимых

пределах. К существенным переменным этой системы относятся количественные показатели в стоимостном выражении. Выявление системы отношений можно произвести на основе анализа связей между элементами системы. Связи в банковских системах можно классифицировать по следующим группам:

1. Связи между составными банковских услуг, характеризующие возможность расчленения банковской услуги на отдельные составляющие.
2. Связи между банковскими операциями, обусловленные выбором методов обработки информации.
3. Связи между инвестиционной деятельностью и предоставлением услуг.
4. Связи между отделениями и их метрополиями.
5. Связи между сотрудниками.
6. Связи с окружающей средой.

По виду связи могут подразделяться на:

- 1) информационные связи;
- 2) производственные связи;
- 3) экономические связи;
- 4) социальные связи;
- 5) обратные связи.

Под информационными связями понимаются все виды сообщений и сигналов, вырабатываемых, передаваемых, обрабатываемых и получаемых элементами банковской системы.

Под экономическими связями понимаются связи, характеризующиеся стоимостными показателями.

Социальные связи характеризуют связи работающих в банковском процессе и с окружающей средой.

Обратные связи — это такие связи, которые обеспечивают контроль за результатом воздействия управляющей информации на управляемый объект.

Случайными величинами оказываются обычно количество банковских услуг, обладающих в данный момент времени заданными свойствами, некоторые числовые параметры процесса (чаще временные), отклонения температуры, размеров и т. д. Для каждой переменной банковского процесса определяются вероятности появления (для событий) и законы распределения (для величин). Иногда можно ограничиваться их числовыми характеристиками: средними значениями, среднеквадратичными отклонениями (или дисперсиями) и корреляционными моментами (для нескольких случайных величин). Наиболее часто потребуется определить разброс погрешности какой-либо операции для различных операторов и среднее время настройки устройства каждым оператором.

Для этого фиксируются значения:

- времени начала операции  $t_0$ ;
- времени окончания операции  $t_1$ ;
- величины  $\Delta x_1$  - в момент окончания операции.



Математическое ожидание (среднее значение) времени окончания операции определяем по формуле

$$M_{\text{ит}} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (t_1 - t_{i0}) \quad (1)$$

Где  $t_{i0}$  и  $t_1$  – соответственно моменты начала и конца операции операторов;

$n$  – количество операторов, выполняющих данную операцию, или количество замеров для одного оператора.

Математическое ожидание погрешности времени обработки определяется по формуле

$$M_{\text{иx}} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \Delta x_i \quad (2)$$

Среднюю погрешность (дисперсию погрешности) времени операции определяют по формуле

$$D_{\Delta x} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \Delta x_i^2 - \frac{1}{n} \left( \sum_{i=1}^n \Delta x_i \right)^2 \quad (3)$$

В этом случае нужно накапливать лишь значения суммы  $x$

Исходя из этого устойчивость системы будет во многом зависеть от устойчивости элементов, составляющих эту систему. Следовательно, возникает вопрос об оценке не только отдельных элементов банковской системы, но и системы в целом с учётом влияния окружающей среды. Нужно знать не только результаты анализа банковской деятельности за определённый промежуток времени, но и связь этих результатов с состоянием всей системы.

Для этого необходимо исследовать, насколько устойчивы существующие функциональные связи системы с окружающей средой во времени и в какой степени соответствуют структура внутренних отношений и вещественный субстрат окружающей среды. Здесь имеется в виду динамичность системы по отношению к динамичности окружающей среды.

Таким образом, банковские системы обладают всеми свойствами сложных динамических систем:

1. Имеется вероятностная зависимость между вещественным субстратом, структурой и функцией.

2. Имеют место законы организации элементов в целом – законы порядка.

3. Менее заметно, но существуют законы движения в меняющейся среде – законы поведения.

4. Наиболее характерны законы движений элементов внутри системы.

5. Обладают бесконечным числом подвижных, гибких, многомерных связей.

6. Развиты системные свойства, не присущие ни одному из этих элементов.

7. Представляют замкнутый контур в среде, обменивающийся с ней веществом, энергией и информацией.

Разработка и внедрение систем управления банковской системой вызывают необходимость более точного определения понятия «управление».

В настоящее время имеется несколько формулировок понятия «управление» в экономических и в производственных системах.

Управление обычно трактуют как целенаправленное информационное воздействие одной системы (или подсистемы) на другую, стремящееся изменить поведение этой системы (подсистемы) в определённом направлении. Таким образом, рассматриваемое со стороны содержания управление призвано обеспечивать функционирование организованной системы, её воспроизводство и изменения в соответствии с критериями цели (эффективности).

Однако следует учитывать, что существует управление физическими процессами и отдельными людьми или коллективами.

Управление физическими процессами основывается на использовании обратной связи при возможности создания контрольной и регулирующей аппаратуры в непрерывных или дискретных производствах, когда протекание процесса имеет строгие закономерности (автоматические линии, машины с программным управлением и т. п.).

Рабочий также управляет физическим процессом, используя машину, инструменты и предметы труда. Чем больше уровень механизации труда, тем больше у рабочего функций управления и меньше его собственного труда. При автоматизации производства труд рабочего состоит полностью из функций управления физическим процессом.

Следовательно, механизированный труд отличается от труда с применением автоматов тем, что в последнем полностью устраняется физический труд и ограничивается сфера применения умственного труда рабочего путём узкой специализации в пределах сложности функционирования автомата.

Управление физическими процессами основано на логике жестких граней и вследствие незначительных отклонений от заданного ритма существенно снижает роль человека в регулировании производственного процесса. В этом случае наибольшее значение приобретает обслуживание и ремонт механизмов и автоматов.

Теория автоматического управления механизмами достаточно хорошо разработана и успешно применяется на практике.

Наиболее сложной частью является управление людьми и коллективами при большом количестве наименований сложных изделий, изготавливаемых на разнообразной технике с большим количеством различных операций.

Эта сложность в большей степени обуславливается необходимостью использования суммы знаний и профессиональных навыков человека в сочетании с его психологическим, физическим и моральным состоянием. Человек по своей природе не может точно воспроизводить движения и действия в течение длительного периода (смена, месяц, год). Большое значение в труде человека в условиях всё большего разделения труда занимает заинтересованность, чувство коллективизма и другие факторы, ещё недоступные науке для их точного описания. Поэтому процессы с применением человеческого труда носят вероятностный характер и требуют достаточно большой и чёткой системы регулирования. Исследование сущности управления следует начинать с определения его составных частей и взаимосвязей между ними. При этом следует различать управление функционированием системы в заданных условиях и управление развитием системы.

В первом случае управление имеет целью ликвидацию внутренних и внешних возмущений без изменения выходных параметров системы, а во втором случае целью управления является изменение входных и выходных параметров системы в соответствии с изменением окружающей среды.

Некоторые учёные дают понятие управления как определение каждого значения переменной нормы регулирования, которая определяется как функция определённого параметра, называемая критерием управления. В зависимости от критерия различают следующие типы управления:

1. Программное управление, если параметром служит время.
2. Следящее управление, если параметром является ведущая величина, определяемая каким-либо иным процессом вне системы регулирования.
3. Адаптационное управление, если параметром является прежнее состояние выхода системы регулирования.
4. Экстремальное управление, если параметр определяется условием экстремизации (max или min).

Критерий управления является многопараметрическим и можно говорить о комплексном управлении.

Регулирование состоит в достижении такой деятельности системы, при которой выравниваются все отношения состояния выхода системы по заданному значению этого состояния, то есть по его норме (см. рис.2).

Нормирование	Сумма возможных отклонений от реальных норм	Планирование
--------------	---	--------------

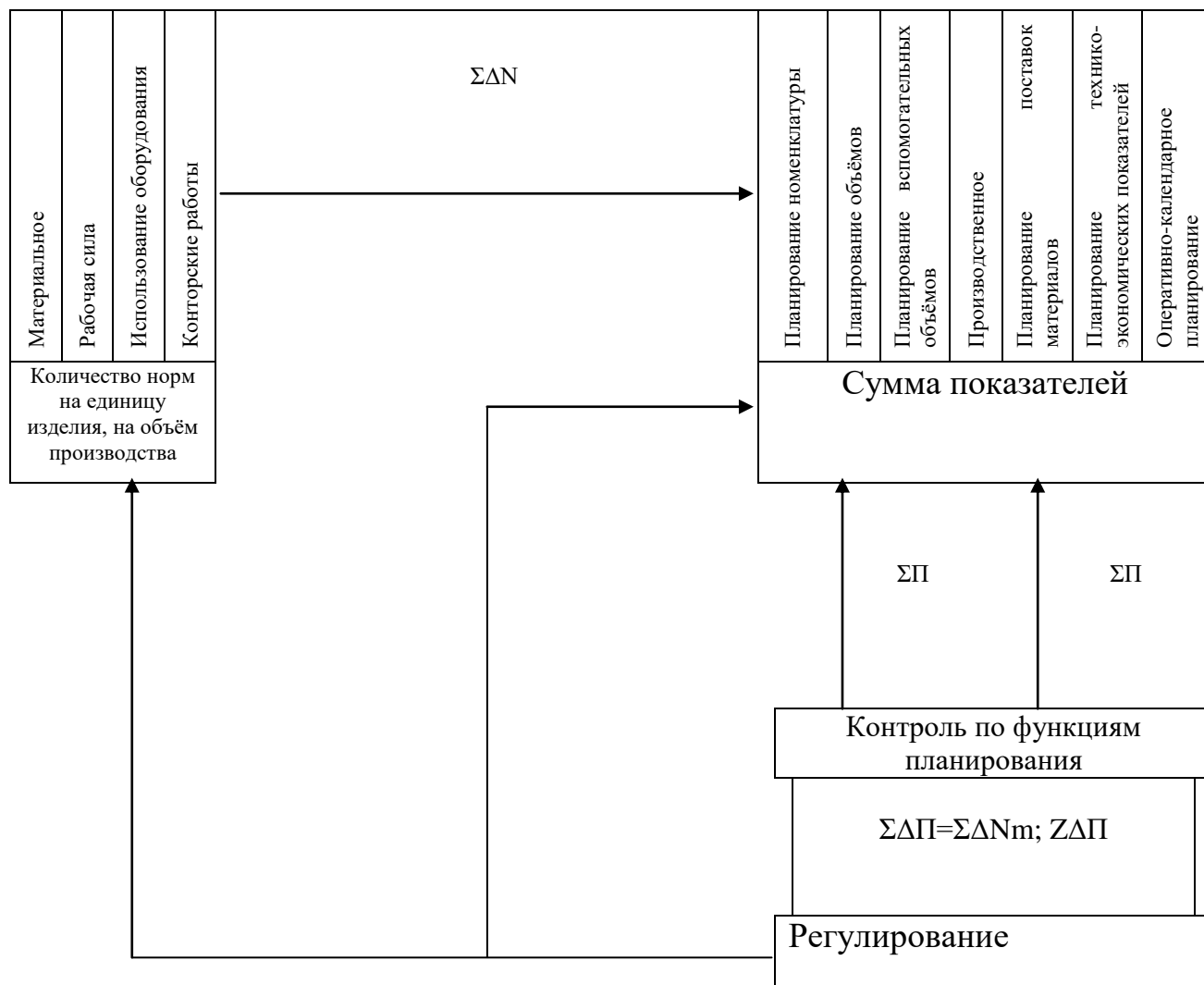


Рис. 2. Схема взаимосвязей между частями управления.

Следовательно, главная задача управления состоит в определении заданного состояния системы при её функционировании.

Заданные состояния функционирования банковской системы определяются планированием как упреждающим управлением, основанным на нормировании отдельных финансовых процессов. Это подчёркивает необходимость улучшения нормативной базы в банковских системах при совершенствовании системы управления.

Основными элементами управления следует считать:

1. Нормирование – основу планирования.
2. Планирование – упреждающее управление.
3. Контроль – средство сопоставления нормы и фактического результата.
4. Регулирование – приведение системы в заданное состояние.
5. Изменение состояния системы – совершенствование системы при изменении внутренних условий и окружающей среды.

Сложность управления в большой степени определяется количеством изменений в системе и в окружающей среде.

Изменения в банковской системе можно подразделить на следующие основные типы:

1.Изменение свойств элемента (качества услуг, применяемых технологий и т.п.).

2.Изменение функции элемента.

3.Изменение связей между элементами системы.

4.Изменение структуры элементов.

5.Изменение элементов структуры.

6.Изменение элемента.

Все эти изменения чаще всего не имеют определённой закономерности, что обуславливает возникновение большого количества отклонений фактических результатов от нормы и вызывает необходимость увеличения системы регулирования.

Не следует путать понятие «управление» и понятие «организация управления».

Если управление является целенаправленным информационным воздействием (при управлении коллективами людей), то организация управления выражает систему выработки и передачи этого целенаправленного воздействия. Организацию управления, как и любую организацию, можно выразить через её основные характеристики:

1.Содержание.

2.Структура.

3.Связи.

4.Способ принятия решения.

Поскольку управление осуществляется с помощью информации, то по существу организация управления будет выражать порядок и методы образования и переработки информации. В свою очередь, информацию в инвестиционном процессе можно по характеру участия в управлении разделить на три основных вида:

1.Описывающая информация, или информация о наличии и состоянии элементов системы и её функционировании с учётом фактора времени.

2.Инструкция – информация, оказывающая целенаправленное воздействие на управляемый объект.

3.Мотивация – критерий выбора данного целенаправленного воздействия.

Взаимодействие управления, его организация и информация раскрывают сущность процесса управления в банковских системах.

Организация управления, или организация выработки целенаправленного воздействия, возникает только в том случае, когда имеет место цель и объект управления. Поэтому эффективность организации управления будет в значительной степени зависеть от чёткости формирования цели управления.

Однако в сложных системах чаще всего трудно выразить всю систему управления одной целью.

Количество целей будет зависеть от числа необходимых целенаправленных воздействий при функционировании управляемого объекта.

Следовательно, организация управления начинается с описания регулируемых процессов в управляемом объекте и нахождения их закономерностей. Это осуществляется с помощью информации. Обработка описывающей информации на базе мотивации позволяет выработать целенаправленные воздействия в виде инструкций. Сложность и частота обработки описывающей информации определяют содержание организации, то есть выбор состава людей и машин.

Структура организации управления будет зависеть от способа обработки описывающей информации. Чем выше уровень разделения умственного и физического труда в управлении, тем проще и эффективнее структура организации. Или – чем больше число операций по обработке информации осуществляется в каждом элементе управляющей системы, тем проще структура организации.

Связи в организации управления выполняют роль увязки локальных целей с главной целью управления при помощи мотивации. Процесс принятия решений есть сочетание структуры и связей организации для выработки инструкций, выполняющих роль целенаправленного воздействия.

Управление включает в себя описание состояний объектов во времени, выдачу их в виде упреждающих целенаправленных воздействий, контроль за выполнением этих инструкций и регулирование функционирования управляемого объекта на основе контроля.

Особой составной частью управления следует считать управление развитием системы, которое включает в себя изменение составных частей управляемого объекта, их организацию и функционирование в соответствии с изменениями окружающей среды. Оно также включает в себя описание новых состояний объектов во времени, выдачу их в виде упреждающих целенаправленных воздействий, контроль за изменением системы и регулирование изменения системы на основе контроля.

В общем виде процесс управления может быть представлен следующей суммой операций или действий:

1. Сбор информации о состояниях управляемого объекта (описательная информация).

2. Нормирование состояний управляемого объекта.

3. Определение места и количества целенаправленных воздействий (выбор возможных инструкций).

5. Планирование – определение упреждающих целенаправленных воздействий.

6. Контроль – механизм сравнения (сопоставления) плановых и фактических состояний системы во времени.

7.Регулирование или компенсирование величины рассогласования между плановыми и фактическими состояниями системы.

8.Передача дополнительного управляющего воздействия на объект управления.

Планирование, контроль и регулирование в значительной степени зависят от структуры, связей и процесса принятия решения данной организации управления.

Однако организация этого процесса будет в значительной степени зависеть от уровня развития техники и квалификации исполнителей, участвующих в управлении банковской системой.

В настоящее время вследствие использования малого количества вычислительной техники требуется разделение управления на многочисленные функции.

Применение математических методов и электронно-вычислительных машин для решения проблемы руководства финансовыми процессами, протекающими в банковской системе, вызывает всё больший интерес. Стремление освободить руководителей от поиска уже найденных организационных решений, вооружить их научно обоснованными методами управления вызвало необходимость более полного и глубокого изучения понятия «управления».

Изучение управления процессами с использованием понятий кибернетики и общей теории систем позволяет применять достижения теории решений, теории информации, моделирования, математического программирования и исследования операций.

С возникновением кибернетики как общей науки об управлении и регулировании систем представилась возможность конструировать процессы, аналогичные процессам, реально происходящими в банковских системах.

В современных условиях при изучении управления делаются попытки использовать синтез технических, математических и общественных наук с тем, чтобы заменить существующий эмпиризм современным научным мышлением.

В кибернетике и в исследовании систем особое значение придаётся динамическому характеру управления. Действия, подлежащие координации и регулированию, а также люди, участвующие в них, рассматриваются как системы внутри единого целого промышленного предприятия, которое в свою очередь представляет один из элементов экономической, технической и общественной системы страны.

Банковская система есть результат мышления и опыта человечества, построенная для обеспечения растущих потребностей людей. Это стало возможным не только благодаря техническому прогрессу, но и благодаря совершенствованию самой банковской системы. Имеется пять основных типов процессов, встречающихся в банковских системах:

- 1.Процессы создания и хранения ресурсов.
- 2.Процессы распределения.
- 3.Процессы обслуживания.

4. Процессы замены.

5. Состязательные процессы.

По каждому из этих видов процессов разработан математический аппарат, позволяющий производить многовариантные расчёты с помощью ЭВМ.

Следует остановиться еще на различии задач управления в зависимости от его уровня.

Эти задачи могут быть стратегическими и тактическими. К стратегическим задачам управления относится учёт изменения ограничительных условий работы банковской системы и изменения её основы в перспективном планировании.

К тактическим задачам управления относится обеспечение оптимального функционирования системы при изменяющихся внешних и внутренних условиях в течение такого промежутка времени, когда основа и ограничительные условия системы остаются неизменными.

Под управляемостью системы следует понимать способность её органов управления обеспечивать функционирование системы при изменении внешних, внутренних и ограничительных условий, а также при изменении её основы.

Трудность в создании эффективной системы управления чаще всего обуславливается отсутствием возможностей описания системы на уровне, необходимом для управления.

Значительно усложняет управление отсутствие обоснованных норм на вспомогательные и обслуживающие процессы, что вызывает дополнительные отклонения от запланированного хода управления банками.

Этим и определяется низкая организация управления, потому что в одной системе существуют управляемая и неуправляемая части, которые тесно взаимосвязаны между собой. Поэтому задача совершенствования управления заключается в расширении связей управления во всей банковской системе.

Участие человека в банковском процессе определяется сложностью связей между элементами системы и вероятностными зависимостями количественных характеристик процесса. Основная сложность заключается в большом количестве информации, которая вызывает последовательную смену состояний элементов системы во времени. Участие человека сводится к накоплению и выбору информации для управления и обеспечения расчетного хода банковского процесса.

Функционирование банковских систем носит динамический характер и тесно связано с окружающей средой. Важной чертой этих систем является неустойчивость элементов структур внутренних отношений. Даже при условии отсутствия изменений в окружающей среде, вследствие трудностей расчета отдельных взаимодействий, между элементами системы будет наблюдаться неустойчивость структур внутренних отношений.



Исходя из этого, следует различать регулирование структур внутренних отношений и регулирование поведения системы в окружающей среде.

Особенность банковских систем состоит в том, что гибкость системы регулирования должна соответствовать многообразию состояний реальной системы, а скорость уменьшения разнообразия последней должна быть достаточно большой для эффективного управления. В противном случае управление не сможет удержать существенные переменные в пределах пороговых границ. Качество работы системы зависит не только от скорости, с которой управление выдает "хорошие" решения, но также от чувствительности этих "хороших" решений к изменениям в окружающей обстановке.

Поэтому при организации структур внутренних отношений и функциональных связей с окружающей средой потребуются ограничительные предположения относительно целей организации, характера изменения окружающей обстановки, представленной в переменных о перспективе и возможностях перестройки механизма управления системой.

Одна из наиболее характерных трудностей совершенствования организации и управления банковской системой, которая стала особенно заметной с появлением ЭВМ, заключается в том, что в процессе управления очень трудно предусмотреть общие правила принятия решений почти в любой ситуации, не говоря уже о всех возможных ситуациях.

Изучение информации банковской системы имеет важное значение потому, что управление осуществляется с помощью информации, сохраняет ограниченность системы от среды и в то же время обеспечивает взаимосвязь с нею, сохраняя при этом качественную специфику системы.

## **Глава 2. Инструментарий банковского дела и методы управления**

## 2.1. Инструментарий банковского дела

Инструментарий в широком, общеупотребительном смысле – это совокупность инструментов (орудий для работы), применяемых в любом деле. Инструментарий науки и практики банковского дела представляет собой совокупность систематизированных понятий, терминов, дефиниций, предназначенных для бизнеса, для бережного использования в нем средств и ресурсов.

