Байкальский государственный университет экономики и права

Ю.Н. Гойденко
Ю.В. Рожков

Ценообразование в коммерческих банках: ориентация на выживание

Иркутск

Издательство БГУЭП
2005

УДК 336.71:338.5
ББК 65.9(2)262
Г 59

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Байкальского государственного университета экономики и права

Рецензенты:
д-р экон. наук, проф. А.В. Новиков
д-р экон. наук, проф. Г.М. Тарасова

Гойденко Ю.Н., Рожков Ю.В.

Г 59 Ценообразование в коммерческих банках: ориентация на выживание. монография / под науч. ред. профессора В.И. Самарухи. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2005. — 432 с.

ISBN 5-7253-1298-4

Рассматриваются подходы к формированию теории ценообразования, основанной на принципах выживания и долгосрочного функционирования коммерческих банков в условиях масштабной экономической глобализации. Раскрыты проблемы современной теории и практики установления цен в коммерческих банках; описаны методические трудности перехода от целей, ориентированных на максимизацию прибыли, к витальным целям.

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических вузов, предпринимателей, а также широкого круга читателей, интересующихся проблемами ценообразования в коммерческих банках.

ББК 65.9(2)262

ISBN 5-7253-1298-4

© Гойденко Ю.Н., Рожков Ю.В., 2005
© Издательство БГУЭП, 2005

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 5
Глава 1. ФОРМИРОВАНИЕ ТЕОРИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ КАК ЗАДАЧА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ 13
1.1. Оценка степени теоретической проработки тематики «Цена и ценообразование» 13
1.2. Взаимосвязь и взаимообусловленность процессов ценообразования и распределения экономического блага 24
1.3. Теоретический подход к разработке структурной компоненты отраслевого ценообразования 38
Глава 2. ТРАНСФОРМАЦИЯ НАУЧНЫХ ВОЗЗРЕНИЙ О ЗНАЧИМОСТИ СОВРЕМЕННЫХ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ ... 55
2.1. Актуальные проблемы развития банковских систем ... 55
2.2. Закономерности материализации негативного потенциала потребителей банковских услуг 98
2.3. Идеология формирования способов долговременного развития коммерческих банков 118
Глава 3. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ 164
3.1. Квинтэссенция мнений о теории цен: исторический аспект 164
3.2. Динамика представлений о сущности категорий ценовых доктрин 186
3.3. Специфика процесса ценообразования в банках 219
Глава 4. ИСХОДНЫЕ ПОСЫЛЫ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ 247
4.1. Анализ практики ценообразования в коммерческих банках 247
4.2. Статистические методы выявления экономических закономерностей: характеристика динамики цен 292
4.3. Значимые аспекты характеристики процесса ценообразования в банках 313
Глава 5. ПРОГНОЗ СОСТОЯНИЯ СЕГМЕНТОВ СИСТЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ 344
5.1. Полемика о целях и принципах банковской деятельности 344
5.2. Моделирование абрисов системы современного ценообразования в банках 362
ЗАКЛЮЧЕНИЕ..... 412
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 414

К ЧИТАТЕЛЮ

Предлагаемую читателям монографию «**Ценообразование в коммерческих банках: ориентация на выживание**» можно смело отнести к числу таких научных работ, авторы которых обращаются к столь сложной и неразработанной теме. Конечно, это не означает, что теория ценообразования в банках не развивается; в последнее время стали появляться отдельные тематические работы, исследующие специфику процесса установления цен в банках. Основу большинства этих работ составляют, как правило, традиционные взгляды на состав и структуру цен на банковские продукты, ценовую политику и стратегию, методы и схемы ценообразования. Главное же в том, что практически без изменения в этих изданиях остаётся позиция авторов в отношении роли ценообразования.

Это третья монография Ю.Н. Гойденко и Ю.В. Рожкова о проблемах ценообразования в кредитных организациях. Авторы чётко обозначили новую грань многочисленных неурядиц современных банковских структур и развили гипотезу о реальности угрозы полного исчезновения такого рыночного института как коммерческий банк.

Главное достоинство работы в том, что наши коллеги, дальневосточные учёные, не ограничились лишь виртуальным научным прогнозом, а предложили серьёзное «противоядие» феномену разрушения банковских структур — **концепцию специфическим образом ориентированного ценообразования.**

Убеждён, монография будет весьма полезна всем тем, кто серьёзно изучает теорию и практику ценообразования в коммерческих банках.