Возрастающие запросы практики реформирования общества на Украине влекут за собой пересмотр имеющегося инструментария экономики и управления (а то и просто захоронения значительной его части). Ведь мы строим правовое государство, когда впервые частная собственность в нем станет определяющим фактором при значительном удельном весе государственной собственности и когда ориентация конкурентного рынка в сочетании с государственным регулированием и контролем образует эффективное поле экономической власти.

Объективная закономерность постоянного роста "популярности" инструментария банковского дела вполне объяснима. Любое принимаемое решение должно быть рациональным с экономической и социальной точек зрения. Профессиональные деятели рынка (руководители предприятий, менеджеры, работники сбыта, рекламы, производители новых товаров и др.) вправе ожидать от ученых разработки инструментария рыноведения, современного маркетинга как рыночной концепции управления с его особенностями в различных сферах деятельности.

Уже первые небольшие успехи формирования конкурентной рыночной экономики обязаны применению именно инструментария бизнеса и маркетинга как способов организации общественного производства на макро уровне, основанного на изучении потребительского спроса. Система бизнеса и маркетинга ставит в зависимость производство товаров и оказание услуг от поведения потребителей. Такой инструментарий каждодневно применяется также в системе организации всей деятельности предприятий, фирм или корпораций по разработке, производству и сбыту товаров и предоставлению услуг на основе комплексного исследования ситуаций в их тактике, стратегии, потенциальных возможностях.

Диалектика жизни такова, что первоначально созданный в одной сфере бизнеса инструментарий, если он прогрессивен, полон, точен, то быстро и с пользой распространится на другие сферы, такие как менеджмент, финансы, правоведение, информационную технологию и др., а также далеко за пределы бизнеса.

Инструментарий бизнеса и маркетинга будет развиваться и совершенствоваться по мере стабилизации экономики в нашей стране. На наш взгляд, сущность бизнеса и маркетинга все в большей степени будет проявляться как социально-экономическая технология, как система действий, направленных на понимание и оказание влияния на поведение покупателя и продавца. Очевидно, будут обновляться традиционные элементы, вводиться

новые, расширяться сферы использования, изменяться частоты и комплексность применения инструментария. Этому будут способствовать достижения других наук – кибернетики, информатики, социологии, психологии, правоведения и др. Однако здесь кроется потенциальная опасность в "размытии" предмета бизнеса и маркетинга, извращении "языка" его инструментария, что не может не отразиться на эффективности становления рыночной экономики. Поэтому читатель вправе ожидать от ученых периодических публикаций об обновленном, переосмысленном, предельно актуальном инструментарии, вправе задать вопрос – каков он, этот инструментарий 90-х годов? Кто, как, когда и с какой целью должен его применять и какие в результате этого возможны положительные либо отрицательные последствия?

В настоящее время применяется определенный инструментарий, базирующийся на справочниках и учебной литературе. В этом плане большой интерес представляет решение проблемы систематизированного изложения маркетингового инструментария, которое отличалось бы от обычных словарей тем, что имело характер тезауруса (с древнегреческого "тезаурус" буквально переводится как сокровищница – это такой набор понятий, в основу которого положен не алфавит, а "закон" смысловых, "гнездовых" связей и отношений между понятиями и их группами).

В настоящее время на Украине еще не сложилось сколько-нибудь конкретное определение понятия инструментария науки и практики в какой либо отрасли знаний, его сущности, содержания, хотя термин "инструментарий" все чаще встречается в официальных документах, монографиях, учебной и справочной литературе. Изучение их позволило выявить примерный круг вопросов, относящихся к понятию инструментария вообще и, например, к понятию "инструментария науки и практики маркетинга":

- средства познания, применяемые в теоретической и практической деятельности человека для исследования системы рыночных и других отношений;
- формы, методы, средства, используемые в политико-идеологическом, философском содержании проблем рынка и рыночных отношений, в системе маркетингового образования, воспитания, формирования "рыночного мышления", культуры, поведения, сознания;
- математические, технические, логические и прочие средства, способы, приемы;
- методы упорядоченной деятельности по достижению цели как в области теории, так и практики.

Другими словами, инструментарий науки и практики маркетинга – это те средства, приемы, способы, без которых невозможно эффективно осуществлять ни теоретико-познавательную, ни рыночно-практическую деятельность (см. табл. 5). Потребность в таком инструментарии возрастает в экономике Украины на пороге ее нового этапа – интенсивной, эффективной, научной. Словом, на этапе ускоренного, интенсивного использования

маркетингового инструментария необходимы специальная периодическая классификация, ранжирование, группировка, анализ, наконец, экспериментальная проверка каждого из инструментов. Основой такой работы должен быть научный, системный и, в частности, тезаурусный подход.

В предложенном маркетинговом тезаурусе классификация и ранжирование инструментов по группам не сделано. Систематизация их такова, что внутри каждой группы они располагаются по гнездовому принципу, на основе закона смысловых связей, по логике изложения.

Как целостное явление, инструментарий науки и практики маркетинга состоит из двух частей. Первая часть включает инструментарий теории маркетинга, где затронуты общие маркетинговые понятия (раздел 1) о законах, категориях маркетинга, механизмах действия, и специальные маркетинговые понятия (раздел 2) о структуре маркетинга, его объектах и ресурсах, моделированию и экспериментах; вторая часть посвящена инструментарии практики маркетинга, включающему маркетинговый менеджмент (раздел 3), особенности маркетинга в различных сферах деятельности (раздел 4) и маркетинговому образованию (раздел 5).

Автор не считает, что им предложен весь материал существующего инструментария науки и практики маркетинга. А его деление на две части (первую – фундаментальную, вторую – прикладную) дано условно, чтобы интегрально обеспечить интересы разных читателей, дать возможность им избирательно и эффективно организовать их применение.

Рассмотрим основные категории инструментария.

Таблица 5

## **Инструментарий науки и практики маркетинга**

### **Часть первая. Инструментарий теории маркетинга**

#### **Раздел I. Общие маркетинговые понятия**

##### **Глава 1. Законы и категории маркетинга.**

- 1.1. Рынок как экономическая основа маркетинга.
- 1.2. Современная концепция маркетинга.
- 1.3. Маркетинг и предприятие.
- 1.4. Принципы.
- 1.5. Функции, методы, формы.
- 1.6. Внутренняя и внешняя среда.
- 1.7. Маркетинговые категории.

##### **Глава 2. Механизм действия маркетинговых законов.**

- 2.1. Маркетинговые регуляторы. Явления и процессы, протекающие в маркетинге.
- 2.2. Объективные факторы и субъективные условия развития маркетинга.

#### **Раздел II. Социальные маркетинговые понятия.**

##### **Глава 3. Система маркетинговых исследований.**

- 3.1. Цели, объекты и методы маркетинговых исследований.
  - 3.2. Поведение покупателей.
  - 3.3. Сегментация рынка.
  - 3.4. Внутренняя среда предприятия.
  - 3.5. Анализ ситуации и области его применения.
- Глава 4. Товары как основа коммерческой деятельности.
- 4.1. Типы товаров, их знаки и марки.
  - 4.2. Разработка товара и его жизненный цикл.
  - 4.3. Товарная политика и обеспечение конкурентоспособности.
- Глава 5. Ценообразование.
- 5.1. Факторы, влияющие на решения о цене.
  - 5.2. Методы ценообразования.
  - 5.3. Стратегии ценообразования.
- Глава 6. Распределение (дистрибуция).
- 6.1. Структура распределительной системы.
  - 6.2. Типы посредников.
  - 6.3. Физическое распределение и логистика.
- Глава 7. Коммуникация.
- 7.1. Теоретические основы науки о рекламе.
  - 7.2. Формы коммуникации в маркетинге.
  - 7.3. Решения, связанные с рекламой.
  - 7.4. Стимулирование спроса и предложения.

## **Часть вторая. Инструментарий практики маркетинга**

### Раздел III. Маркетинговый менеджмент.

#### Глава 8. Функции маркетингового менеджмента.

- 8.1. Целеполагание.
- 8.2. Планирование.
- 8.3. Организация.
- 8.4. Управление.
- 8.5. Контроль.

#### Раздел IV. Особенности маркетинга в различных сферах деятельности.

##### Глава 9. Маркетинг объектов капитального строительства.

##### Глава 10. Маркетинг на рынках интеллектуального продукта.

##### Глава 11. Маркетинг биржевых услуг.

##### Глава 12. Маркетинг банковской и страховой деятельности.

##### Глава 13. Маркетинг на рынке ценных бумаг.

##### Глава 14. Маркетинг в области информационных технологий.

##### Глава 15. Маркетинг услуг и маркетинг в сфере некоммерческой деятельности.

##### Глава 16. Маркетинг на предприятиях с иностранными инвестициями.

##### Глава 17. Таможенный маркетинг.

##### Глава 18. Международный маркетинг.

## Раздел V. Маркетинговое образование.

Глава 19. Маркетинговое содержание деятельности.

Глава 20. Подготовка бакалавров.

Глава 21. Подготовка магистров.

Глава 22. Переподготовка кадров в области маркетинга и логистики.

Методология – 1) совокупность приемов исследования, применяемых в какой-либо из наук; 2) учение о методе научного познания и преобразования мира.

В основе методов познания лежат объективные законы природы и общества. Метод познания лишь тогда может быть научным, когда он отражает объективные законы самой действительности. Методология должна учитывать специфические закономерности деятельности мышления и, что особенно важно, связывать их с практическим воздействием. Значение методологии научного познания возрастает в условиях реформирования экономики. Методологией ее стала рыночная экономика – экономическая система, цели которой достигаются в процессе функционирования свободного рынка с определенным государственным регулированием.

Экономическая система (ЭС) – способ, каким общество распределяет имеющиеся в его распоряжении ресурсы для удовлетворения потребностей населения. ЭС имеют определенные общие черты и могут быть описаны с помощью одних и тех же понятий. Основным критерием ЭС является экономическая свобода. ЭС поэтому можно рассматривать как совокупность типов выборов – социально-экономических институтов, определяющих, какие товары и услуги следует производить, как их производить, кто и какую работу должен выполнять, для кого предназначены результаты работы.

Свободный рынок – экономическая система, в которой перечень производимых товаров и их стоимость определяются тем, на что люди предпочитают тратить свои деньги. В системе свободного рынка важную роль играют независимые предприниматели, которые выявляют неудовлетворенные нужды людей и мобилизуют ресурсы, необходимые для их удовлетворения. Если распределение ресурсов осуществляется с помощью чисто рыночных механизмов, то такую идеальную модель капитализма называют чистым капитализмом. На практике государство способно использовать свою власть для воздействия на цены и заработную плату или на размещение ресурсов. Поэтому такую экономическую систему, в которой государственное вмешательство в определенной степени влияет на функционирование рыночной системы, называют смешанным капитализмом. Систему, которая предоставляет индивидуумам меньше всего экономической свободы, называют коммунизмом – экономическую систему, в которой государство владеет и управляет производственными ресурсами и в которой отсутствует частная собственность. Такая система характеризуется плановым распределением ресурсов. Ее называют плановой экономикой, когда решения о распределении ресурсов принимает центральное правительство.

Можно говорить и о третьем типе экономических систем – социализме, находящемся где-то посередине между капитализмом и коммунизмом по степени допускаемой экономической свободы. Для него характерны государственная собственность и управление ею в ключевых отраслях в сочетании с частной собственностью и управлением в менее важных отраслях.

Законы, закономерности и другие категории маркетинга составляют фундаментальную часть инструментария теории маркетинга. В совокупности с категориями диалектики они дают достаточно полное знание о том, как устроен и функционирует мир маркетинга.

Взаимозависимость этих законов обуславливают взаимную зависимость закономерностей живой маркетинговой практики. Их установление и правильное использование с помощью специального инструментария обеспечивают эффективное хозяйствование разных форм бизнеса. Это находится в прямой зависимости от сознательного применения всей системы маркетинговых законов и управления ими с учетом интересов товаропроизводителей, их поведения в разных экономических ситуациях.

В целом реализация необходимости и возможности научного подхода к маркетингу в значительной степени зависит не только от субъективного фактора, от сознательного использования всех накопленных наукой и практикой знаний, но и от того, насколько инструментарий маркетинга отвечает целям и условиям конкурентной рыночной экономики.

Функциональная зависимость - форма устойчивой взаимосвязи между объективными явлениями или отражающими их величинами, при которой изменение одних явлений вызывает определенное количественное изменение других. Объективно ФЗ принимает вид законов и отношений, обладающих точной количественной определенностью. Они могут быть в принципе выражены в виде уравнений, объединяющих данные величины или явления как функцию и аргумент. Функции маркетинга в широком смысле слова включают три комплекса: аналитический, производственный и управленческий. Взаимосвязь аналитической и производственной функций на предприятии проявляется в анализе рынка, где приобретаются ресурсы (входы системы как затраты ресурсов людских и материальных, а выходы – продукция), в самой производственной функции как выражении количественного соотношения между входами и выходами.

Функция (лат. *functio* – исполнение, совершение) – внешнее проявление свойства объекта в данной системе отношений.

В маркетинговой системе отношений выделяются следующие блоки комплексных функций: анализа (рынка, потребителей, товара и т.д.); создания продукта (организация производства новых товаров, разработка новых технологий и т.п.); организации материально-технического снабжения; ценообразования и финансов; распределения (дистрибуции) товаров; коммуникации (реклама, пропаганда, стимулирование сбыта, личная продажа).

Метод – система правил и приемов подхода к изучению явлений и закономерностей природы, общества и мышления; путь, способ достижения определенных результатов в познании и практике; прием теоретического исследования или практического осуществления чего-нибудь, исходящий из знания закономерностей развития объективной действительности и исследуемого предмета, явления, процесса. Метод – это путь, способ исследования и преобразования действительности на основе знания закономерностей развития самой действительности. Методы маркетинга выступают как способы, приемы, направленные на реализацию функций маркетинга. Их комплексность выполняют и методы аналитические, производственные, сбытовые и др., направленные на покупателя и продавца.

Методы управления – стержневая категория науки управления. Именно они служат тем средством, которое обуславливает возможность или невозможность достижения любой цели управления. Задача ускорения социально-экономического и научно-технического развития как задачи качественно новые для стратегии банковского дела выдвигают на повестку дня вопрос об адекватных стратегиях ускорения методов управления. Подвижность используемых в практике управления банками методов управления позволяет перестраивать хозяйственный механизм, изменять направление его развития, использовать его для достижения различных социально-политических, хозяйственных или научно-технических целей.

Именно в силу высокого разнообразия возможных методов управления каждая формулируемая стратегическая задача по совершенствованию управления в первую очередь требует нового подхода к применяемым методам.

## **2.2. Сущность методов управления**

В литературе по теории управления можно встретить различные определения методов управления: 1)совокупность способов и приемов целенаправленного воздействия органов управления на социально-экономические отношения; 2)система мер воздействия на коллективы работников, занятых в различных звеньях народного хозяйства, с целью обеспечения роста активности и заинтересованности в повышении эффективности производства; 3)способы осуществления управляющего воздействия или способы реализации (достижения) целей управления; 4)способы осуществления управленческих функций; 5)орудия воздействия на работников через их материальные и моральные интересы; 6)методы реализации требований объективных законов (как, каким способом достигаются цели управления, каким способом осуществляется управленческая деятельность); 7)сознательно формируемые субъектом управления варианты управленческой деятельности с целью воздействия на коллективы трудящихся.



Дать логически строго определение понятию методы управления необычайно сложно. Приведенные определения требованиям логической строгости не удовлетворяют и являются пояснениями термина через синонимичные выражения. В самом деле, в Словаре синонимов мы можем обнаружить целый ряд слов: «способ, средство, метод, прием, путь, мера, манера, фасон». Сколько-нибудь пригодные синонимы метода использованы в приведенных пояснениях этого понятия.

Указать синоним – не значит определить понятие. Наоборот, это значит совершить логическую ошибку, называемую «круг в определениях». Первое понятие выводится из второго, второе – из третьего, а третье – из первого.

Критикуя нестрогие определения за логическую неудовлетворительность, не следует забывать о том, что они сыграли свою полезную роль, сформировав у читателя интуитивное представление о смысле категории метод управления. Интуитивные представления хороши и достаточны, когда надо обсуждать такие вопросы, как «Чем отличаются методы от принципов управления?» "Как связаны методы с целями руководства?" Недостаточны они оказываются тогда, когда возникает практическая необходимость разработать методы управления для достижения той или иной конкретной цели управления.

Аристотель отмечал: «Термином я называю то, на что различаются, суждение, то, что приписывается, и то, чему приписывается, присоединяется или отнимается то, что выражается посредством быть и не быть. . .» [1, с.5]

Классически строгие определения понятиям даются через род и видовое отличие. При этом надо найти для категории метода управления более общее, родовое понятие. По отношению к искомому родовому методу управления будут видовым понятием. Включение видового в родовое понятие выражается в том, что всякий объект, обозначаемый видовым понятием, включается в объем родового понятия. Обратное – неверно. Существуют такие объекты, которые включаются в содержание родового понятия, но относятся к классу объектов, обозначаемых видовым понятием. Понятно, что между синонимичными терминами родо-видовых отношений включения не существует. Поэтому определения методов управления, приведенные ранее, тавтологичны. Всякий способ есть метод, и наоборот, всякий метод есть способ, если, конечно, не приводятся самостоятельных, не зависящих от понятия метода определения категории способа.

Для категории методы управления категория деятельность не может быть родовой или более общей категорией. Есть такие методы управления, которые не являются деятельностью сами по себе, но составляют косвенные факторы, обстоятельства какой-либо деятельности.

Более общим, родовым понятием для категории методов управления служит категория отношений. В философской энциклопедии можно прочитать, что это одна из основных логико-философских категорий, отражающая способ (род) бытия и познания. Существует еще много других пояснений категории отношения, но это полезно для наших целей тем, что подчеркивает очень существенный момент: связь категории отношений с

категорией методов, причем не просто методов, а методов осуществления практической деятельности и методов осуществления познания (см. рис. 3).

Всякий метод управления обществом, народным хозяйством или банком есть отношение управления соответствующим объектом. Но, очевидно, что не всякое отношение осуществления управления является методом управления. Категория отношения подходит на роль более общей, родовой категории для понятия метода. Но, чтобы определить методы управления полностью, необходимо найти еще их видовое отличие от других категорий, входящих в родовое понятие.

а)	б)
Отношение как способ бытия	Отношения как способы познания
Методы практической деятельности	Методы познания
Методы управления	Методы науки управления

Рис. 3. Соотношение объемов понятий методов управления и отношений

Любопытно, что в таких весьма далеких друг от друга странах древности, как Древняя Греция и Древний Китай, категорию метода применяли к двум основным типам человеческой деятельности – к практической и познавательной. Весьма выразительное определение метода можно прочесть в книге «Мо-цзы» (IV-III в. до н.э.) «Метод – это то, что воспринято во время учения и следуя чему можно добиться цели» /19, с.71/. "Если одним методом из разных вещей сделать одну и ту же вещь, то все они будут сравнимы и относиться к одному роду вещей" /19, с.81/. Здесь уже возникают сомнения, можно ли одним и тем же методом из различных вещей сделать одинаковые? Или, наоборот, приводит ли обязательно применение разных методов к одному и тому же предмету труда к разным результатам? Оба вопроса технологические, для нас важно понимание смысла категории метода. Как сопоставить между собой методы, на основе которых выполняются различные операции? Можно сказать более общее: смысл категории метода ясен тогда и только тогда, когда мы умеем сравнивать и обнаруживать сходное в различных методах и различия в методах одного типа. Впрочем, критерий общего в разном и различий в едином можно применить к оценке понимания смысла и значения любой категории.

Необходимо не только запомнить, что метод есть достаточное условие достижения цели любой деятельности, но и понять, почему, каким образом он становится таким условием. В конечном счете надо ответить на вопрос: в каком отношении находится метод целенаправленной деятельности к входящим в состав деятельности операциям?

Дополнительную возможность для достижения смысла категории методов дает широко используемое в современной науке слово *мета*. В современных текстах оно играет в основном роль приставки, бывает также предлогом или наречием. Как общенаучный терминологический элемент термин *мета* означает следование за чем-либо, расположение за чем-либо или между чем-либо, а также промежуток в пространстве или во времени, переход из одного состояния в другое / 38,с.432/

Широко известны такие термины как метатеория, метаязык, метаинформация. Метатеория – теория, предметом исследования которой является другая теория. Метатеория – теория генезиса теории-объекта. Метаязык – это такой язык, с помощью которого некий субъект изучает другой какой-то язык. О последнем языке в таком случае говорят, что он является языком-объектом. Понятно, что метаязык знаком субъекту, более того, выступает в роли посредника между субъектом и языком – объектом. Метаязык обеспечивает познание, более общее, взаимодействие субъекта с языком – объектом (см. рис. 4).

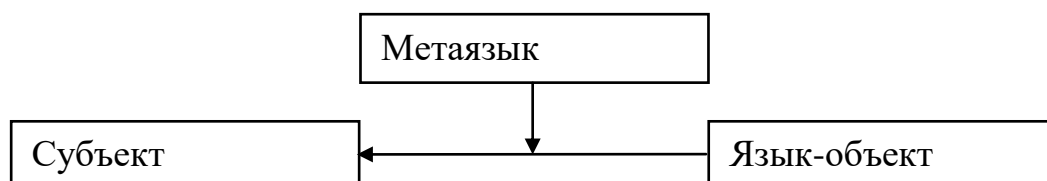


Рис. 4. Структура отношения между субъектом, метаязыком и языком-объектом

Структура на рис. 4 подчеркивает наиболее существенное отношение – отношение взаимодействия субъекта с языком-объектом, в процессе которого изучается незнакомый человеку язык. Известный человеку язык выступает средством для формирования и осуществления этого отношения, выступает в роли метаязыка, языка, находящегося «над» отношением изучения языка-объекта, в позиции метаотношения.

Метаинформация – информация об организации предметной информации (данных) в системе управления. Метаинформация как информация об информации включает в себя описание состава, структуры, характеристик движения, качества, способов, методов преобразования предметной информации в процессе функционирования системы управления. Подчеркнем, что методы преобразования информации служат элементом содержания метаинформации. По аналогии с этим устоявшимся положением в теории информационных систем управления можно было бы сказать, что методы управления составляют один из элементов содержания теории метауправления.

Для приставки можно назвать по крайней мере два типа значений:

- 1) обозначение отношений порядка – порядка расположения, следования, перехода, изменения, преобразования и т.д.;

- 2) обозначение отношений опосредования – причинного, временного, пространственного, логического опосредования. Категория методов синтезирует оба типа значений – как упорядочивания, так и опосредования.

Гегель писал, что метод это «орудие, которое стоит на стороне субъекта, есть средство, через которое субъект соотносится с объектом». Если мы попытаемся графически выразить логику воздействия субъекта управления на объект управления через посредство методов управления в виде цепи, которая напрашивается для интерпретации гегелевского понимания метода (см. рис. 5), то совершим паралогическую ошибку.

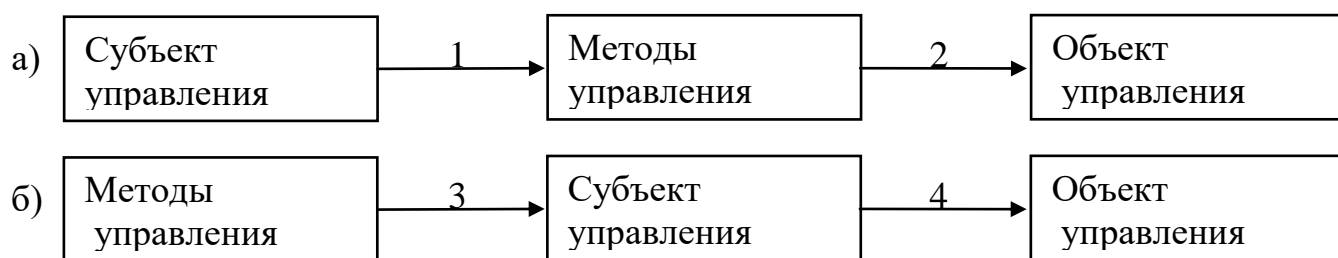


Рис. 5. Ошибочные интерпретации позиции методов управления в отношениях управления

Ошибки интерпретации положения методов управления в отношениях управления становятся очевидными при рассмотрении смысла стрелок, обозначающих связи между значениями, категориями. В случае «а» 1-я стрелка не может обозначать ничего иного, кроме генерирования субъектом управления методов управления как идеального содержания управленческой, научной или практической информации. 2-я стрелка имеет смысл только при интерпретации ее как процесса восприятия, чтения работниками объекта управления управленческой информации. Но в таком случае схема «а» на Рис.3-а недостаточно для того, чтобы обозначать процесс управленческого воздействия субъекта управления на объект управления. Передача информации выступает формой, а не сущностью отношений управления, ибо не является достаточным условием для преобразования объекта субъектом управления. Паралогизм схемы в том, что стрелки в схеме имеют двойной смысл – обозначают идеальные (генерирования и чтения) и материальные (преобразования объекта субъектом) процессы одновременно.

В случае «б» (рис. 5) рассмотрен другой, единственный из оставшихся возможных вариантов цепного расположения методов в отношениях управления. Опять-таки стрелка 3 и 4 имеют совершенно разные значения. Стрелка 4 может означать влияние субъекта на объект управления или преобразование объекта субъектом управления. Но стрелка 3 материального значения иметь не может, она может обозначать только идеальный процесс восприятия, считывания содержания методов управления с каго-либо информационного носителя. Недостаточность схемы «б» (рис. 5) для

отображения позиции методов управления в отношении управления в следующем: восприятие, а не только прочтение субъектом информации о методах управления не является достаточным условием для того, чтобы эта информация была использована в последующих действиях субъекта управления; методы управления становятся таковыми только в случае их применения в качестве средств достижения целей; знание субъектом методов управления не является достаточным условием их применения. Конечно, необходимым условием их применения безусловно является знание методов.

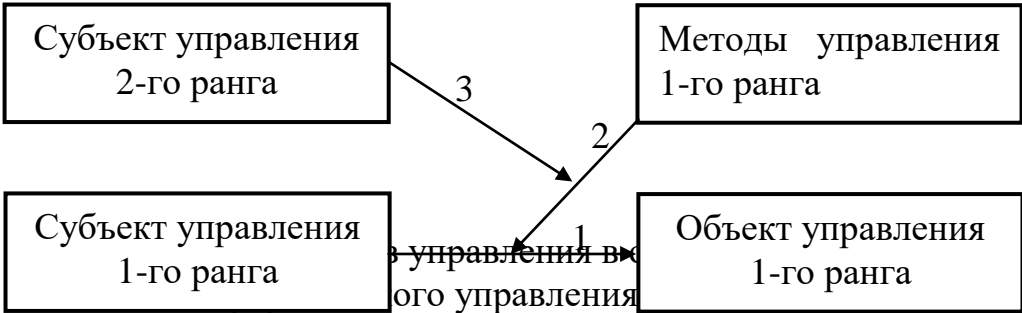
Использование субъектом управления методов управления в качестве средств воздействия, преобразования объекта управления может быть интерпретировано рис.6, полученным из схемы рис. 5.

Структура отношений на рис. 6 достаточна для того, чтобы интерпретировать позицию применения методов управления субъектом в воздействии на объекты управления. Но она недостаточна для того, чтобы выразить сущность методов управления как средств достижения целей управления. Стрелка 2 выражает воздействие субъекта на объект управления. Стрелка 4, обусловленная стрелкой 3, сама обуславливает воздействие на объект субъекта методами управления. Методы управления применены в процессе воздействия на объект управления.



Рис. 6. Позиция методов управления в отношении самоуправления

Этот факт обозначен стрелкой 3. Следует заметить, что далеко не каждый руководитель имеет возможность определять и выбирать методы управления. Более типична ситуация, когда применение тех или иных методов обусловлено вышестоящим субъектом управления (см. рис.7).



На рис.7. методы управления включены в такую сеть отношений, которая недостаточна, чтобы реализовать их сущность как методов целенаправленного преобразования объекта управления, но достаточно для того, чтобы их назвать методами воздействия на объект управления.

На рис. 8 представлена позиция методов управления в сети отношений, достаточной для того, чтобы методы управления проявили свою сущность, т.е. стали методами целенаправленного преобразования объекта управления. Поэтому эту логическую структуру системы организационных и управленческих отношений можно положить в основу определения категории методов управления.

Методы управления – это такое средство (стрелка 9) воздействия (стрелка 1) субъекта на объект управления, которое при условии применения его субъектом управления (стрелка 2) в соответствии с целями управления (стрелки 4,8) вызывает (стрелка 11) переход (стрелка 12) объекта управления в состояние, соответствующее целям управления, с точки зрения субъекта управления (стрелки 5,6,10,14).

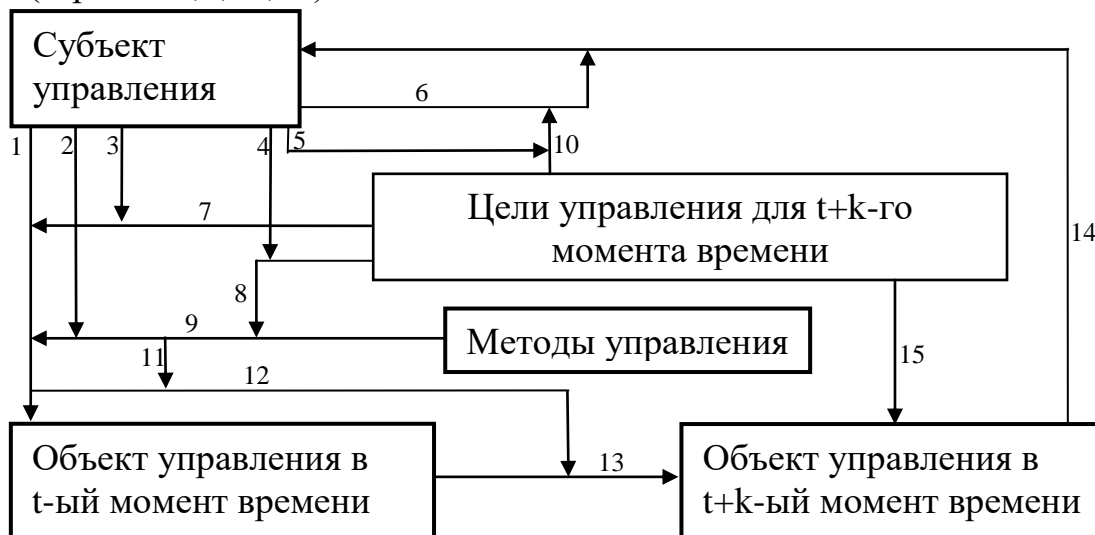


Рис. 8. Проявление сущности методов управления в организационных и управленческих отношениях

Тем самым категория методов управления определяется через их место, позицию, роль в сети организационных и управленческих отношений. Этот подход наиболее современный. Он основывается на определении понятия управления экономикой как системы управленческих отношений, при помощи которой практически осуществляется направляющее, координирующее и стимулирующее воздействие управляющей подсистемы на управляемую.

В качестве более общего, родового понятия для методов управления используется категория организационных и управленческих отношений.

Любой метод, способ организации или управления есть элемент организационных или управленческих отношений.

Организационные и управленческие отношения соотносят между собой одни и те же элементы – субъект, объект, предмет, пространство проявления отношений, время реализации отношений, цель, причины, способы (методы) необходимые и достаточные условия осуществления, процесс осуществления и результаты отношений. Отличаются они друг от друга результатами и внутренними структурами. В результате реализации организационных отношений возникают связи и отношения любых типов (временные, пространственные, физические взаимодействия, причинные опосредования и т.д.). В результате реализации управленческих отношений связи и отношения овеществляются, опредмечиваются в достигнутых целях управления, продуктах труда работников, результатах функционирования, воспроизводства или развития общества.

В качестве видового отличия, выделяющего методы управления из родовой для них категории управления как общественного явления, используется их роль, позиция в организационных и управленческих отношениях. Эта роль состоит в том, что методы управления по отношению к одним из элементов управления (субъекту и целям управления) выступают в пассивной позиции опосредуемого, обусловливаемого элемента, по отношению к другим, вполне определенным элементам управления (процессу) воздействия субъекта управления на объект, процессу перехода объекта управления в новое состояние) занимают активную позицию опосредующего, обусловливающего элемента системы управления.

При построении определения категории методов управления (см. рис. 8) нам пришлось кроме двух связей взаимодействия субъекта и объекта управления ввести значительное количество связей в отношениях опосредования. Этим реализовывался диалектический подход к генезису определения категорий.

Современные логико-системные исследования категорий диалектики разделяют научные теории на две группы – абстрактные теории и конструктивные теории. В основу разделения кладется критерий способа определения понятий. Определение через общее, родовое понятие и признак видового отличия характерны для абстрактных теорий. В конструктивных теориях определение дается через правила построения и структуру определяемого объекта.

Чтобы более полно удовлетворить требованиям конструктивности теории управления, необходимо выяснить причину действия методов управления, ответить на вопрос, какое количество методов управления позволяет им быть достаточным средством для достижения цели управления. Причина действия методов управления составит их сущность. И уже на основе анализа структуры сущности методов управления можно разработать правила для их конструирования как идеального объекта, определить структуры их внутренних и внешних отношений.

Метод управления, обуславливая связь субъекта и объекта управления, находится по отношению к ней в метапозиции. Что это значит содержательно, экономически? Воздействие субъекта на объект управления невозможно без применения какого-либо метода управления, любое воздействие осуществляется с помощью какого-то метода, каким-то способом. Но для нас привычна первично-следственная связь, в которой не обозначается какой-то метод, способ осуществления этой связи, привычно именно бинарное отношение между причиной и следствием (см. рис. 9).

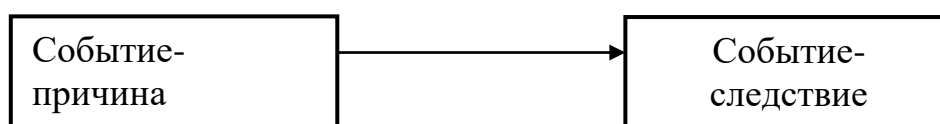


Рис. 9. Структура причинно-следственной связи

Бинарное представление причинно-следственной связи настолько привычно, что мы пытаемся всякую закономерность сводить к столь простому виду, как на рис. 9. Однако эта простота представления отношения между событием-причиной и событием-следствием обманчива. Сущность причинно-следственного отношения в структуре на рис. 9 оказалась невыраженной, скрытой за понятиями события и за ставшим аксиоматическим представлением о том, что событие-причина всегда предшествует событию-следствию. Тогда смысл стрелки состоит лишь в указании, что событие-причина произошло до события-следствия. Кроме того, стрелка обозначает высказывание «если . . . то . . . ». Если происходит событие-причина, то происходит и событие-следствие. Эта связь в логике именуется импликацией и может быть также выражена другим образом: «Либо не происходит событие-причина, либо происходит и событие-следствие».

Смысл бинарного представления причинно-следственной связи состоит из двух аспектов:

- 1) причина предшествует следствию,
- 2) если произошло событие-причина, то произошло (или произойдет) событие-следствие.

Подчеркнем, что больше ничего, кроме этих двух аспектов, бинарной структурой причинно-следственного отношения не обозначается. В частности, не обозначается и самого главного – объективной основы, причины и смысла самой причинно-следственной связи. Не дается ответ на вопрос: «Почему существует, необходима или возможна эта причинно-следственная связь?» Легко догадаться, что без ответа на этот вопрос мы ничего не узнаем о сущности данной связи. И, что опять-таки очень важно, не узнаем, как можно использовать такую связь.



Если предположить, что отношение между событием-причиной и событием-следствием полностью выражено бинарной причинно-следственной связью, то объективную основу для существования отношения причинности придется искать внутри блоков, обозначающих событие-причину и событие-следствие. Получится, что событие-причина имеет такую особенную природу, по которой ему положено данное следствие. Абсурдность подобного вывода будет очевидной, если приводить примеры событий-причин, находящихся в бинарной связи.

Причины всех событий, не содержатся внутри предметов или объектов, с которыми происходили события. Эти причины таятся в связях и отношениях предметов с другими объектами или во внутренних связях частиц данных предметов. Так или иначе, но причины события соотносятся не с предметами событий, а со связями, т.е. законы находятся в метаотношениях к связям предметов (см. рис. 10). Тот факт, что объективные законы есть отношение, не является истиной только естественных наук. Он хорошо известен диалектическому материализму и есть всеобщее качество категории объективного закона.

И объективный закон, и метод управления – оба являются отношением. Это говорит об их сложной внутренней структуре. Более того, каждый из них находится в метаотношении, в отношении опосредования к тем процессам, связям, явлениям, отношениям, для которых они вступают в опосредующей роли (рис. 10).

Различие между позицией методов управления и объективными законами в том, что методы управления должны быть поставлены в метаположение субъектом

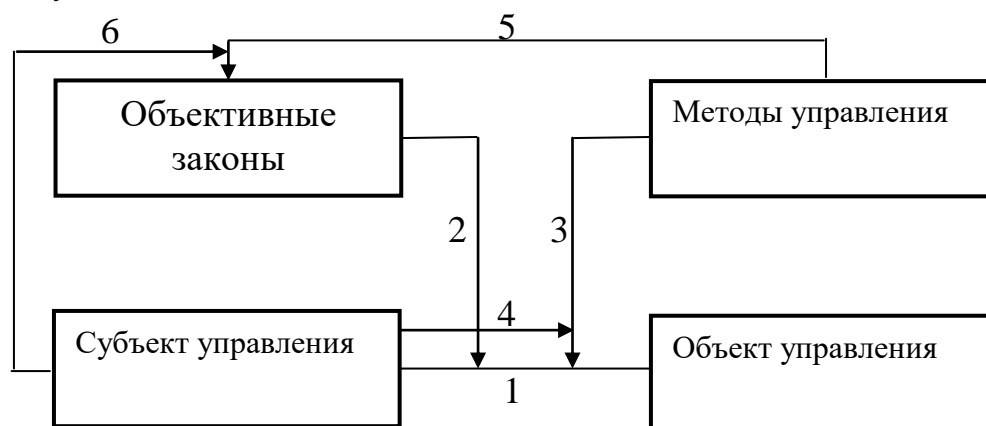


Рис. 10. Соотнесение метапозиции объективных законов и методов управления (ошибочные-стрелки 3,4)

управления сознательно, иначе они не смогут проявить свою сущность как методы управления, т.е. не смогут опосредовать, быть средством воздействия на объект управления. Объективные законы действуют постоянно, но проявляются наглядно тогда, когда нарушается равновесие их эффектов проявления. Объективные законы постоянно занимают опосредующую позицию для воздействия на объект управления, а методы управления, чтобы

быть таковыми, должны быть помещены в эту позицию субъектом управления.

Но ведь субъект управления не может по своему решению прекращать опосредование своих воздействий на объект со стороны объективных законов. Одноуровневое метаположение объективных законов на рис. 10 не дает возможности для опосредования субъектом их действия. Действие же методов управления опосредствуется субъектом управления. Если мы проведем опосредующую стрелку 4 к стрелке 3, идущую от методов управления (см. рис. 10), тогда мы поставим комплекс субъект управления и методы управления в тоже отношение к воздействию на объект, в котором находятся объективные законы. Это очевидная ошибка. Значит, стрелки 3 и 4 невозможны. Остается только вариант стрелок 5, 6 по которому получается, что опосредующая роль методов управления может быть реализована лишь через объективные законы и действия субъекта управления. Что значит опосредуемая или обуславливаемая связь? Это значит, что для ее возникновения или осуществления недостаточно существования ее элементов, необходим еще опосредующий фактор. Более того, без опосредующего или обуславливающего фактора осуществление такой связи невозможно даже в том случае, если налицо ее элементы. Понятно, что обуславливающих факторов может быть несколько, что такими факторами могут быть различные объекты различных способов, различных родов бытия, т.е. вещи, свойства или отношения, в том числе и отношения отношений различных порядков.

### **2.3. Классификация методов управления**

Мы пришли к выводу, что причину действия методов управления, их сущности составляют объективные законы. Методы управления приобретают способность быть методами воздействия, преобразования объекта управления лишь в той степени, в какой их построение соответствует объективным законам, а также закономерностям функционирования, воспроизводства и развития объекта и всей системы управления в целом.

Типы объективных законов и закономерностей, таким образом могут составить один из признаков классификации методов управления. Вторую, непременно необходимую основу для классификации методов управления должна составить сама категория управления.

Можно заметить, что термин управление в различных текстах употребляется в весьма различающихся смыслах. Полное содержание категории управления составляет, безусловно, вся совокупность смыслов понятия управления. Можно назвать следующие наиболее употребительные значения термина управление: управление как организация или учреждение; управление как наука; управление как практическая деятельность человека; управление как процесс воздействия субъекта на объект; управление как регулирование функционирования объекта управления; управление как

изменение, преобразование развитие объекта; управление как общественное отношение; управление как общественное явление; управление в экосистемах, как естественное, природное (экологическое) отношение; управление экосистемами как отношение человека к природе; управление как естественное отношение. Дело здесь не в том, что в названных значениях термина речь идет об управлении в различных системах. Дело в том, что смысл понятия управления в таких случаях весьма различен. В столь же высокой степени будет различаться и смысл категории методов управления применительно для каждого случая. Но оно далеко не тождественно способам и методам реализации управленческой деятельности. Почему важна такая тонкость? Прежде всего потому, что управленческой деятельности недостаточно для того, чтобы возникло управление экономикой как общественное явление. Управленческая деятельность как деятельность работников аппарата управления может быть выполняема в управлении экономикой как общественном явлении целенаправленного экономического развития может при этом не возникать.