С уважением

д-р экон. наук, профессор,
заслуженный деятель науки
Российской Федерации
В.И. Самаруха
научный редактор издания

ВВЕДЕНИЕ

XX-е столетие, а в особенности последняя его треть, ознаменовалось значительными изменениями в структуре мировой экономики; хозяйственная деятельность общества по своему уровню стала силой планетарного масштаба. Интенсивная концентрация производства, финансово-промышленного и банковского капитала, монополистическая перестройка экономики сопровождались социальными сдвигами; появились определённые предпосылки для разрешения фундаментальных противоречий во взглядах на вопрос о соединении принципов рыночного хозяйствования с господствующей ролью национальных государств. Хотя деятельность правительств носит осторожный характер, осуществляется на фоне слабеющей поддержки со стороны общественности, государство (в широком смысле) действует последовательно в ряде вопросов. Это регулирование совокупного дохода, расходуемого на приобретение товаров и услуг, при обеспечении достаточно высокого уровня покупательной способности, позволяющей реализовать всю произведённую в стране продукцию; достижение высокого уровня эффективной занятости.

Кроме того, этот исторический период прошёл под знаком ожесточённых дискуссий о сущности и перспективах глобализации, споров о том, каким путём в ближайшем будущем пойдёт мировая цивилизация. Несмотря на многочисленные концепции, представленные по этому поводу зарубежными и отечественными учёными, — восторжествует ли в конечном итоге концепция «глобализации» или «конца истории», «информационного общества» или «социального постмодерна» и «нового мирового порядка постиндустриализма», — их всё же объединяет общая идея о том, что мир переживает сложный, диалектический процесс, формируемый разнонаправленными тенденциями.

Радикально меняющийся мир в условиях коренной социальной

трансформации превратился в предмет многочисленных научных исследований, а совершающиеся в обществе перемены стали одной из наиболее примечательных черт современной жизни. Сам факт указанных перемен не вызывает никаких сомнений и рассматривается в качестве неизбежного и обязательного элемента поступательного развития человечества. Наиболее очевидное среди нововведений и изменений, безусловно, относится к области применения всё более сложной и совершенной техники и технологий в сфере материального производства. По мере того, как машины и механизмы вытесняют простой и подчас примитивный труд, они начинают выполнять несложные функции человеческого мозга. Безусловно, машины и сложные современные технологии постоянно нуждаются в крупных вложениях капитала, в том числе финансового. И эта область человеческих интересов теперь приобретает особый статус, став приоритетной практически во всех случаях, когда необходимо обозначить и дать оценку наиболее существенным переменам в современном обществе. Поиск, интеграция и применение крупного финансового капитала сопряжены с определёнными, как правило, значительными издержками, что во много раз повышает роль научных прогнозов и предвидения основных тенденций в социально-экономических процессах.

Характерной особенностью современного мироустройства является непрекращающаяся череда различающихся по содержанию, направленности, силе, широте охвата и последствиям экономических кризисов. Опасные своей систематичностью финансово-банковские кризисы приобрели характер явлений, возникновение которых требует скорейшего пересмотра известных, многократно апробированных подходов к решению традиционных задач. И, если в последнее время такие кризисы поражали страны, догоняющие индустриальную модернизацию, — в 90-е годы прошедшего столетия очагами финансовых кризисов были страны,

обычно, с недостаточно высоким уровнем социально-экономического развития, сумевшие лишь приблизиться к уровню экономически и технологически развитых стран Западной Европы и Северной Америки, — это вовсе не означает, что более развитые страны, широко эксплуатирующие инерцию прошлых достижений и преимущества социально-политических структур, надёжно защищены от подобных перспектив.

Пронизанные нитями политических, экономических, социально-демографических, культурных и иных связей общества лишены защиты перед **угрозами раскачивания и развала финансовой, денежной и банковской систем**. В этой ситуации практически единственной испытанной мерой, препятствующей развитию нежелательных событий, остаётся государство, которое воздействует на социально-экономические процессы традиционными, как правило, нерыночными методами. Отсюда возможен простой вывод, что концепция, согласно которой современные корпорации подчинены рыночным законам, рынку, устарела. Теперь следует говорить о том, что корпорации управляются в зависимости от того, как близко подошла экономика к состоянию, именуемому «кризис». По мере того, насколько явно проявляются симптомы «болезни», представляются неопровержимые её доказательства, нерыночная роль государства усиливается, либо ослабевает.