Почему управленческой деятельности недостаточно для того, чтобы возникло управление как явление или тем более как общественное отношение? Руководитель или любой другой работник аппарата управления может выполнять свои обязанности, принимать решения, осуществлять закрепленные за ним управленческие функции, а темпы развития его объекта управления будут снижаться из года в год с одной и той же тенденцией. Вместо явления управления будут наблюдаться явление неуправляемости объекта. В высокой степени это было характерно для периода застоя. Интересно, что неуправляемость может сопровождаться интенсивным процессом разного рода управленческих воздействий на экономику, разнообразными организационными изменениями, нововведениями в области методов управления или перестановкой кадров.

Интенсивность управленческой работы на всех уровнях управления в период застоя была весьма высокой. Директора предприятий и объединений издавали по несколько тысяч приказов в год. Министерства воздействовали на свои отрасли не менее усердно – более миллиона документов за год. Осуществлялся тот самый процесс, который точно подпадает под популярное до сих пор определение управления - под управлением производством понимается процесс воздействия на коллективы трудящихся, для изготовления продукции и оказания услуг в целях благоприятных условий для повышения материального и культурного уровня жизни трудящихся. В том-то и дело, что процесс, осуществляемый с целью, может не приводить к достижению этой цели. Благоприятные условия для повышения уровня жизни могут складываться, а в рост уровня жизни могут и не выливаться.

Итак, одним из факторов снижения управляемости экономикой прошлых лет была методологическая ошибка теории управления того времени – отождествление управления как деятельности и управления как общественного явления.

Сейчас мы можем описать различие и единство этих вещей через категории необходимых и достаточных условий. В социально-экономических системах управленческая деятельность – необходимое, но не достаточное условие для возникновения управления как общественного явления. Необходимое – потому, что без управленческой деятельности невозможно возникновение явления управления в обществе. Недостаточное – потому, что одной только управленческой деятельности как процесса затрат труда работников аппарата управления недостаточно, чтобы общественное явление возникло. Сейчас, в ходе перестройки, стало ясным, что кроме управленческой деятельности работников аппарата управления необходимо широкое участие широких слоев населения в управлении. Вопрос о том, окажутся ли соединенные вместе два фактора – управленческая деятельность аппарата управления и участие в управлении слоев населения – достаточными для того, чтобы возникло управление экономикой как объективное общественное явление, – этот вопрос практики управления, а не теории, потому что ответ на него зависит от качества каждого из видов управленческой деятельности и способа их соединения друг с другом. Диалектика необходимого и достаточного имеет ключевое значение для упорядочивания смыслов и значений категории управления.

В конечном счете можно заметить, что объективные общественные явления организации и управления оказываются необходимыми и достаточными условиями для возвышения степени единства, целостности, интегрированности общества (организация) и повышение степени целенаправленности, целесообразности его развития (управление). Взяв общепринятые определения терминов организации управления, можно увидеть соответствие этому подходу.

Управление – элемент, функция организованных систем различной природы (биологических, социальных, технических), обеспечивающая сохранение их природной структуры, поддержание режима деятельности, реализацию их программ и целей. Организация – совокупность процессов или действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязи между частями целого.

Методы управления образуют иерархию, начиная от методов организации и выполнения действий и операций на рабочем месте, кончая методами управления процессом осуществления ценностей всего общества. Проходя последовательно по ступеням этой иерархической системы, будем иметь:

- 1) операционные методы;
- 2) технологические;
- 3) мотивационные методы организации и управления;
- 4) методы стратегического управления.

Операционные, технологические, мотивационные и стратегические методы организации и управления отличаются друг от друга по степени детерминации и наличию возможных путей выбора субъектом ролей в организационных и управленческих отношениях для элементов социально-

экономических систем, и наоборот, возможностями варьирования характеристик ролей в организационных и управленческих отношениях (см. табл. 6).

Операционные методы управления – это методы, способы выполнения различных управленческих операций работником аппарата управления. Организационные и управленческие операции выделяются как самостоятельные комплексы действия на стадиях технологического цикла управления – этапах процесса принятия и реализации управленческих решений.

В этом смысле операционные методы управления – метод интеграции действий работников в операции как законченные процедуры последовательности действий с единым предметом труда.

Эти методы имеют много общего для различных рабочих мест: производственного рабочего места, рабочего места инженера, банкира, специалиста аппарата управления, наконец, руководителя. Различие в том, что операционные методы для рабочего, банкира или исполнителя аппарата управления составляют форму и сущность деятельности, но для руководителя предприятия они – только форма его индивидуальной деятельности. Сущность его действий должны составлять методы более высокого уровня.

Любая деятельность складывается из операций, а операции – из действий субъекта деятельности. Однако не любые действия складываются в операции и не всякие операции становятся достаточным условием возникновения деятельности. В поисках достаточных условий для интеграции действий в операции, а операций в деятельность прежде всего хочется испытать категорию цели. Однако целенаправленность оказывается условием более высокого порядка, чем, то, которое мы ищем. Целенаправленность – это характеристика труда. Цель становится достаточным условием для превращения деятельности в труд. Что же тогда может быть достаточным условием для самой деятельности, для того чтобы последовательность действий оказывалась операциями, а последовательность операций приобретала статус деятельности? Для первого случая можно считать достаточным одно условие – единство

Таблица 6

Классификация методов управления по признаку возможностей выбора ролей в организационных и управленческих отношениях

Роли в организационных и управленческих отношениях	Тип отношений	Операционные методы	Технологические методы	Мотивационные методы	Методы стратегического управления
Субъект	О Д	Д Д	Д Д	Д Д	Д Д

Объект	О У	Д Д	Д Д	Д Д	В.В В.В
Предмет	О У	В.В В.В	В.В В.В	В.В В.В	В.В В.В
Причина	О У	Д Д	Д Д	Д Д	В.В В.В
Цель	О У	Д Д	Д Д	Д В.В	В.В В.В
Метод	О У	Д Д	В.В В.В	В.В В.В	В.В В.В
Условия, средства	О У	Д Д	Д Д	В.В В.В	В.В В.В
Результат	О У	В.В В.В	В.В В.В	В.В В.В	В.В В.В

О – организационные отношения, У – управленческие отношения, ВВ – имеет возможность выбора, Д – значение характеристики детерминировано.

предмета действий; во втором – к единству предмета действий добавляется единство средств, орудий, применяемых для выполнения операций. Один и тот же предмет для ряда действий позволяет считать данную последовательность действий с одним и тем же предметом операций с данным предметом. Операции с одним и тем же или различными предметами, выполняемые одними и теми же средствами, интегрируются в деятельность, осуществляемую с объектом, включающим в себя предметы операций.

Средства выступают идентификаторами типа деятельности. В том случае, когда последовательность операций выполняется средствами, для которых не существует предметного критерия, объединяющего средства в один какой-либо тип, класс, нельзя утверждать интеграции выполненных операций в деятельности как явление объективации субъекта.

Не всякая последовательность операций становится деятельностью, не всякая деятельность становится трудом. Трудом становится целенаправленная деятельность. Управление выступает процессом, обеспечивающим интеграцию действий работника в операции, операций в деятельность, возвышения деятельности до целенаправленной деятельности, которая является ни чем иным, как процессом труда.

Но здесь мы еще не имеем конкретного, а только абстрактный труд, труд вообще, труд который не обладает сложностью и не производит продукции, не имеет продукта иного, кроме затрат времени человеческого труда.

Труд становится конкретным трудом, когда он выполняется с помощью определенного метода. Метод управления действиями интегрирует действия в выполненные операции, создающие частичный продукт труда.

Технологические методы управления основаны на решениях.

Методы управления в руках персонифицированного субъекта коллективной деятельности осуществляют мотивацию, разделение и кооперацию труда в масштабе организации, учреждения – на мезоуровне функционирования социально - экономических систем. Они интегрируют операции, выполняемые отдельными работниками, в единую целенаправленную деятельность организации. Возникает единая целенаправленная деятельность совокупного руководителя. Выделяются две группы – методы мотивации и методы разделения и кооперации труда. Методы мотивации подразделяются на методы властной, административной, экономической, социально-психологической и информационной мотивации по степени убывающей императивности. Методы разделения и кооперации труда формируют основу функции управления. По своей сущности это методы реализации функций управления на основе объективных законов.

Объективные законы, составляющие основу, причину действия методов управления, можно упорядочить по возрастающей зависимости проявления действия от человека.

Наименее опосредованное человеком проявление имеют, конечно, естественно- научные законы – законы физики, химии, геологии, биологии, связанные с биологической основой законы психологии, законы нейро - психической активности. Следующими в этом ряду необходимо поставить законы кибернетики, теории информации, затем законы социальной психологии и социологические закономерности. А где же экономические законы? Да, действительно, однозначность классификации и упорядочения законов по степени опосредованности действия человеком нарушается из-за многообразных опосредований воздействия базиса на надстройку и надстройки на базис. Но это-то как раз показывает, что мы вышли за границы технологических методов управления в мотивационные и даже затрагиваем методы стратегического управления, когда говорим о проблемах взаимодействия базиса и надстройки.

По крайней мере требуются дальнейшие исследования отношений опосредования между экономическими, психологическими и кибернетическими законами. Существуют кибернетические законы движения информации как сугубо физические или биологические закономерности. Кроме них есть законы информациогенеза в обществе. То же следует сказать относительно психологии и социологии. В процессе становления находятся такие новые науки, как экономическая социология, экономическая психология, психология управления. Бурно развивается этика деловых отношений, появляются публикации по нравственности экономики.

Технологические методы управления – методы выработки, оценки, принятия и реализации управленческих решений, применяемые на стадиях цикла управления. Технологические методы управления могут иметь

функциональную, мотивационную и проблемно-целевую ориентацию. В этом смысле они служат средством для реализации функции управления, действия мотивационных методов и методов стратегического управления. Технологические методы управления – это методы или способы осуществления управленческой деятельности. Они не достаточны для влияния на объект управления.

Мотивационные методы управления – методы влияния на объект управления, но они недостаточны для достижения целей развития объекта управления. Основу мотивационных методов управления для каждого конкретного периода развития системы управления составляют те группы материальных, социальных, психологических и организационных потребностей, которые в данное время удовлетворены в меньшей степени. В настоящий период ключевую роль играют экономические методы управления. Для повышения творческой активности коллективов приобретают большое значение методы социальной, психологической мотивации.

Методы стратегического управления обеспечивают реализацию идеалов и ценностей общества, достижение стратегических целей и решение системных хозяйственных проблем. Они опираются на понятие стратегии как последовательности запланированных и осуществленных политических, научно-технических, социальных, хозяйственных, экономических, экологических маневров идеалами, ценностями, целями, мотивационными методами и ресурсами производительных сил. Методы стратегического управления действуют как методы формирования, становления, реализации и развития организационных и управленческих отношений на мега – и макроуровне функционирования социально-экономических систем.

## **2.4. Методы стратегического управления**

Теория стратегического управления – одно из наиболее интенсивно развивающихся в настоящее время направлений науки управления. Она выросла из программно-целевых методов планирования и управления, включила в себя проблемы и методы долгосрочного прогнозирования и планирования и сформировалась как своего рода реакция на воспроизводящиеся десятилетиями проблемы и противоречия общественного развития.

Ключевым явлением в развитии теории стратегического управления оказалась неустойчивость адаптации методами оперативного маневрирования к быстрым колебаниям конъюнктуры рынка, ускоряющимися изменениями в предложении техники новых поколений в отраслях высоких технологий, а также обострение глобальных проблем современности, проблемы войны и мира, экологической, информационного взрыва и образования, энергетической, продовольственной,



демографической, проблемы увеличения разрыва в уровнях развития развитых и развивающихся стран и др.

Для нашей страны большинство из глобальных проблем современности являются народнохозяйственными проблемами. Одна из важнейших стратегических проблем составляет проблема активности экономики. Типы экономики по активности ранжируются по критерию степени обработанности человеческим трудом - энергоэкспортирующая, сырьевая, аграрная, машиноэкспортирующая, экспортирующая продукцию конечного потребителя, информационная экономика. Экономика нашей страны относится к числу смешанных экономик, однако в период застоя в ее структуре стали преобладать пассивные формы экономических отношений, ускорения научно-технологического и социально-экономического развития, деbüroкратизации и развития самоуправления в обществе. Но уровень активности экономики страны на внешнем рынке – это во многих отношениях интегральный показатель. Он выражает степень общественной (в смысле всего человеческого общества) полезности труда совокупного работника данной социально-экономической системы.

Проблемы и противоречия такого рода призваны практически разрешить методы стратегического управления. Особенность действия этих методов в том, что они направлены не непосредственно на какие-то конкретные коллективы, а на системы организационных и управленческих отношений, обуславливающую деятельность этих коллективов.

Организационные отношения определяются как отношения, обеспечивающие соединение совокупного работника со средствами производства. Управленческие отношения выступают также как объективные отношения регулирования процесса сложного труда совокупного работника и обеспечения производства общественно необходимого продукта. Можно сказать, что организационные отношения на стратегии функционирования системы общественного воспроизводства и развития являются объективными отношениями, обладающими свойством генерировать целостность и организованность социально-экономической системы и ее хозяйственного механизма. Управленческие отношения на этом уровне также являются объективными отношениями, обеспечивающими целенаправленность развития социально-экономической системы и ее хозяйственного механизма как единство методов стратегического управления. Методы стратегического управления в этом случае выступают как методы формирования, становления, реализации и развития организационных и управленческих отношений. На рисунке 11 приведены основные типы хозяйственного механизма, выражающие этапы развития системы управления как общественного и естественного отношения. Показано, как последовательно усложняются показатели элементов социально-экономической системы, составляющие предмет планирования и регулирования. Возвышение типов механизмов управления не происходит автоматически, стихийно, оно возникает в результате сознательного применения методов стратегического управления к общественной практике.

Категорию хозяйственного механизма можно определить как способ использования производственных сил и идеологических отношений для воспроизводства и развития производительных сил и общественных отношений. Тип способа использования определяют организационные и управленческие отношения между базисом и надстройкой. Для отношений между базисом и надстройкой характерны свои объективные, в различной степени опосредованные человеческим фактором законы. Применение этих законов в стратегическом управлении составляет основу реальных качественных изменений системы общественного производства и развития в целом.

Рис. 11. Схема типов механизмов управления воспроизводством и развитием социально-экономических систем

### **ГЛАВА 3. Реальный капитал**

### 3.1. Инвестиционный капитал и его особенности

Для определения сути инвестиций как важнейшего экономического явления и финансового источника для создания, функционирования и развития субъектов хозяйственной деятельности необходимо, прежде всего, определить само понятие инвестиций. В нашем повседневном языке слово "инвестиция" не всегда имеет то же значение, какое ему придается в экономических дискуссиях. "Чистым инвестированием", или капиталовложением, называют то, что представляет собой чистый прирост реального капитала общества (здания, оборудование, материально-производственные запасы и т.д.). Обыватель же говорит об "инвестировании", когда он покупает участок земли, ценные бумаги или любую другую собственность. Чистое инвестирование имеет место лишь тогда, когда создается новый **реальный капитал**. Одновременно перед экономистами встает важнейший вопрос при рассмотрении инвестиционных процессов: а что же понимать под реальным капиталом? Предположим, крупное промышленное предприятие часть своей прибыли направляет на строительство очередного цеха для выпуска нового вида продукции. Строительство нового цеха, который является объектом недвижимости, формально выглядит как прирост реального капитала общества. Однако вполне вероятной является ситуация, при которой после завершения строительства нового цеха и установки необходимого оборудования спрос на продукцию, для производства которой велось строительство объекта, будет полностью отсутствовать или снизится настолько, что производство в технологических условиях построенного цеха будет нерентабельным и экономически неоправданным.

В таких условиях менеджмент предприятия очевидно предпримет попытку продать построенный объект недвижимости. Однако на практике построенный цех может не быть реализован из-за отсутствия спроса на такой объект недвижимости, который достаточно сложно или дорого переоборудовать под другие цели, потенциальных покупателей может не устроить его географическое положение (например, если цех расположен на территории предприятия и не имеет независимых подъездных путей) и т.д.

В таком случае становится очевидным тот факт, что отвлечение части прибыли предприятия для создания нового реального капитала в виде цеха или технологической линии, формально носящих признаки инвестиций, при определенных условиях по сути своей является обыкновенной потерей капитала и чистым убытком для предприятия.

Так, по мнению многих экономистов причиной неэффективных тенденций при осуществлении приватизации в странах СНГ, особенно денежной ее части, явился тот факт, что большая часть государственного имущества в виде основных фондов и имущественных комплексов крупных промышленных предприятий, формально оцененная как реальный капитал,

созданный в условиях централизованного финансирования и призванный для удовлетворения нужд и потребностей централизованной плановой экономики, вовсе не является реальным капиталом в условиях рыночных отношений или является не на столько "реальным", насколько предполагалось ранее. Это связано с тем, что продукция крупных предприятий-гигантов в условиях рынка из-за отсутствия спроса не может быть реализована в тех же гигантских объемах как и при плановой экономике, что существенно снижает рентабельность производства вплоть до его экономической нецелесообразности. Вместе с тем реализовать имущественный комплекс таких предприятий или перепрофилировать их основные средства далеко не всегда представляется возможным. Кроме того, на имеющиеся приватизационные процессы накладывается изменение конъюнктуры мирового рынка товаров, услуг и финансов, связанное с дальнейшим развитием технического прогресса.

Анализируя изложенное, можно сделать вывод о том, что **в инвестиционном процессе важнейшим элементом является именно капитал, на создание которого расходуются инвестиционные ресурсы.**

Безусловно, капитал, создаваемый в процессе инвестирования, должен быть реальным. Под реальностью капитала необходимо понимать совокупность конкретных его характеристик:

1. Капитал, создаваемый в процессе инвестирования, должен быть способен окупить себя с учетом изменения стоимости денег во времени.
2. Реальный капитал должен быть ликвидным.
3. Капитал должен выполнять социально-полезную функцию.

Рассмотрим детально каждую характеристику.

**1.** Инвестируемые ресурсы для создания реального капитала независимо от их вида должны иметь денежное выражение их стоимости. В противном случае возможность сопоставления полученных доходов с размером инвестированных средств будет отсутствовать. Суммарный доход от инвестирования должен превышать размер инвестированных средств, скорректированный на изменение (уменьшение) стоимости капитала за промежуток времени, осуществления инвестиционного проекта и на размер чистой прибыли инвестора. Это связано с общеизвестным положением о том, что стоимость денег (а следовательно, и инвестиционных ресурсов или их денежного эквивалента) изменяется во времени. В условиях рыночных отношений и рыночных механизмов регулирования в банковской сфере и при наличии двухуровневой банковской системы государства, стоимостью денег во времени является учетная ставка Национального (центрального) банка страны. Это в полной мере относится к экономике Украины. Для полноты формирования зависимостей окупаемости реального капитала необходимо выбрать фиксированный промежуток времени. В финансах таким промежутком традиционно считается финансовый год. Наглядно взаимосвязь между стоимостью реального капитала и его составляющими выглядит следующим образом:

$$PK = IP + \frac{IP \times UC}{100\%} \times t + ЧП, \quad (4)$$

где:

PK - реальная стоимость капитала, образуемого в процессе инвестирования;

IP - размер (денежный эквивалент) инвестируемых ресурсов для создания реального капитала;

t - срок инвестиционного проекта;

UC - учетная ставка Национального банка Украины;

ЧП - размер чистой прибыли инвестора.

Размер чистой прибыли инвестора должен обязательно учитываться, так как любые инвестиции осуществляются с целью осуществления прибыли. Конечно, необходимо учитывать и тот факт, что на размер чистой прибыли и на реальную стоимость капитала значительное влияние будут оказывать ставки налогообложения.

Важным является то, что данная формула отражает прогнозируемую реальную стоимость капитала, которая является лишь желаемой стоимостью. Заранее определить что сколько будет стоить в будущем вряд ли возьмется самый опытный экономист или брокер, ведь жизнь полна непредсказуемых неожиданностей. Если бы инвесторы точно знали, куда вкладывать инвестиционные ресурсы, то в странах с рыночной экономикой отсутствовали бы явления банкротства и неплатежеспособности. Перед экономической наукой стоит задача раскрытия основных тенденций, закономерностей и зависимостей между экономическими явлениями и событиями.

**2.** Реальный капитал должен быть ликвидным, то есть обладать способностью быть реализованным другому инвестору в достаточно короткий промежуток времени. Ликвидность капитала в значительной степени зависит от наличия организованной инфраструктуры и механизмов отчуждения тех или иных форм капитала. Наиболее организованным механизмом рыночного отчуждения капиталов является биржа. Поэтому наиболее ликвидными являются капиталы, которые могут котироваться на валютной, фондовой или товарной биржах. Однако сама по себе принадлежность капитала к определенным группам не является гарантией его ликвидности. Ликвидность капитала зависит от следующих факторов:

- "реальности" капитала, то есть его способности создавать чистую прибыль и иметь реальную стоимость;
- возможности диверсификации реального капитала, то есть возможности его использования для других целей или реперофилирования основного капитала;

- надежности, обеспеченности капитала, то есть наличия или отсутствия факторов риска конкретной отрасли, в которой осуществляется предпринимательская деятельность.

3. Реальный капитал безусловно должен выполнять конкретную социально-полезную функцию. Наглядным примером огромных финансовых и материальных инвестиций, которые не создают реального капитала, может служить создание имущественных комплексов в оборонной отрасли, создание производства ради производства. Последствием перераспределения национального дохода и валового внутреннего продукта страны в отрасли, которые производят станки и оборудование ради производства другого оборудования, а не для удовлетворения нужд людей, явились кризисные явления и распад высокоразвитой индустриальной экономики СССР, опиравшейся на богатейшие природные и человеческие ресурсы. В условиях рыночных отношений реальный капитал создают лишь те инвестиции или комплекс инвестиционных мероприятий, конечной целью которых является удовлетворение спроса со стороны людей как представителей социального сообщества, так как платежеспособный спрос является главным двигателем прогресса в рыночной экономике.

Мы подошли к необходимости анализа источников формирования инвестиционных потоков, то есть к основному вопросу: откуда берутся инвестиционные ресурсы и какой максимальный размер инвестиций можно привлечь для создания реального капитала? В основе формирования источников инвестирования лежит доход. В зависимости от конкретного участника хозяйственных отношений можно выделить следующие основные виды доходов как источников инвестиционных ресурсов (см. табл. 7).

Табл. 7

Виды доходов как источников инвестиционных ресурсов

№	Субъект хозяйственной деятельности	Вид дохода, образующего источник для инвестирования
1.	Государство	Национальный (валовой) доход
2.	Банковская система	Денежная масса, находящаяся в обращении за вычетом размера обязательного резервирования (нормы резервирования)
3.	Предприятия всех форм собственности (включая совместные), частные предприниматели	Суммарный доход всех субъектов предпринимательской деятельности
4.	Физические лица (граждане) в роли наемных работников и служащих	Суммарный объем фонда оплаты труда

Вполне очевидно то, что субъекты хозяйственной (предпринимательской) деятельности не могут направлять все получаемые от своей деятельности доходы на инвестиционные цели. Значительная часть доходов направляется не на накопление в виде создания реального капитала, а на потребление, то есть оплату хозяйственных нужд и удовлетворение текущих потребностей самих субъектов хозяйственной деятельности. Вполне понятно, что государство должно осуществлять финансирование социальных программ, других непроизводственных расходов. Предприятия всех форм собственности должны покупать сырье, материалы, выплачивать заработную плату и другие пособия, наемные работники должны расходовать заработанные средства на питание, одежду, удовлетворять свои духовные, культурные, образовательные, медицинские потребности и т.д.

Между субъектами хозяйственной деятельности возникает дилемма: какую часть средств направлять на потребление, а какую, соответственно, на сбережения. Особую роль в этом процессе занимает банковская система, которая обладает уникальным механизмом формирования инвестиционных ресурсов даже в условиях полного отсутствия всех видов накоплений и инвестиций в экономике страны.

Как мы видим, общество и его отдельные субъекты вынуждены постоянно выбирать: расходовать средства на **накопление** (то есть на капитализацию или создание нового реального капитала) или на **потребление**. Потребительские запросы общества постоянно возрастают и единственным стимулом для капитализации (накопления) части полученных доходов служит возможность получения дополнительного дохода, который принесет часть дохода (капитала), инвестированная в реальный капитал с целью получения прибыли, чтобы в будущем удовлетворить свои потребности в значительно большем объеме. Однако в самом недалеком будущем снова возникнет стимул направления части дохода от реального капитала в создание нового капитала. Непрерывность этого процесса обеспечивает наличие постоянной потребности в существовании рынка капиталов и его эффективном функционировании. Наиболее наглядным и эффективным рынком капиталов является фондовая биржа, которая четко отражает состояние и склонность общества к накоплению или потреблению.

Закономерным является вопрос: что же служит источником дополнительного дохода (или сверхдохода) для реального капитала, ради которого отвлекается часть дохода? Ответ прост: средства, направляемые субъектами предпринимательской деятельности на потребление, т.е. приобретение товаров и услуг у предприятий (субъектов хозяйственной деятельности) и есть источник их дохода, дополнительного дохода (или сверхдохода). Конечно же этот доход (или сверхдоход) неравномерно распределяется среди предприятий, отдельные предприятия несут убытки несмотря на большие объемы инвестиций. Но речь идет о тенденции, охватывающей все предприятия в целом, то есть всю совокупность процессов, происходящих на макроэкономическом уровне.

В результате сложившегося круговорота инвестиционных ресурсов в экономике и на рынке капиталов устанавливается определенное равновесие. Суть его состоит в том, что чем больше субъекты хозяйственной деятельности тратят на потребление, тем больше доходы (или сверхдоходы) от реального капитала, и тем больше возрастает стимул накапливать (капитализировать). Это приводит к сокращению потребления и увеличению накоплений и, как следствие, сокращает доходы (сверхдоходы) от реального капитала и снижает стимулы для накопления и увеличивает потребление и т.д. Схематически зависимость размера потребления и накопления от уровня дохода может быть изображена следующим образом (рис. ):

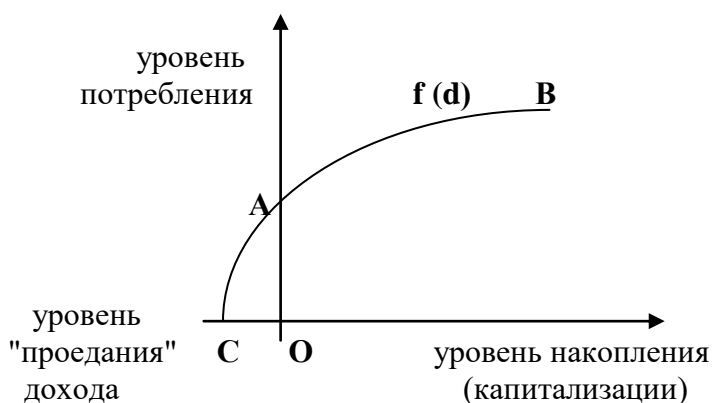


Рис. 12. Схема зависимости размера потребления и накопления от уровня дохода.

Условные обозначения:

$f(d)$  – функция, отражающая зависимость между накоплением (капитализацией) и потреблением с учетом уровня дохода;

$A$  – минимальное значение функции;

$B$  – максимальное значение функции.

Из схемы видно, что процесс накопления не безграничен, он имеет граничные значения (точки "А" и "В"). Естественно, что размер накопления и потребления зависит от уровня доходов (чем больше доходов, тем больше общество потребляет и накапливает). Однако существует некий размер, уровень потребления, при котором общество вынуждено отказаться от накоплений (точка "А"). Это происходит в том случае, когда уровень доходов настолько мал, что он может обеспечить лишь минимальные размеры потребления, необходимые для жизнедеятельности общества.

Однако в условиях сильных кризисов, глубокой депрессии или в состоянии военного положения общество может практически не иметь каких-либо доходов. А источником того минимального размера потребления, которое позволяет обществу выжить в условиях кризиса, является повышенная амортизация и использование (расходование или "проедание") реальных капиталов и ресурсов накопленных ранее, без восстановления их первоначальной стоимости и объема. Пространство между точками "А", "С"



и "О" можно назвать зоной повышенной амортизации реального капитала. В значительной степени эти процессы затронули страны СНГ при формировании их государственности и национальных экономик.

Из схемы так же видно, что уровень дохода не безграничен, он имеет конечную точку (точка "В"). Так же можно предположить, что способности общества к накоплению будут возрастать в значительно большей степени при повышении уровня потребления. Поэтому функция  $f(d)$  изображена в форме кривой, а не прямой зависимости.

Рассматривая вопросы, связанные с инвестиционной деятельностью, необходимо обратить внимание на классификацию инвестиционных процессов. В зависимости от характера инвестируемых средств инвестиции могут быть финансовые, материальные и трудовые. Финансовые инвестиции осуществляют преимущественно банки, трастовые и страховые компании, реже предприниматели, государство, население и т.д. Материальные инвестиции осуществляют преимущественно предприятия и население путем внесения материальных имущественных ценностей в уставные фонды предприятий и организаций. К трудовым инвестициям можно отнести трудовое участие отдельных личностей или коллективов в производственном процессе (например, при объединении граждан в строительный кооператив), внесение авторского права, изобретения, "ноу-хау" или другого продукта интеллектуального труда в уставный фонд предприятий для дальнейшего их использования в производственном процессе с целью получения прибыли.

**Источниками финансовых инвестиций** могут служить фонды, образованные в результате:

1. Эмиссии акций предприятия;
2. Привлечения заемных средств, в том числе банковских кредитов;
3. Использования фондов трастовых компаний и пенсионных фондов;
4. Использования налоговых и других льгот, предоставляемых государством;
5. Формирования и размещения резервных фондов страховых компаний;
6. Займов у международных финансовых организаций и частных инвесторов.

Материальные инвестиции могут осуществляться путем:

1. Внесения имущества в уставные фонды предприятий;
2. Предоставления предприятиям давальческого сырья для дальнейшей переработки;
3. Создание сырьевого и другого государственного резерва.
4. Предоставления товарных кредитов и лизинговых операций.

Особую роль и значение в инвестиционной деятельности играет национальная банковская система. Ее ведущая роль состоит не только в том, что банки осуществляют финансовые инвестиции, которые значительно эффективнее материальных. Банки не только являются наиболее крупными потенциальными инвесторами по объему ресурсов. Банковская система в целом обладает уникальной технологией (механизмом) формирования,

концентрации и умножения инвестиционных ресурсов, которая позволяет им осуществлять инвестиционную деятельность даже в условиях полного отсутствия накоплений в экономике страны. Особенно важна роль банковской системы в экономических условиях, которые сложились в Украине. **К характерным чертам украинского рынка капиталов можно отнести следующие:**

1. Государство не может выполнять функцию серьезного инвестора из-за дефицита бюджета, его ненаполняемости, значительного объема внешнего и внутреннего долга, осложненного международным финансовым кризисом.

2. Население не располагает значительными накоплениями в силу невысокого уровня фонда оплаты труда и низкой социальной защищенности.

3. Иностраные инвестиции в экономику Украины не достигли объемов, которые могут существенно улучшить экономическое положение на макроэкономическом уровне.

4. Фондовый рынок (рынок капиталов) в Украине неразвит, что не позволяет использовать эффективный механизм эмиссий акций открытых акционерных обществ.

5. Приватизация не дала возможность осуществить концентрацию капитала, заинтересовать стратегического инвестора, создать эффективные механизмы привлечения инвестиций в промышленные предприятия.

В таких условиях роль банковских инвестиций в экономику страны особенно важна. И, тем не менее, основу особой роли коммерческих банков в инвестиционном процессе составляет прежде всего уникальный механизм формирования инвестиционных ресурсов, которым обладает исключительно банковская система. Никакие другие финансовые институты, предприятия или государство не обладают аналогичным инструментарием. Именно благодаря этому "волшебному" уникальному механизму коммерческие банки остаются высокоприбыльными субъектами предпринимательской деятельности даже в условиях тяжелого экономического кризиса, падения объемов промышленного производства и других отрицательных последствий, связанных с кризисными явлениями.

Специфика создания инвестиционных ресурсов банковской системой состоит в двух основных и принципиальных особенностях организации банковской деятельности, которые заключаются в следующем.

**Первое.** Одним из важнейших источников формирования кредитного портфеля коммерческих банков являются временно свободные остатки денежных средств, находящиеся на расчетных счетах клиентов. Это становится возможным благодаря тому, что все предприятия для осуществления хозяйственной деятельности должны иметь расчетные (текущие) счета в банках. Осуществляя расчетно-кассовое обслуживание клиентов, коммерческий банк постоянно располагает определенной обезличенной суммой денежных средств на расчетных (текущих) счетах клиентов. Размер этого переходящего остатка из одного операционного банковского дня в другой зависит от следующих факторов:

- количества клиентов коммерческого банка и размера оборотов денежных средств по расчетным счетам клиентов;
- разницы между суммой полученных денежных средств на счета клиентов и суммой исходящих платежей.

Размер остатков денежных средств, находящихся на счетах клиентов, колеблется во времени в каждом конкретном банке в связи с разницей между исходящими и входящими суммами платежей. Но сумма остатков на счетах всей банковской системы остается неизменной. Это происходит вследствие того, что исходящие платежи одного коммерческого банка являются входящими для другого и наоборот.

Данный вид банковских ресурсов является основой механизма высокой рентабельности и прибыльности коммерческого банка даже в условиях экономического кризиса. Так происходит потому, что переходящий остаток денежных средств клиентов коммерческих банков является временно невостребованным и может быть использован (временно отвлечен) банком на другие цели, то есть для осуществления кредитных (инвестиционных) операций. Остатки на счетах клиентов выгодно отличаются от других источников формирования банковских ресурсов (например, депозитов или акционерного капитала) тем, что они являются бесплатными (или почти бесплатными) источниками формирования кредитных (инвестиционных) фондов. В то время как по акциям банка, депозитам или другим видам вкладов коммерческий банк должен выплачивать проценты, доход банка соответственно составляет разницу между суммой полученных процентов и выплаченных по вкладам, которая называется маржой. В условиях, когда за ресурсы в виде остатков на счетах клиентов платить не нужно (или почти не нужно), то размер дохода коммерческого банка резко возрастает. Этим и вызвана жесткая конкурентная борьба коммерческих банков за своих клиентов.

Важнейшей особенностью формирования кредитных (инвестиционных) фондов коммерческого банка из временно свободных остатков на расчетных счетах клиентов является то, что банк формирует инвестиционные фонды из средств клиентов вне зависимости от того, какие операции осуществляют их клиенты. То есть вне зависимости от того, как распоряжается клиент своими доходами – расходует их на потребление или накопление (капитализацию), эти доходы служат для формирования инвестиционных ресурсов коммерческого банка. Для формирования кредитных (инвестиционных) фондов банка достаточно самого факта денежных доходов клиента, потому что денежные (финансовые) доходы могут быть получены только на расчетный счет в банке. Другими словами, можно сказать, что **даже в условиях, когда все клиенты коммерческих банков направляют все свои доходы на потребление, отдельные коммерческие банки и вся банковская система в целом может формировать инвестиционные фонды (средства для капитализации).**

Необходимо заметить, что для формирования инвестиционных фондов коммерческих банков не могут быть использованы все свободные ресурсы на

расчетных (текущих) счетах клиентов. Это связано с тем, что размер остатков таких средств колеблется во времени и является трудно предсказуемым. В случае, когда сумма входящих платежей клиентам банка будет меньше суммы исходящих платежей, а все свободные средства клиентов использованы для инвестирования, банк может оказаться неспособным выполнить свои обязательства перед клиентами на разницу между суммой входящих и исходящих платежей. Конечно, коммерческий банк может занять часть средств для покрытия образовавшегося дефицита. Наиболее эффективным и мобильным видом займа в таких условиях является межбанковский кредит. Межбанковский кредит позволяет выровнять тот дисбаланс, который ежедневно образуется в каждом отдельном коммерческом банке в связи с колебаниями размера остатков денежных средств на счетах клиентов, возникающего вследствие осуществления клиентами хозяйственной деятельности. Однако межбанковский кредит не может служить единственным надежным инструментом решения проблемы, поскольку финансовое положение конкретного банка зависит от множества различных факторов. В связи с этим возникает необходимость резервирования части временно свободных денежных средств, находящихся на расчетных счетах клиентов банка для создания стабильных условий для работы банка и повышению его надежности. В Украине такое резервирование осуществляется путем установления единой нормы резервирования Национальным банком Украины, обязательной для всех коммерческих банков. То есть можно утверждать, что **отдельный коммерческий банк может создавать кредитные (инвестиционные) ресурсы в размере суммарных остатков на счетах клиентов банков за вычетом нормы (размера) обязательного резервирования.**

Важным является то, что размер инвестиционных возможностей отдельного коммерческого банка, образуемый доходами его клиентов, так же является основой механизма создания новых инвестиционных ресурсов, но уже всей банковской системой в целом. Это является следующей основной особенностью влияния банковской системы на инвестиционные процессы.

**Второе.** Следующей важнейшей особенностью банковской системы, принципиально отличающей ее от других организаций и предприятий при осуществлении инвестиционной деятельности, является тот факт, что **при инвестировании денежных средств отдельным коммерческим банком банковская система многократно умножает инвестиционные ресурсы и инвестиционные (кредитные) вложения в экономику страны.**

Это происходит при помощи денежного мультипликатора и специфики формирования банковских ресурсов. Суть механизма мультипликатора заключается в том, что при кредитовании (инвестировании) коммерческий банк путем перечисления временно свободных денежных средств клиентов на счета заемщиков, увеличивает количество денежных средств, находящихся в обращении, то есть пополняет расчетные (текущие) счета других предприятий (увеличивает доходы других предприятий). Увеличившийся размер средств на расчетных (текущих) счетах

первоначальных получателей ресурсов вновь увеличивает инвестиционные возможности коммерческого банка, который использует их для новых инвестиций. Так происходит до полного использования инвестиционных ресурсов банковской системой. Единственным фактором, ограничивающим мультипликационный эффект, является норма резервирования. Общеизвестной является формула:

$$ИК = (ИВ - ИП) \times \frac{1}{R}, \quad (5)$$

где:

ИК – вновь созданный инвестиционный капитал банковской системы;

ИВ – инвестиции выданные;

ИП – инвестиции погашенные;

R – норма обязательного резервирования, установленная Национальным банком Украины.

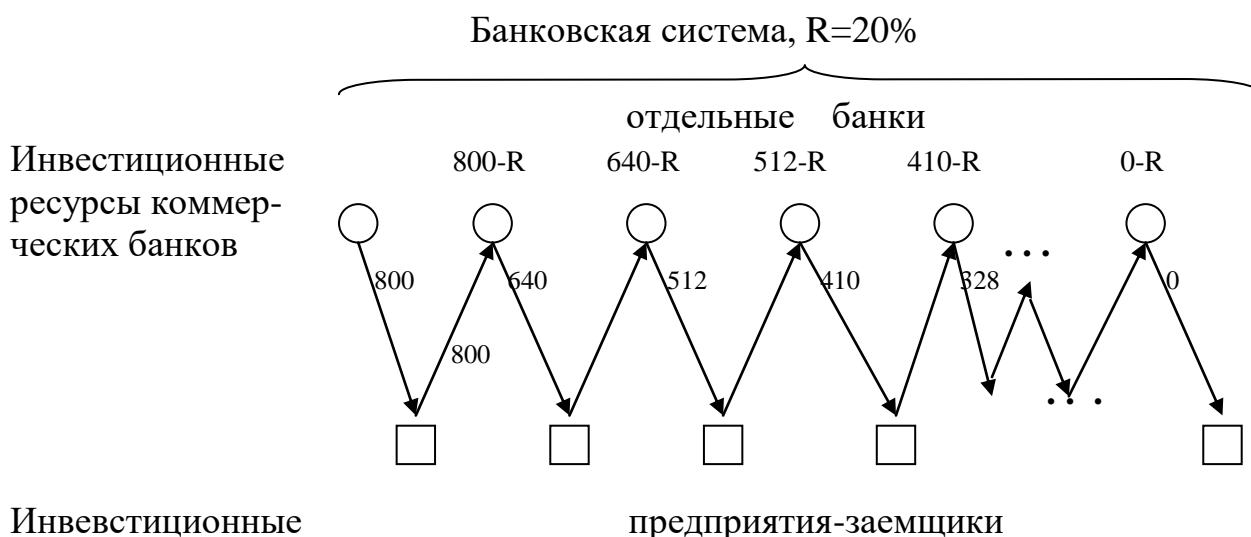
На наглядном примере мы видим, что если коммерческий банк инвестирует 1000 гривень при одновременном погашении 200 гривень предыдущих инвестиционных вложений и норме резервирования, равной 20%, то вновь созданный инвестиционный капитал банковской системы составит:

$$ИК = (1000 - 200) \times 1/20\% = 4000 \text{ гривень.}$$

На примере четко видно, что в случае инвестирования коммерческим банком 800 гривень инвестиции всей банковской системы составят 4000 гривень, то есть инвестиционный эффект отдельного коммерческого банка будет умножен всей банковской системой в количество раз обратно пропорциональное норме резервирования.

Схематически мультипликационный эффект банковской системы изображен на рис. 13.

Рис. 13. Схема мультипликационного эффекта банковской системы



ресурсы всей системы 800 + 640 + 512 + 410 + ... + 0 = 4000

Из приведенной формулы мы видим, что размер инвестиционных возможностей банковской системы зависит от нормы обязательного резервирования. Чем норма резервирования больше, тем меньшим размером инвестиционных ресурсов располагает система, но система (то есть коммерческие банки как отдельно взятые, так и все вместе) становится более надежной. И наоборот, при уменьшении нормы резервирования возрастают инвестиционные возможности системы (то есть возрастают возможности капитализировать доход), но одновременно снижается надежность и устойчивость системы, то есть повышается степень риска. Под степенью риска следует понимать возможность утраты (или функциональной непригодности) самой системы, которая может генерировать инвестиционные ресурсы вне зависимости от накопительных или потребительских тенденций в обществе. Становится очевидным утверждение: **чем больше накапливаем (капитализируем), тем больше рискуем, и наоборот.** Но если не осуществлять накопления вообще, то возникает риск полного износа ("проедания") существующего, то есть созданного ранее капитала. Следовательно, справедливо утверждение о том, что общество не может только потреблять или только накапливать (капитализировать) ресурсы, оно через экономические механизмы должно одновременно выполнять обе эти функции.

Норма обязательного резервирования при этом выполняет важнейшие общественно-экономические функции, перечисленные ниже:

1. Норма резервирования позволяет Национальному банку Украины управлять надежностью банковской системы.
2. Позволяет регулировать инвестиционные возможности банковской системы, то есть управлять процессами накопления (капитализации) и потребления.

Именно поэтому *при обострении кризисных явлений в экономике Национальный банк уменьшает норму резервирования, стимулируя тем самым накопительные тенденции и увеличивает ее при относительной стабилизации, повышая надежность банковской системы.* Вопросы возникновения и снижения различных рисков занимает особое место в финансовой теории и практике, инвестиционной деятельности и экономике в целом.

Итак, мы видим, что благодаря уникальным банковским механизмам и технологиям ведущее место в инвестиционном процессе занимает банковская система.

Необходимо особенно подчеркнуть, что в основе формирования инвестиционных ресурсов коммерческих банков лежат, как это ни удивительно на первый взгляд, не финансовые (банковские) капиталы, то

есть не денежные средства акционеров или привлеченные (заимствованные) средства.

В основе сверхдоходности, колоссальной экономической эффективности и огромнейших инвестиционных возможностей коммерческих банков и всей банковской системы лежит уникальная технология банковского дела, уникальный механизм создания инвестиционных ресурсов. Именно технология банковского дела, основанная на двух принципиальных ее отличиях от всех других субъектов хозяйственных отношений, включая государство, а не финансовый капитал самих банков ставит банковскую систему в центр инвестиционных процессов и на вершину финансовой пирамиды, регулирующей процессы накопления и потребления общества.

В классическом понимании доход, отвлеченный для накопления в виде инвестиций в создание основных материальных или иных фондов, является основой для получения дохода или сверхдохода в будущем в виде экономической отдачи от использования этого капитала, (то есть материальных и иных фондов). Вспомним известную формулу Карла Маркса: деньги – товар – новые деньги. Или другую известную его теорию, в основе которой лежит утверждение о том, что капиталист, он же владелец и собственник капитала (то есть накопленных ранее материальных, финансовых и иных средств производства), нанимает наемных работников для производства общественно полезного продукта с целью его продажи и получения дохода. Большая часть этого дохода в виде прибавочной стоимости достается капиталисту, так как именно он является владельцем и собственником средств производства, то есть владельцем капитала. Другими словами, именно капитал по мнению классика лежит в основе дохода, прибавочной стоимости или сверхдохода.

*Основой дохода и сверхдохода банковской системы является не капитал, а уникальная технология, уникальный механизм создания, использования и умножения инвестиционных ресурсов как продукт интеллектуальной деятельности и общественной экономической мысли.*

**Анализируя вышеизложенное, можно утверждать, что в условиях научно-технического прогресса и рыночных отношений наиболее важным, наиболее экономически целесообразным, наиболее реальным капиталом являются прогрессивные современные технологии и другие продукты научной интеллектуальной деятельности людей как основы для получения дохода и его накопления (капитализации) для предприятий, государства и человека.**

Особое место в развитии научной мысли, способной создавать технологии, являющиеся реальным капиталом в условиях рыночных отношений, занимает экономическая наука. Именно этим объясняются крупные инвестиции и капиталовложения в научные исследования, стимулирование интеллектуальной деятельности и развитие образования в странах с развитой рыночной экономикой.

Уникальной особенностью банковской технологии, способной создавать и умножать инвестиционные ресурсы, является ее общественно-социальное значение. В условиях рыночных отношений банкир, управляющий частным банком, не просто решает проблемы собственника или трудового коллектива, находящегося в его подчинении. Инвестиционная деятельность коммерческого банка влияет на развитие экономики страны и региона, создание инвестиций и формирование национального дохода и национального богатства всего общества, развитие накопительных и потребительских тенденций, экономическую надежность и безопасность общества и многое другое. Однако общество пока не выработало эффективного социально-правового механизма ответственности руководителей коммерческих банков перед обществом. Создание такого механизма будет неизбежно только после ясного осознания членами общества важнейшей роли коммерческих банков в инвестиционных, экономических и социальных процессах.

### **3.2. Категория собственность как характеристики инвестиционного капитала**

Кроме перечисленных выше характеристик капитала, которые существенно влияют на эффективность инвестиционных механизмов, необходимо детально остановиться на форме собственности, или принадлежности капитала. Очевидным является тот факт, что в обществе одновременно существуют накопительные и потребительные тенденции. С точки зрения индивидуума, то есть конкретного человека, эти тенденции являются вполне понятными и объяснимыми. Вместе с тем важнейшим сегментом товарного и финансового рынка являются предприятия и организации с различной формой собственности.

В условиях рыночной экономики существуют три основные формы собственности:

- государственная;
- частная;
- коллективная.

Как следствие равноправности всех форм собственности, предприятия и организации, занимающиеся предпринимательской деятельностью, также принадлежат к различным формам собственности.

Предприятием любой формы собственности управляет определенное количество должностных лиц, которых принято называть менеджерами, а всю команду менеджментом предприятия. Менеджмент предприятия выступает в роли наемной рабочей силы. Однако специфика управленческих кадров в условиях предпринимательской деятельности состоит в том, что принятые ими решения напрямую влияют на эффективность инвестиционных процессов, ликвидность и размер вновь образуемого капитала, накопительные и потребительские тенденции в обществе. Особенно важным является то, что **менеджмент предприятия, не являясь**



**собственником капитала, владеет и распоряжается им в соответствии со своими полномочиями.**

Конечно, собственник не по глупости или наивности вынужден делегировать значительную часть своих полномочий по распоряжению капиталом менеджменту предприятия. Это происходит вследствие интенсивного развития научно-технического прогресса, влекущего за собой углубление процессов разделения труда, развитие новых технологий в области бизнеса, маркетинга, финансов, международных операций, банковских технологий и т. д. Сегодня для управления капиталом, в особенности крупным, необходим квалифицированный менеджмент.

В данном случае речь идет уже не о банковских или финансовых технологиях, а о технологиях управления предприятиями и капиталами. С одной стороны управленческие технологии являются составной частью банковских и других финансовых технологий, которые в условиях рыночных отношений и научно-технического прогресса являются реальным капиталом; а с другой - современные управленческие технологии сами по себе представляют огромный интерес для инвестиционных процессов, так как через них реализуются механизмы собственности. То есть, можно говорить, что **эффективные технологии управления предприятиями являются концентрированным выражением реального капитала в условиях рыночной экономики и научно-технического прогресса.**

Действительно, трудно представить, чтобы собственник транснациональной компании, коммерческого банка, концерна, промышленного комбината или какого либо иного крупного предприятия мог бы эффективно распоряжаться капиталом, контролировать инвестиционные, финансовые и товарные потоки без помощи команды менеджеров и эффективного механизма управления ими.

Команда менеджеров является с одной стороны наемной рабочей силой высокой квалификации, с другой стороны является "гегемоном", то есть передовой движущей силой общества, способной развивать экономику, а в результате ее развития вести общество по пути прогресса.

Эффективность управления любым предприятием (включая коммерческие банки) зависит от множества характеристик его менеджмента.

Сюда входят:

- компетентность, квалификация и профессионализм;
- порядочность и личные качества;
- коммуникабельность;
- уровень образования и культуры;
- возраст и состояние здоровья;
- предыдущая трудовая деятельность, опыт и т. д.

Однако помимо объективных характеристик менеджмента предприятия не меньшую роль при принятии решений, в том числе и инвестиционных, играют субъективные факторы.

Важнейшими составляющими субъективных факторов менеджмента являются:

- экономические механизмы стимулирования;
- механизмы экономической и юридической ответственности за принятые решения.

Несмотря на юридическое равенство всех существующих форм собственности, практика показывает, что при осуществлении предпринимательской деятельности наиболее эффективной является та форма собственности, которая максимально приближена к интересам конкретного человека или группы людей. Это связано с тем, что **различные формы собственности могут обеспечить различную степень воздействия на субъективные факторы менеджмента**, а следовательно, **различные формы собственности могут обеспечить различную степень эффективности функционирования управленческих технологий и предприятия в целом**.

Наглядным примером может служить тяжелое экономическое положение украинских сельскохозяйственных предприятий. Специфика этих предприятий состоит в том, что, используя самые плодородные земли в мире, благоприятные климатические и мелиорационные условия, наличие квалифицированной рабочей силы в достаточном количестве и выгодное географическое положение, эффективность функционирования этих предприятий крайне низкая. Имея практически идеальные природные условия, производя самую ликвидную товарную продукцию – продукты питания, украинские сельскохозяйственные предприятия не просто низкорентабельны, а зачастую просто являются банкротами. Очевидна причина такого положения дел – неэффективные механизмы управления предприятиями, возникшие вследствие неэффективных механизмов собственности на основные фонды (основной капитал) этих предприятий.

Очевидно, что **наличие эффективного механизма собственности является важнейшей деталью управленческой технологии**.

Эффективный механизм собственности должен сочетать в себе высокую степень ответственности менеджмента предприятия за результаты своей деятельности и наличие механизмов экономического стимулирования.

Наиболее удачно такие механизмы могут функционировать на предприятии с частной формой собственности. Собственник может особым образом оговорить условия экономического стимулирования менеджмента предприятия. С другой стороны, может быть осуществлено незамедлительное отстранение от управления предприятием неэффективного менеджмента и оперативно решен вопрос о найме на работу другой команды специалистов. Недостатком функционирования управленческой системы на предприятии с частной формой собственности является субъективизм собственника. Это связано с тем, что собственник определяет эффективность функционирования менеджмента, руководствуясь исключительно собственным субъективным мнением.

Несколько иные механизмы управления на предприятиях с коллективной формой собственности. Необходимо отметить, что организационных форм функционирования предприятий с коллективной формой собственности существует множество. К ним относятся различные акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, кооперативы, колхозы, совместные предприятия, товарищества с полной и дополнительной ответственностью и другие. Однако многие из них имеют сходные механизмы управления, которые можно условно разделить на две основные группы, принципиально отличающиеся друг от друга.

К классическим управленческим технологиям предприятий с коллективной формой собственности относятся:

1. Технологии управления в акционерных обществах открытого типа (АООТ). Аналогично функционируют механизмы управления в большинстве кооперативов, совместных предприятий и т. д.

2. Технологии управления в акционерных обществах закрытого типа (АОЗТ). Аналогично функционируют механизмы управления в обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью, колхозах и т. д.

Принципиальным отличием между механизмами управления АООТ и АОЗТ является наличие или отсутствие права одного из собственников общества свободно распоряжаться (продавать, дарить, менять и т. д.) своей частью (долей, акцией и т. д.) собственности предприятия.

Фактически в АОЗТ отдельный собственник владеет, но не распоряжается своей долей собственности. Право распоряжения собственностью при таком механизме управления принадлежит всему коллективу собственников совместно с менеджментом предприятия. Такие механизмы управления являются крайне неэффективными, ибо с одной стороны собственник не имеет жесткого механизма административного воздействия на менеджмент предприятия, а с другой стороны курсовая стоимость долей собственности (акций, паев и т.д.) устанавливается не рыночными механизмами вследствие спроса и предложения, а субъективным мнением коллектива собственников и менеджмента. То есть процессы накопления (капитализации) и потребления в АОЗТ неадекватны процессам общественного накопления и потребления в условиях рыночных отношений. Теоретически все же возможен случай, когда субъективное мнение собственника совпадает с тенденциями в экономике.

Подтверждением тому могут служить отдельные высокорентабельные украинские коллективные сельскохозяйственные предприятия. Однако такие явления не являются закономерностью. Поскольку механизм управления коллективным предприятием в виде АОЗТ не находится в прямой зависимости от рыночных тенденций, то адекватное реагирование менеджмента предприятия на постоянно меняющиеся рыночные условия может носить исключительно случайный характер.

Для предпринимательской деятельности механизм управления, основанный на коллективной форме собственности в виде АОЗТ, является наименее эффективным.

В отличие от закрытых обществ АООТ может обеспечивать существование максимально эффективных механизмов и технологий управления в условиях рыночных отношений. Это связано с тем, что свободное распоряжение собственником предприятия своей долей собственности в АООТ обеспечивает прямое воздействие финансовых рыночных механизмов и технологий на процессы, происходящие внутри предприятия, включая процессы потребления и накопления. Вполне понятно, что если собственнику не выгодно владеть долей АООТ, то он свободно продаст ее на финансовом рынке, и наоборот. Под выгодностью владения долей собственности АООТ следует понимать экономическую выгоду, т.е. уровень дохода на инвестированный капитал в АООТ.

Кроме того, АООТ обеспечивает оптимальный механизм экономической ответственности и стимулирования менеджмента предприятия. Данный механизм заключается в том, что при неэффективном управлении собственникам не обязательно собираться и выработать решение по замене одной команды менеджеров на другую. Собственники могут сделать это, отказавшись владеть своей долей собственности путем ее продажи. В случае неэффективного функционирования менеджмента АООТ собственников не устраивает уровень доходов на инвестированный в предприятие капитал, они стремятся продать долю своей собственности. В результате предложение долей (акций, паев и т.д.) конкретного предприятия превышает спрос, цена на них падает, а это значит, что новые собственники инвестируют в предприятие ресурсы в меньшем размере, чем предыдущие. В результате размер собственного капитала АООТ, находящегося в распоряжении менеджмента уменьшается. Как следствие, уменьшается размер финансирования расходов на содержание менеджмента. В случае эффективного управления предприятием происходит обратный процесс.

Причем, в случае крайне неэффективного управления стоимость долей АООТ может упасть настолько, что менеджмент может оказаться лишенным собственного капитала предприятия, а следовательно, и средств для существования. В случае эффективного управления предприятием стоимость долей собственности АООТ может возрасти до того, что менеджмент предприятия получит в распоряжение собственный капитал в размере, который позволит получать сверхдоход, часть которого достанется менеджменту.

Одним из дополнительных путей повышения эффективности менеджмента является передача ему в собственность небольшой доли капитала (приблизительно 3-5% от размера уставного фонда).

Говоря о механизмах управления, основанных на коллективной форме собственности, нельзя не отметить постоянно возрастающую роль таких механизмов в обществе. Это связано с тем, что **именно коллективная форма собственности в виде акционерного общества открытого типа может обеспечить максимально эффективную технологию управления капиталом и предприятием, наиболее оптимально реагирующую на постоянно меняющиеся тенденции в условиях рыночных отношений.**

Кроме того, такие технологии управления являются наиболее демократичными и гуманными, они позволяют управлять общественными и социальными процессами экономическими методами, оптимально сочетая права индивидуума и коллектива.

*Вместе с тем коллективная форма собственности в виде акционерного общества закрытого типа лежит в основе наименее эффективных управленческих технологий и механизмов.*

Практика показала, что механизм управления акционерным обществом открытого типа, акции которого являются предметом купли-продажи на фондовой бирже, за достаточно короткий промежуток времени сделали американскую экономику самой эффективной в мире, а денежную единицу США – "валютой всех валют". Ведь по сути дела сама валютная система любого государства является ни чем иным, как акционерным обществом открытого типа. Причем в роли менеджмента выступает национальная банковская система, а в роли обыкновенной акции этого акционерного общества выступает национальная денежная единица.

Основной причиной кризиса экономики стран бывшего СССР, опиравшейся на богатейшие природные и человеческие ресурсы, послужили крайне неэффективные технологии управления, основанные на неэффективных механизмах собственности в виде коллективной собственности предприятий с закрытой организационной формой и государственно-бюрократической собственностью.

Одной из основных причин неэффективности процессов приватизации в Украине и других странах СНГ так же послужило несовершенство механизмов управления вновь образуемых предприятий. Большинство предприятий были трансформированы из государственной формы собственности в АОЗТ, что не могло положительно отразиться на хозяйственной деятельности приватизированных предприятий. С одной стороны приватизированные предприятия перестали быть объектом управления для административных методов, доминирующих на предприятиях государственной собственности. А с другой стороны, они не попали в прямую зависимость от рыночных механизмов и технологий. В связи с этим эффективность управления ими значительно упала, что привело к спаду производства вместо его наращивания. Одновременно приватизированные предприятия в форме АООТ значительно улучшили показатели своей деятельности даже в условиях общего экономического спада.

Следующей уникальной особенностью коллективной формы собственности является то, что **только механизмы управления предприятием, основанные на коллективной форме собственности, способны осуществить практическое привлечение, концентрацию и эффективное функционирование сверхбольших капиталов, влияющих на процессы накопления и потребления в масштабе всей страны и на международном уровне.**

Действительно, количество частных собственников, обладающих сверхбольшими капиталами, не так велико. К тому же каждый из них понимает, что концентрировать весь свой капитал в одном предприятии крайне рискованно и экономически неоправданно. Государство в силу ряда объективных причин не может концентрировать и эффективно управлять сверхбольшими капиталами. Сегодня трудно представить крупный синдикат, банк, концерн, транснациональную компанию с одним учредителем, то есть одним собственником. Все они существуют в виде акционерных обществ различных организационных форм. Крупные предприятия, основанные не на коллективной форме собственности, могут существовать лишь как исключение, но играть серьезную роль в международной экономике они не могут. Механизм акционерного общества открытого типа может обеспечить привлечение максимального размера инвестиционных ресурсов.

Не случайно такие международные финансовые институты как Европейский банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд, Парижский клуб кредиторов, крупнейшие национальные банковские и страховые системы США, Англии, Швейцарии, Германии и др. основаны на коллективной форме собственности. Даже концентрация крупных международных преступных и мафиозных капиталов возможна только на базе коллективной собственности, то есть общего долевого участия преступных организаций и отдельных ее членов. Другое дело, в какой организационной форме, то есть в форме какого общества существует механизм управления, как он сочетается с эффективным механизмом собственности, каковы технологии его практического применения и на каких общественно-экономических технологиях и механизмах основана конкретная форма предпринимательской деятельности.

Особенно наглядно эта ситуация проявляется в банковской системе Украины. В результате перехода к двухуровневой банковской системе и приватизации трех из шести государственных банков (Проминвестбанк, Укрсоцбанк, Агროпромбанк "Украина") в Украине функционируют только два государственных коммерческих банков (Сбербанк, Укрэксимбанк). Остальные более чем 230 коммерческих банков принадлежат к предприятиям с коллективной формой собственности. Примечательной является история крупнейшего коммерческого банка страны – Проминвестбанка Украины. Этот банк в начале формирования независимой банковской системы страны был абсолютным лидером по размеру собственного капитала. Проминвестбанк контролировал около 80% всех денежных ресурсов украинской экономики. Вполне понятно, что другие украинские банки, даже объединившись вместе, не могли составить сколь-нибудь серьезной конкуренции такой крупной финансовой системе. Кроме того, Проминвестбанк обладал высококвалифицированными банковскими специалистами, безупречной репутацией, самой разветвленной сетью филиалов, имел наилучшее техническое оснащение и был известен за пределами Украины. В результате приватизации он был реорганизован в АОЗТ. Его собственниками стало более 80 тысяч акционеров. Стремление

сделать из крупнейшей финансовой системы страны народный банк, но в виде АОЗТ, сыграло отрицательную роль для дальнейшего развития банка. В результате курс акций Проминвестбанка, то есть котировка собственного капитала банка по отношению к другим капиталам украинской экономики, устанавливало Правление АОЗТ Проминвестбанка Украины. Именно Правление, а не рынок, не фондовая биржа, не спрос и предложение регулировали соотношение крупнейшего финансового капитала страны со стоимостью других капиталов и национальной валютой. Правление, а не рынок определяло степень эффективности функционирования этого капитала путем определения размера процентов, выплачиваемых акционерам. Другими словами, крупнейшая финансовая система страны превратилась в своеобразный "финансово-банковский колхоз", где процессы накопления и потребления регулируются не рынком или собственником, а Правлением коллективного хозяйства во главе с его председателем, а вопрос выхода из членов этого коллективного предприятия (то есть продажа акций общества) возможен только с согласия Правления.

В результате приватизации банка был создан неэффективный механизм собственности, который с одной стороны исключал механизмы ответственности руководителей банка перед собственниками, а с другой стороны, не создал механизм стимулирования эффективной работы менеджмента. Правление банка не просто распоряжалось собственностью акционеров, а фактически подменяло собственников банка. Ибо принять решение об увольнении одного Правления и найма на работу другого на предприятии с количеством собственников, насчитывающем десятки тысяч человек, практически невозможно, так как просто невозможно обеспечить кворум при голосовании.

Парламенты самых высокоразвитых стран, имеющих вековые демократические традиции и насчитывающие всего сотни человек, которые регулярно собираются на протяжении многих лет и детально обговаривают голосуемые вопросы, порой не могут прийти к единому мнению при голосовании. Попробуем представить собрание акционеров из 40-50 тысяч человек, где захотят выступить хотя бы 20 тысяч акционеров при пятиминутном регламенте. Одни только выступления займут около 70 суток, не говоря уже о дебатах. А как обеспечить объективность при подсчете голосов?! Если учесть, что члены Правления так же являются акционерами предприятия, то становится очевидным, что большинство собственников не может оказывать влияние на управление предприятием.

В условиях, когда рыночные механизмы не регулируют процессы накопления в АОЗТ, а собственник абсолютно лишен возможности контролировать менеджмент, существует объективная угроза не только экономических ошибок менеджмента, но и злоупотребления служебным положением конкретных представителей (в том числе первого руководителя) менеджмента, включая умышленную растрату капитала предприятия. О расширенном финансировании такого коллективного предприятия путем дополнительной эмиссии акций и речи быть не может. Инвестор не будет

вкладывать капитал в предприятие, которое не контролируется собственником в силу объективных обстоятельств.

В результате такой организационной политики в Проминвестбанке отсутствовал эффективный механизм управления предприятием, повлекший за собой неэффективность управленческих технологий. В течение всего лишь нескольких лет Проминвестбанк потерял бесспорное лидерство в банковской системе Украины, он практически не признается первоклассным банком в международных финансовых структурах, неоднократно поднимался вопрос о лишении банка права работать с бюджетными счетами, а самое главное – резко сократилась прибыльность банка, размер дивидендов на акционерный капитал и ликвидность его акций. Справедливости ради необходимо отметить, что Проминвестбанк и сегодня играет важную роль в финансовой системе страны, однако другие коммерческие банки с более эффективными управленческими технологиями, основанными на более эффективных механизмах собственности, такие как Первый украинский международный банк, Приватбанк и даже ряд небольших банков регионального значения сегодня составляют серьезнейшую конкуренцию бывшему могучему и бесспорному лидеру в банковской сфере.

Аналогичные процессы произошли и с другими ведущими банками страны – Укрсоцбанком и Агропромбанком "Украина". В связи с тем, что изначально эти банки находились в менее выгодном положении, то неэффективность механизма собственности значительно больше отразилось на их клиентах и акционерах. Агропромбанк "Украина" кредиторы вынуждены были объявить банкротом в установленном законом порядке.

**Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что в условиях научно-технического прогресса и рыночных отношений само обладание любым капиталом, включая современные банковские и другие технологии, без технологии управления, основанной на эффективном механизме собственности, не может обеспечить адекватное реагирование на общественные тенденции накопления и потребления и успешное функционирование предприятия (организации), капитала и общества.**

Отдельно необходимо остановиться на государственной форме собственности. Эта форма собственности имеет жесткий механизм, обеспечивающий юридическую ответственность менеджмента перед собственником. Этот механизм изложен в Уголовном Кодексе и других законодательных актах. Данная форма собственности может обеспечить наиболее благоприятные условия функционирования для административно-командных механизмов управления. Однако в условиях рыночных отношений предприятия с государственной формой собственности не могут обеспечить адекватного реагирования менеджмента на постоянно меняющуюся конъюнктуру рынка. Это связано с тем, что механизм высокой юридической ответственности государственного менеджмента не может гармонично сочетаться с финансовыми и коммерческими рисками, присущими рыночной экономике. Государственный чиновник скорее



склонен к консерватизму, чем к риску, даже если степень риска по отношению к потенциальному доходу является невысокой.

Кроме того, организационные формы управления, основанные на государственной форме собственности, не обеспечивают эффективное функционирование механизма экономической заинтересованности менеджмента в результатах деятельности предприятия. Государственному менеджменту, как и частному собственнику, присуща доминирующая роль субъективного мнения при принятии решений, обе эти формы собственности не способны обеспечить прямого влияния рыночных механизмов на накопительные и потребительские тенденции внутри предприятия.

Тем не менее, государственная форма собственности, как и частная, является крайне необходимой для гармоничного функционирования экономики. Государственная форма собственности является практически незаменимой в организационных структурах управления, где общенациональные интересы главенствуют над интересами предприятия. К таким предприятиям можно отнести естественные монополии, ресурсодобывающие предприятия, Национальный банк, военно-промышленный комплекс и т.д.

Трудно представить, чтобы железная дорога и другой естественный монополист руководствовались исключительно собственной прибылью при принятии экономических решений без учета интересов всего государства. Национальный банк, осуществляя постоянно денежную эмиссию, может поднять уровень своих доходов практически до бесконечности, но это повлечет за собой неминуемое падение курса национальной валюты и ухудшение экономических условий хозяйствования в масштабе всей экономики страны. В таких управленческих механизмах государственная форма собственности является оптимальной.

Наличие государственной формы собственности в иных коммерческих предприятиях и организациях является экономически неоправданным. Это и подвигло общество к осознанию необходимости массовой приватизации предприятий в странах бывшего социалистического лагеря. Официальные власти Украины и других стран СНГ при приватизации государственных предприятий допустили ряд существенных ошибок, основными из которых являются следующие:

1. Неверно выбрана организационная форма управления коллективными предприятиями, образованными в результате приватизации. Основной формой необходимо было выбрать акционерные общества открытого типа вместо закрытых.

2. Не создана инфраструктура фондового рынка, позволяющего свободно продавать и обменивать доли (акций) приватизированного имущества. В результате этого капиталы вновь образованных предприятий были лишены важнейшей характеристики капитала – ликвидности.

3. В законодательство страны не были внесены изменения, создающие механизмы ответственности менеджеров перед новыми собственниками предприятия.

4. Дискредитирована сама идея приватизации в общественном сознании тем, что новые организационно-правовые технологии управления не являются эффективными, так как базируются на коллективной форме собственности в виде АОЗТ. А сами капиталы при этом не выполняют социально-полезную функцию.

Подводя итоги изложенному, можно сделать вывод о том, что для гармоничного развития экономики Украины необходимы организационные формы управления, основанные на всех формах собственности.

Вместе с тем, для осуществления предпринимательской и инвестиционной деятельности в условиях рыночной экономики особенно важными, играющими решающую роль, являются технологии управления, основанные на эффективном механизме коллективной собственности в форме акционерного общества открытого типа. Причем, неотъемлемой частью эффективного функционирования таких технологий является наличие национального фондового рынка.

Существенным является так же и то, что вопросы приоритетности тех или иных технологий управления, основанных на различных формах собственности, в значительной степени лежат в области политики. Собственность и механизмы управления ей являются краеугольным камнем экономических программ всех политических партий и общественных организаций. Политические процессы не являются объектом исследования для экономической науки.

Различные политические партии и движения выдвигают свои экономические теории. Для объективности экономических исследований объектом изучения должны служить различные технологии управления капиталом и предприятием во всех без исключения государствах. Поэтому можно предположить, что *национальная экономика имеет такие общественно-организационные технологии управления и формы собственности, которые соответствуют уровню политического сознания нации*. Сложнейшие политические преобразования любого общества соответственно влияют на приоритеты в технологиях управления и формах собственности, а следовательно, и на процессы накопления и потребления, и наоборот.

Роль экономической науки сводится лишь к изучению объективных закономерностей функционирования экономики, предприятий, инвестиционных и финансовых механизмов, технологий управления и т.д. с целью использования объективных закономерностей для дальнейшего прогресса общества.

### **3.3. Оценка имущества при инвестиционной деятельности**

В сложившихся экономических условиях целый ряд организаций, занимающихся инвестиционной деятельностью, сталкиваются с

необходимостью квалифицированной оценки имущества и имущественных прав. Необходимость оценки имущества возникает в следующих случаях:

1. При оценке инвестиционной привлекательности предприятия в целом, его бизнес-плана, определении устойчивости финансового положения предприятия.

2. При осуществлении залоговых операций для определения размера залогового обеспечения инвестиционных ресурсов.

3. При разделе и распределении имущества обанкротившегося предприятия между его кредиторами для покрытия существующих долгов.

4. При определении денежного размера нанесенного предприятию имущественного ущерба.

Для обеспечения возвратности инвестиционных ресурсов наиболее распространенной и актуальной с точки зрения инвестора является оценка залогового имущества. С необходимостью такой оценки сталкиваются инновационные и инвестиционные фонды и трастовые компании, коммерческие банки, частные кредиторы. Эта проблема встанет и перед государством при предоставлении налоговых и других кредитов предприятиям. Уже сегодня государство столкнулось с несовершенством существующих методик оценки приватизируемого имущества и имущественных комплексов предприятий, изложенных в Законах Украины "О приватизации" и "О малой приватизации".

Однако сегодня наиболее остро проблема оценки имущества стоит перед коммерческими банками. Это вызвано тем, что, с одной стороны, эволюция кредитно-финансовых отношений привела банки к осознанию того факта, что исключительно при помощи залоговой формы обеспечения кредитов коммерческий банк может сохранить инвестируемые средства. А с другой стороны, в соответствии с Инструкциями Национального банка Украины при выдаче кредита, необеспеченного залогом, коммерческие банки должны увеличивать ставку резервирования, что существенно снижает кредитоспособность коммерческих банков и всей банковской системы.

Важным является то, что законодательством предусматривается обязательная оценка имущества лишь в двух случаях:

1. Оценка приватизируемого имущества.

2. Оценка определенных видов имущества (недвижимость, автомобили, земельные участки и т.д.) при отчуждении исключительно для определения размера уплачиваемой при этом государственной пошлины.

Однако оба эти вида оценки неприемлемы банкам при кредитовании. Это вызвано тем, что оценка приватизируемого имущества применима исключительно для договора купли-продажи между предприятием и Фондом государственного имущества Украины; к тому же, как показывает практика, эти методики далеки от совершенства. Во втором случае инвестора интересует реальная (максимально приближенная к рыночной) стоимость закладываемого имущества, а не размер государственной пошлины при отчуждении, ведь отчуждения имущества при заключении договора залога не происходит. К тому же, по целому ряду видов имущества вообще не

существует методик его оценки на законодательном уровне. К таким видам имущества относятся: имущественные и авторские права, товары в обороте, авиатранспорт, средства связи, морской и железнодорожный транспорт, произведения искусства, "ноу-хау" и патенты на изобретения, антиквариат, программные продукты, имущественные комплексы, станки, оборудование и многое другое.

Данная проблема осложняется тем, что четкой определенности в путях формирования и развития рынка услуг по оценке имущества нет не только у представителей законодательных органов, но и у бизнесменов и банкиров. Ученые-экономисты так же находятся в стороне от изложенной проблемы. Это привело к появлению различных "независимых" оценщиков и экспертов, которые предлагают свои услуги по оценке различных видов имущества, однако характерным для данных предприятий является то, что все стоимостные и ценовые значения оцениваемого объекта носят исключительно рекомендательный характер. Сами же оценщики и эксперты либо их организации не несут ни материальной, ни юридической, ни какой-либо иной ответственности в случае расхождения реальной рыночной стоимости со стоимостью, рекомендованной самим оценщиком. Отсутствие какой-либо ответственности оценщиков вызвано отсутствием законодательства, регулирующего оценочную деятельность.

В то же время различные официальные структуры, ранее занимавшиеся оценочной деятельностью, такие как Торгово-промышленная Палата Украины, предприятия авто-мотосервиса, различные структуры судебной экспертизы, бюро технической инвентаризации и др., расширили перечень предоставляемых услуг по оценке на платной основе. Тем не менее, в условиях отсутствия единых методик оценки имущества и законодательной базы, такая оценка крайне редко является объективной и еще реже она соответствует реальной рыночной стоимости оцениваемого объекта. А в условиях отсутствия какой-либо ответственности за рекомендуемые оценщиками результатами экспертизы оценка не только является необъективной, но и всегда существует возможность путем преднамеренного завышения стоимости оцениваемого имущества заложить его по заведомо завышенной цене, тем самым совершить хищение инвестируемых средств при помощи неэквивалентного обмена имущественных активов заемщика на денежные активы инвестора.

Это привело к тому, что коммерческие банки все реже и реже пользуются услугами оценочных контор, предпочитая самостоятельно оценивать предлагаемое в залог имущество. Такая мера в какой-либо степени повышает надежность осуществляемой оценки и снижает вероятность возможной махинации. Однако и это не может служить действенным способом решения проблемы. Ведь банк продолжает оставаться в зависимости от ошибки или преднамеренных недобросовестных действий залогового сотрудника. Да и клиенту не всегда нравится, что оценкой предполагаемого залога занимается сам инвестор, который может умышленно занижать оценочную стоимость предполагаемого залога.

Многие клиенты настаивают на независимой экспертной оценке своего имущества, что теоретически может привести к конфликтной ситуации, в результате которой банк может потерять добросовестного и законопослушного клиента. Кроме того, банк не может иметь квалифицированных оценщиков для экспертизы всех возможных видов имущества. Так, например, экспертной оценкой целого ряда имущества (антиквариат, произведения искусства, научные изобретения, драгоценные камни и т.д.) занимается узкий круг профессионалов, и удовлетворить спрос на данных сотрудников физически невозможно. Для оценки других видов имущества одного или двух экспертов недостаточно, необходимы экспертные группы или комиссии (например, при оценке сложных имущественных комплексов или объектов недвижимости и т.д.).

Следствием сложившейся ситуации является то, что коммерческие банки работают с узким кругом залогового имущества, который, как правило, ограничивается тремя-пятью его видами, среди которых: недвижимость, товары в обороте, дебиторская задолженность, автотранспорт и некоторые виды ценных бумаг. В качестве залогового имущества практически никогда не используется: железнодорожный, морской и авиатранспорт, земля и право ее аренды, драгоценные металлы и камни, патенты и авторские права, предметы искусства и антиквариат, пакеты акций действующих предприятий, имущественные комплексы предприятий, каналы и средства связи, передовые технологии и изобретения, уникальное оборудование и другое нестандартное оборудование, имущество и имущественные права. Такая практика сужает инвестиционные возможности кредиторов, развитие инфраструктуры рыночной экономики, что в конечном итоге отрицательно сказывается на всей экономике. Складывается ситуация, при которой инвестор практически игнорирует целые имущественные группы, то есть фактически не признает эти виды имущества за товар, который можно реализовать, а средства, вырученные от реализации, направить на погашение существующего долга. Такая ситуация не только тормозит развитие рыночных и товарно-денежных отношений, но и подрывает будущее самой банковской и финансовой систем, ибо возникает закономерный вопрос: если инвесторы не признают эти виды имущества за товар, то кто же его будет покупать? А если и купит, то по какой цене? Видимо, по сильно заниженной, т.е. значительно меньшей, чем себестоимость производства этих видов имущества и имущественных прав. В таких условиях даже наличие производства целых товарных групп ставится под вопрос, а о развитии или о расширенном воспроизводстве и речи быть не может.

Тем не менее, появление и развитие организаций и предприятий, занимающихся экспертной оценкой имущества, в том числе залогового, повлекло за собой ряд положительных последствий. Нарботан большой (хотя и не всегда положительный) практический опыт осуществления такого рода деятельности. Этот опыт заключается и в попытках разработать определенные методики по оценке имущества. Опробованы на практике все известные методы оценки имущества:

- затратный метод (метод восстановительной стоимости);
- метод аналогов;
- метод доходности или капитализации.

На практике определены случаи, в которых наиболее приемлемым является тот или иной методы оценки. Осуществлены попытки создания направлений в экспертизе и оценочной деятельности. Одним словом, произошло зарождение оценочного движения в Украине. Обращено внимание общественности на важность развития рынка оценочных услуг и в первую очередь на создание единой законодательной базы в этом направлении. В условиях формирования рынка оценочных услуг положено начало формированию профессиональных кадров в области экспертной оценки имущества.

Проблема формирования квалифицированных профессиональных кадров экспертов и оценщиков заслуживает особого внимания. Необходимо отметить, что учебные заведения пока не занимаются подготовкой специалистов в области оценки имущества. Отсутствует так же в достаточном количестве и педагогический состав для решения кадровых вопросов. Среди ученых до сих пор нет единого мнения о путях формирования таких педагогических кадров, однако сам факт необходимости подготовки специалистов в области оценочной деятельности не вызывает ни у кого сомнения. Такая необходимость связана с тем, что при переходе от плановой экономики к рыночной и в связи с упразднением таких структур управления как Госплан и Государственный комитет по ценообразованию, тем не менее, сохраняется необходимость наличия единообразной системы определения стоимости имущества.

Необходимо отметить, что любая оценка имущества имеет смысл лишь на конкретный момент времени. Это связано с тем, что стоимость имущества, как и стоимость денег, различна во времени. Тем не менее, это не является помехой при осуществлении оценочной деятельности, так как с помощью коэффициента инфляции и других коэффициентов, характеризующих динамику развития конкретного сегмента рынка, можно с достаточной степенью точности определить стоимость имущества в последующие моменты времени.

Подводя итоги, можно определить, что основными направлениями развития оценочной деятельности являются:

1. формирование законодательства по оценочной деятельности;
2. обучение и подготовка квалифицированных экспертов по оценке имущества;
3. дальнейшее развитие существующей системы предприятий, занимающихся оценочной деятельностью.

### **3.4.Региональные инвестиции коммерческих банков**

Развитию банковского дела, например в Донбассе, присущи все положительные и отрицательные тенденции, характерные для экономике Украины.

Однако условия функционирования коммерческих банков в Донецком регионе имеют ряд существенных отличий от макроэкономических условий экономики Украины. К таким характерным условиям относятся следующие:

1. Большое количество и плотность населения на территории Донецка и Донецкой области, что существенно повышает роль такого сегмента рынка как рынок частных вкладов и банковских услуг, предоставляемых физическим лицам.

2. Высокая концентрация промышленных предприятий, которая обуславливает наличие емкого рынка кредитных вложений и развитие всех видов и форм вексельного обращения как с участием коммерческих банков, так и без них.

3. Сильная экспортно-импортная ориентация предприятий Донецка и области вызывает спрос на предоставление коммерческими банками высококвалифицированных услуг на международных финансовых рынках.

4. Наличие сложной социальной обстановки, которая требует отвлечения финансовых ресурсов банков на проведение социальных и благотворительных мероприятий.

Банковский маркетинг как концепция адекватного реагирования на меняющиеся условия рыночной экономики позволяет проанализировать и определить пути дальнейшего развития и направления деятельности коммерческих банков Донецкого региона.

Результаты маркетингового анализа показывают, что коммерческие банки в нашем регионе относительно успешно решают две специфические задачи:

- кредитование промышленных предприятий региона;
- предоставление услуг на международных финансовых и валютных рынках.

Однако и эти функции коммерческими банками выполнялись с определенными недостатками. Так, при предоставлении кредитов предприятиям региона не всегда размер предоставляемых ресурсов был привязан к реальным потребностям рынка (как внешнего, так и внутреннего). Часто вместо этого решалась задача максимальной загрузки производственных площадей, либо увеличения объема промышленного производства. В условиях, когда многие промышленные гиганты были ориентированы на нужды всех республик бывшего СССР, а реальные рынки сбыта не позволяют реализовать продукцию в старом объеме, такая кредитная политика отдельных коммерческих банков привела к невозврату кредитных ресурсов, замораживанию оборотных средств банка, уменьшению наполняемости государственного бюджета. Причиной этого явилось отсутствие у коммерческих банков маркетинговой стратегии при выработке кредитной политики.

При предоставлении услуг на международных финансовых и валютных рынках коммерческие банки Донецкого региона максимально преуспели. Создание в Донецке Первого Украинского международного банка подчеркивает огромное экономическое значение экспортно-импортной ориентации Донецкого региона. Однако и здесь коммерческие банки переживают проблему подбора и обучения высококвалифицированного банковского персонала для работы с зарубежными партнерами.

Однако подавляющее большинство проблем Донецкого региона при работе на зарубежных финансовых рынках связано с кризисными явлениями на макроэкономическом уровне, несовершенством инвестиционного законодательства Украины и др.

Кроме того, многие Донецкие региональные управления и филиалы крупных коммерческих банков не признаются иностранными банками как первоклассные банки, соответственно, не принимаются гарантии таких банков, что значительно осложняет работу предприятий по международным аккредитивам.

Наиболее неразвитым сегментом рынка банковских услуг в регионе является рынок услуг физическим лицам. Несмотря на то, что более чем два года назад Национальным банком Украины разработана и утверждена Инструкция по открытию расчетных счетов физическим лицам – гражданам Украины и их расчетно-кассовому обслуживанию, коммерческие банки так и не начали практиковать этот вид услуг. Сложившаяся ситуация является парадоксальной, ведь нет никаких законодательных преград и даже действуют нормативные акты, разрешающие безналичные расчеты граждан Украины как с предприятиями, так и между собой. Эта форма расчетов имеет существенные преимущества перед наличной формой, она выгодна банкам как дешевый источник финансовых ресурсов, государству – как источник платежей в бюджет и повышения курса национальной валюты, населению – как надежных способ оплаты, исключая возможность обмана и нарушения законодательства. Так, например, при покупке одним гражданином Украины у другого квартиры, автомобиля, дома, дачи или другого дорогостоящего имущества при заключении договора купли-продажи и нотариального его удостоверения встает проблема расчета покупателя с продавцом. В большинстве случаев расчеты осуществляются в наличной иностранной валюте, что является как незаконным, так и небезопасным. Предоставление банками услуг по расчетно-кассовому обслуживанию (например, путем выписки обеспеченного банком чека) не является в отличие от пластиковых и электронных карточек дорогостоящей услугой и является выгодной для всех участников.

Практически неразвитым является рынок предоставления кредитов физическим лицам, в то время как в странах с развитой рыночной экономикой расчетно-кассовое и кредитное обслуживание населения занимает приоритетное место во взаимоотношениях банка с клиентами. Экономисты США подсчитали, что количество наличных долларов, находящихся во внутреннем обороте США в десятки раз меньше, чем



наличный долларовой оборот за пределами страны. Причиной этого является тот факт, что сами жители Америки практически за все платят в безналичной форме. Предоставление банками услуг по расчетно-кассовому обслуживанию частных лиц существенно снижает спрос на наличную иностранную валюту и, как следствие, повышает курс национальной валюты.

В условиях большой плотности населения Донца и Донецкой области данное направление развития банковских услуг является наиболее перспективным.

Говоря о банковском маркетинге Донецкого региона, нельзя не затронуть взаимоотношения между банками и предприятиями угольной промышленности и черной металлургии. Учитывая, что предприятия этих двух отраслей исторически составляют основу всей экономики региона и являются для него приоритетными в международном и межрегиональном разделении труда, коммерческие банки даже в условиях спада объемов производства ведут жесткую конкурентную борьбу за предприятия этих отраслей. Основной формой сотрудничества банков с данными предприятиями является предоставление кредитов в значительных объемах. Вместе с тем, те коммерческие банки, которые кредитуют эти отрасли, сталкиваются с проблемой обеспечения возвратности кредитных ресурсов. В условиях рыночной экономики единственным надежным обеспечением возвратности финансовых вложений является залог. Наиболее привлекательными для инвестиций в таких условиях являются металлургические комбинаты и коксохимзаводы, они располагают высоколиквидным залоговым имуществом в виде товаров в обороте – готовой продукции и достаточно ликвидными имущественными комплексами предприятий. Это привело к увеличению объемов кредитных вложений в данные предприятия и, как следствие, к небольшому росту объемов производства в черной металлургии. Значительно сложнее обстоит дело с инвестиционной привлекательностью шахт, особенно тех, которые добывают уголь не для металлургии, а для энергетической промышленности. В результате неплатежей за электроэнергию энергетики несвоевременно рассчитываются с шахтами за поставленный уголь, что делает энергетический уголь низколиквидным и ненадежным залоговым обеспечением предоставляемых кредитов, другим ликвидным залоговым имуществом шахты не располагают. Сложившаяся ситуация, очевидно, будет сохраняться до тех пор, пока не стабилизируется положение в энергетической отрасли на макроэкономическом уровне и не будет решена проблема неплатежей за произведенную и потребленную электроэнергию.

Следующей особенностью является наличие крупных предприятий химической отрасли промышленности. В отличие от металлургических предприятий рентабельность, перспективность и инвестиционная привлекательность предприятий химической отрасли сильно отличается в зависимости от ассортимента производимой продукции. Коммерческим банкам для принятия инвестиционных решений необходимы серьезные маркетинговые исследования тенденций спроса на продукцию

химкомбинатов как на внутреннем, так и на внешнем рынке. К сожалению, банки в силу ряда причин сегодня не готовы к таким серьезным исследованиям, следствием этого является тот факт, что лишь отдельные предприятия химической отрасли являются прибыльными и работают стабильно. В будущем, несомненно, инвестиции в эти предприятия на основе глубоких маркетинговых исследований способны резко улучшить как финансовое положение предприятий региона, так и самих банков.

В целом, несмотря на имеющиеся недостатки, коммерческие банки Донецкого региона играют важную роль в его экономике, формировании рыночной инфраструктуры региона и в условиях отсутствия государственного финансирования и при незначительных объемах иностранных инвестиций являются важнейшим источником финансовых ресурсов региона.

### **3.5. Информационное обеспечение процессов инвестирования**

Значительная роль банковского маркетинга в инвестиционной деятельности оборачивается рядом серьезных дополнительных требований к нему, среди которых главным является исследование больших объемов информации о состоянии и динамике рынка конкретного продукта. Данная задача осложняется спецификой бизнеса в банковской деятельности, которая тесно связана с таким понятием, как "коммерческая тайна". Очевидным является то, что большинство предпринимательских структур не расположены делиться с кем либо секретами прибыльности своего бизнеса и перспективами его развития, а некоторые умышленно искажают информацию, чтобы ввести в заблуждение своих конкурентов, другие инстанции, включая и коммерческие банки. Среди возможных источников банковского маркетинга можно выделить следующие:

#### **1. Информация, предоставляемая самим клиентом. К ней относятся:**

- официальная информация (учредительные документы предприятия, балансы и другая бухгалтерская документация, акты аудиторских проверок предприятия, хозяйственные договоры, заказы, информация о предыдущей деятельности);
- перспективная информация (анализ состояния и динамика сбыта продукции, осуществлявшейся самим предприятием, его бизнес-план и собственная стратегия поведения на рынке);
- субъективная информация (информация об административном персонале предприятия, его профессионализме, репутации, коммуникабельности, серьезности намерений и т. д.).

#### **2. Данные официальных статистических органов и организаций:**

- статистические данные конкретного региона;
- данные отдельной отрасли или предприятия;

- статистические данные состояния экономики в целом.

### **3. Официальная информация органов государственной власти:**

- нормативная информация: законы, постановления и их проекты Верховной Рады Украины, Кабинета Министров, местных органов власти, Указы Президента Украины, разъяснения Верховного Суда Украины по условиям применения норм законодательства, международные договоры и др.;

- государственный бюджет Украины;
- информация о перспективах государственной поддержки отдельным отраслям народного хозяйства: государственный заказ, официальный прогноз министерств о перспективах развития отраслей народного хозяйства, данные о наличии, размерах, адресности и сроках технических кредитов за счет средств министерства финансов или Национального банка Украины и др.;

- информация о налоговых и таможенных льготах и перспективах изменения данного законодательства;

- информация о размере минимальной и средней заработной плате, данные о "потребительской корзине" населения и его социальной защите, наличие и размер задолженности по заработной плате и т. д. (для оценки сегментов рынка, которые непосредственно ориентированы на платежеспособный спрос широких слоев населения).

### **4. Данные официальных биржевых котировок и аукционных торгов:**

- информация о котировках на товарных биржах страны и конкретного региона;

- информация о котировках акций на фондовых биржах;

- информация о котировках валют на украинской межбанковской валютной бирже;

- информация о торгах на приватизационных аукционах;

- информация о торгах по распродаже имущества обанкротившихся предприятий;

- биржевые котировки на ведущих мировых биржах и аукционах.

### **5. Анализ сообщений средств массовой информации:**

- профессиональные экономические и обзорно-аналитические издания, теле- и радиоканалы;

- другие средства массовой информации.

### **6. Данные компьютерных информационных сетей:**

- информация открытых информационных сетей (Internet, Fido, Relkom и др.);

- информация закрытых профессиональных сетей (SWIFT и т. д.).

### **7. Данные специальных исследований:**

- политические, социальные и экономические обзоры специализированных научно-исследовательских институтов, кафедр, лабораторий, отдельных ученых, видных деятелей государства, а также зарубежные исследования;

- официальные исследования и опросы общественного мнения общественных и социологических организаций.

**8. Информация о перспективах развития банка и национальной банковской системы в целом (как одного из крупнейших платежеспособных заказчиков).**

**9. Информация о перспективах развития внешнего и внутреннего рынка, крупных фирм, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, и предприятий, являющихся естественными монополиями в различных отраслях экономики.**

**10. Сложившаяся практика работы с конкретным клиентом.**

На базе собранной и систематизированной информации осуществляются не только маркетинговые исследования, связанные с инвестиционной деятельностью, но и другие исследования. Например, по продвижению на рынок банковских услуг, не требующих от коммерческого банка значительного отвлечения финансовых ресурсов. К таковым можно отнести следующие услуги:

- по расчетно-кассовому обслуживанию клиентов;
- по оформлению и выдаче справок и других документов;
- по хранению ценностей;
- по оценке имущества и разного рода консультации;
- информационные услуги (не выходящие за рамки распространения информации, содержащей коммерческую тайну);
- услуги обменных пунктов.

Предоставление указанных услуг коммерческими банками занимает значительную долю в общих доходах банка, что вызывает заметную конкуренцию на рынке банковских услуг. Продвижение новых услуг на данном рынке, поддержание и увеличение объема реализации имеющихся услуг невозможно без информационного обеспечения банковского маркетинга.

Необходимо отметить, что при маркетинговых исследованиях коммерческие банки должны использовать максимальное количество источников информации. Вместе с тем в современных условиях некоторые виды информационного обеспечения особенно актуальны. К ним относятся: официальная информация органов власти, данные официальных биржевых котировок и аукционных торгов, данные компьютерных информационных сетей, специальные исследования. Роль указанных источников информации будет возрастать по отношению к другим источникам.

Сегодня коммерческие банки имеют достаточный объем информации для принятия грамотных инвестиционных и маркетинговых решений. Основной задачей для банковской системы является выбор конкретных источников информации и информационных потоков и дальнейшая их аналитическая обработка.

Выработать единственно верную схему отсева ненужной информации и дальнейшей эффективной обработки необходимой вряд ли возможно. Это

связано с тем, что в зависимости от конкретного сегмента рынка, охваченного конкретным банком, будет зависеть и информационная база банковского маркетинга. Кроме того, управление финансами, в особенности банковскими ресурсами, в значительной степени зависит от индивидуальных характеристик руководителя банка, таких как профессионализм, интуиция, порядочность и т.п.

В информационном обеспечении банковского маркетинга особое место занимает обратный поток информации, то есть информации от банка к клиенту. Следствием целенаправленного информирования потенциальных и действительных клиентов должна быть их уверенность не столько в прибыльности сотрудничества с конкретным банком, сколько его надежностью. В условиях жесткой конкуренции на финансовом рынке особенно актуальны вопросы защиты от недобросовестной рекламы, дезинформации относительно реального положения дел у конкурентов, попыток информировать клиентов о негативных тенденциях в конкурирующих банках и наоборот. Несмотря на наличие Закона Украины "Об информации" до сих пор не выработан эффективный механизм ответственности предпринимательских структур за предоставление необъективной информации о конкурентах и антирекламу. Национальным банком Украины не разработаны соответствующие инструкции для создания соответствующих условий в банковской системе Украины.

Не менее важным аспектом информационной базы банковского маркетинга являются механизмы аналитической обработки маркетинговой информации. Для таких сложных структур управления, какими являются структуры управления коммерческими банками и банковскими системами, важнейшим элементом управленческого процесса в банках является организация информационных потоков внутри банка с целью создания максимально благоприятных условий для принятия решений.

Вполне естественно, что один или несколько руководителей банковской системы не могут детально анализировать информацию обо всех событиях и изменениях условий рынка. В банке особенно четко видны различия между специалистом в конкретной области банковского дела (будь то кредитный или валютный сотрудник, залоговик, специалист по векселям, пластиковым карточкам, компьютерным сетям и т.д.) и руководителем банка, который может и не быть профессионалом в отдельном направлении банковской деятельности. Задача руководителя банка состоит в организации условий для эффективной работы специалистов и выработки стратегии поведения банка на конкретных сегментах рынка, а так же в осуществлении контроля за выполнением принятых решений. Для эффективной обработки, систематизации информационных потоков и выработки предложений в крупных банках и банковских системах должны существовать отдельные структурные подразделения, схожие во многом на отделы экономического анализа. В их функциональные обязанности должны входить следующие функции:

- выбор путей сбора маркетинговой информации для коммерческого банка и их приоритетность;
- определение характера и объема получаемой информации;
- определение размера расходов коммерческого банка на маркетинговые исследования;
- анализ полученной информации и ее систематизация;
- изучение влияния исходящей информации коммерческого банка на изменения условий рынка;
- прогнозирование рыночных тенденций;
- выработка конкретных предложений по маркетинговой политике банка, основанных на экономических расчетах.

Несмотря на наличие указанных структур и их обоснованных предложений, основные стратегические решения по управлению банковской системой целесообразно принимать коллегиально на совете управляющих.

Особую роль в информационном обеспечении коммерческих банков играет уровень образования и компетентности как сотрудников банка, так и всего населения. В условиях экономической безграмотности и правового нигилизма населения трудно рассчитывать, что исходящая информация коммерческого банка в виде рекламы сможет оказать существенное влияние на формирование или увеличение платежеспособного спроса на услуги банка для рядовых граждан.

Наглядным примером может служить отсутствие спроса со стороны населения на услуги по расчетно-кассовому обслуживанию физических лиц, несмотря на отсутствие правовых преград и значительное преимущество данной формы обслуживания. Поэтому важнейшей задачей, встающей перед коммерческими банками и другими предпринимательскими структурами, является повышение уровня экономического образования населения и своих сотрудников.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, методологией банковского дела выступает системный подход как принцип диалектики, как форма конкретизации учения о всеобщей связи, движении и развитии материальной действительности и форм ее отражения в сознании человека. Исследование управления сложными динамическими системами, в качестве которых выступают банковские, на базе системного подхода означает изучение их свойств, структуры, организованности, управляемости, поведения и развития с учетом взаимодействия их с окружающей средой.

В монографии дается характеристика свойств банковских систем, предлагается понятийный аппарат банковского дела на основе системного подхода, делаются выводы о том, что при организации управления банками, во-первых, необходимо учитывать рассмотренную сложность банковской системы, во-вторых, характер взаимодействия с окружающей средой, и, в-третьих, соответствие организованности управления (содержания, структуры, связей и процесса принятия решений) организованности самой банковской системы.

Впервые также сделана попытка обоснования теоретико-методологических основ инструментария банковского дела, в частности банковского маркетинга, на основе инструментария науки и практики маркетинга. При этом в качестве критерия выбран не алфавитный, как это делалось до сих пор, а тезаурусный подход, в основу которого положен закон смысловых, "гнездовых" связей и отношений между понятиями и их группами.

В результате методология и инструментарий банковского дела позволили системно рассмотреть проблемы реального капитала, его особенностей в условиях функционирования сети коммерческих банков, категории собственности как фундаментальной характеристики инвестиционного капитала, оценки имущества при инвестиционной деятельности, в особенности на региональном уровне.

Проведенные исследования позволили сделать следующие выводы:

- в условиях рыночных отношений наиболее важным, экономически целесообразным реальным капиталом являются прогрессивные современные технологии и другие продукты научной интеллектуальной деятельности людей как основы для получения дохода и его накопления;
- различные формы собственности могут обеспечить различную степень воздействия на субъективные факторы менеджмента, а следовательно, различную степень эффективности функционирования управленческих технологий и организации в целом;
- для гармоничного развития экономики Украины необходимы организационные формы управления, основанные на всех видах собственности;

- основными направлениями развития имущественной оценочной деятельности является формирование его законодательства, обучение и подготовка квалифицированных экспертов по оценке имущества и совершенствования самой системы оценочной деятельности;

- коммерческие банки в регионах выступают важнейшим источником финансовых ресурсов, особенно в условиях недостаточного государственного финансирования тяжелой промышленности и незначительных объемах иностранных инвестиций.

В целом необходимо отметить, что важнейшей задачей, стоящей перед коммерческими банками и другими предпринимательскими структурами является повышение уровня экономического образования как банковских работников так и всего населения. Это прямой путь, ведущий к успеху рыночной экономики с социальной ориентацией.



## ЛИТЕРАТУРА

1. Аристотель. Аналитики.-Мн.: Современное слово, 1998.-448с.
2. Ансофф Р. Стратегическое управление: Пер. с англ.-М.: Экономика, 1989.-519 с.
3. Бабичев М.Ю. и др. Банковское дело.-М.: Экономика, 1994.-396 с.
4. Банкротство: стратегия и практика выживания. 4.1. Как избежать банкротства / Под ред. Г.П. Иванова, В.А, Кашина.-М.: Б.И.,1993.- 293 с.
5. Богданов А.А. Тектология / Всеобщая организационная наука /. В 2-х кн.- М.: Экономика, 1969.- 655 с.
6. Бритченко И.Г. Банковский маркетинг: организация процессов инвестирования.-Донецк: ИЭПИ НАН Украины, 1997.-200с.
7. Бритченко И.Г. и др. Бизнес: путь к успеху.- Донецк: ДонГАУ, 1995.- 114 с.
8. Бритченко И.Г. Банковский маркетинг как стимулятор рыночных преобразований В кн.: Бизнес и маркетинговый менеджмент (международные и региональные аспекты).- Донецк: ДонГАУ, 1997.- С.123-144.
9. Бритченко И.Г. Управление кредитным риском.- В сб.: “Международная логистика и маркетинг в странах с переходной экономикой”.- Киев – Донецк: ДонГАУ, 1996.-С.235-237.
10. Бритченко И.Г. Макроэкономические проблемы инвестирования на основе банковского маркетинга.- В сб.: “Развитие рыночных процессов на Украине : макроэкономические и региональные аспекты”- Донецк: ИЭПИ НАН Украины, 1997.- С. 68–70.
11. Бритченко И.Г. Социальный аспект банковского маркетинга.-В сб.:“Социально-гуманитарные аспекты менеджмента”- Донецк: ДонГАУ, 1997.-С.22-24.
12. Бритченко И.Г. Инвестиционное обеспечение переходных экономик.- В кн.: “Ринкові реформи і економічний розвиток перехідних суспільств: приклад України”.- Киев: ИМО Киевского университета им. Т.Г. Шевченко, С.104-114.
13. Вайсман А. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху; Стратегия менеджмента: 5 факторов успеха. Пер. с нем. – М.: “Интерэкспорт”, Экономика, 1995.- 344 с.
14. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. Учебник для экон. спец. вузов.-М.:Высш.шк., 1994.-224 с.
15. Вудвок М., Фрэнсис Д. Раскрепощенный менеджер. Для руководителя – практика. Пер. с англ.-М.: Дело, 1991.-320с.
16. Гастев А.К. Как надо работать.-М.: Экономика, 1968–380 с.
17. Герасимчук В.И. Управление маркетингом.- К.: ИСИО, 1993.-403 с.

18. Герчикова И.Н. Маркетинг и управление капиталистическими фирмами. – М.:МГИМО, 1991.–256 с.
19. Древнекитайская философия: Собрание текстов в 2-х томах-М.: Мысль, 1972.-363с.
20. Джонсон Р. и др. Системы и руководство.–М.: Советское радио, 1971.–648 с.
21. Долан Э., Линдсей Д. Макроэкономика. Пер. с англ.–С.–Пб., 1994.–402с.
22. Дракер П.Ф. Управление, нацеленное на результаты: Пер. с англ.–М.: Технол.шк.бизнеса, 1993.–192 с.
23. Зеленевицкий Я. Организация трудовых коллективов. Введение в теорию организации и управления. Пер. с польск. –М.:Прогресс, 1971.–310 с.
24. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы: Пер. с англ.– М.:Экономика, 1991.–239 с.
25. Ковалев В.В. Финансовый анализ : Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности.–М.: Финансы и статистика, 1996.–432 с.
26. Коно Р. Стратегия и структура японских предприятий.– М.: Прогресс, 1987.–383 с.
27. Котарбински Т. Трактат о хорошей работе.–М.:Экономика, 1975.–270 с.
28. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент.-СПб.: Питер Ком, 1998.-896с.
29. Кондаков Н.И. Логический словарь-справочник.-М.: Наука, 1974.-720с.
30. Кунц Г., О'Донелл С. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций. В 2 т.: Пер. с англ.–М.:Прогресс,1993.–283 с.
31. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: Учебник для вузов.(пер. с англ. под ред. В.П. Колесова, М.В. Кулакова,- М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997.-799с.
32. Лысенков Ю.М., Ляшко В.П. Операции банков с векселями.– К.:Ludoprint Ukraine. 1995.–150 с.
33. Маркетинг / Под ред. А.Н. Романова.–М.: Банки и биржи, 1996.–560 с.
- 34.Мертенс А.В. Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории.-К.: Киевское инвестиционное агенство, 1997.-46с.
35. Садовский В.Н. Основания общей теории систем.-М.: "Наука", 1974.-279с.
36. Сирополис Николас К. Управление малым бизнесом. Руководство для предпринимателей: Пер. с англ.-М.: Дело, 1997,-672с.
37. Современный бизнес: Учеб. в 2-х томах: Пер. с англ. Д. Дж. Речмен, М.Х. Мескон, К.С. Боуви, Дж. В. Тилл.-М.: Республика, 1995-910 с.
38. Словарь греко-латинских терминов: Этимологический справочник.-Т. 3.-М.: Сов. энциклопедия, 1984.-439с.
39. Уотермен Р. Фактор обновления: как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании: Пер. с англ.-М.: Прогресс, 1988.-362с.
40. Уткин Э.А. Банковский маркетинг. 2-е изд.-М.: ИНФРА-М, 1995-

304c.

41. Druker P. The Marketing in Business Mentality.-New York, 1975.-413p.

42. Hill W. Marketing-managment.- Bern; Stuttgart: Haupt, 1990.-567p.