Отмечено, что интенсивность колебаний маятника, описывающего чередование негативных и позитивных уровней экономики, нарастает. По крайней мере, частота кризисов, предкризисных угроз настолько велика, что возникает справедливый вопрос о том, как же на самом деле «работает» экономика государства: по воле рынка, либо по предписаниям государственной власти? В идеальном обществе не возник бы вопрос, каким образом сохранить работоспособность и эффективность экономики, поскольку «власть правительства и рыночная производительность имеют противоположные цели» [249, с. 93]. Но такое общество может рассматри-

ваться только как удобная теоретическая модель для исследований и никакого отношения к действительности не имеет.

По-видимому, ни в одном ином разделе экономической науки нет столь очевидного противоречия, логических неувязок, как это допущено в теории цен. Тем более очевидны проблемы теории, когда мы обращаемся к ценам, формируемым на рынке услуг коммерческих банков. Безусловно, наука и раньше, и теперь активно реагирует на динамичные процессы в обществе, особенно, если эти процессы являются экономическими, и отзываются по этому поводу мощным потоком исследований, посвящённых осмысливанию отношений человека и общества, поиску практических путей к достижению согласия между ними. Но наряду с этим множатся свидетельства усугубления экономической ситуации, из чего вытекает вывод, что вне поля зрения остаётся нечто важное, существенное, без чего разрешение многих проблем невозможно. При фактически полном отсутствии какой-либо научной теории цен в коммерческих банках, в этой области человеческой деятельности организован и особым образом поддерживается беспрецедентный для других сфер экономики режим, целью которого является сохранение уникальной во всех отношениях инфраструктуры банковского предпринимательства.

В повседневной жизни едва ли различимы большая часть из тех проблемных вопросов в области цен, которые так очевидны при более пристальном к ним обращении. Сегодня, как никогда ранее, вопросы цен, ценообразования, практики взаимодействия кредитных организаций с конкурентами, государственными органами, обществом, для удовлетворения потребностей которого банки и созданы, требуют не просто изучения различных аспектов влияния коммерческих банков на экономические процессы — они требуют формирования теоретически обоснованной, стройной и ясной системы знания, позволяющей охватить и учесть весь спектр вопросов, определяющих сложность возникающих задач.

До конца не решённые, сложные сами по себе общеэкономические вопросы (например, мера участия государства в управлении экономическими процессами, поддержание конкуренции и развитие монопольных традиций, процесс распределения общественного продукта, растущая редкость ресурсов); политические вопросы (наиболее значительным среди них является вопрос перспектив межнациональных интеграционных процессов); социальные вопросы (проблема занятости, уровня благосостояния, демографии); правовые вопросы (законодательная база не отвечает интересам банков, общества и государства) оказались самым тесным образом взаимоувязанными с более конкретными вопросами: стабильность и эффективность функционирования банковских систем; выживаемость коммерческих банков; совместимость интересов частного инвестора и государства; доверие населения к банковскому предпринимательству и др. Возникла необходимость объединить эти вопросы в единую систему.

Такой подход, пока не получил широкого распространения, поскольку в обществе не сложилось и не закреплено устойчивое мнение о том, что финансовые, банковские системы находятся у опасных границ своего развития. Вместе с тем, теперь эти проблемы стали предметом исследований, тогда как ранее они попросту не поднимались и не изучались. Сегодня требуется фундаментальное переосмысление, смена привычной точки зрения на процесс исторической динамики банковских систем; необходимы программы развития и поощрения альтернативных, нетрадиционных взглядов на процессы, относящиеся к деятельности банковских систем вообще и банков, в частности. Не секрет, что такие программы время от времени возникают, но их число слишком мало, и для того, чтобы они стали эффективными, требуется, во-первых, разработка и принятие новой парадигмы в отношении места и роли банковских систем и коммерческих банков в социально-экономических процессах; во-вторых, формирование лояльного отношения государства и общества к их новому

внешнему облику и внутреннему содержанию; в-третьих, пересмотр самими коммерческими банками (акционерами, банковским персоналом) своих целей и задач. Последнее, по-видимому, окажется наиболее сложным заданием, поскольку потребует от банков значительных усилий, направленных на пересмотр привычных, основополагающих взглядов на банковское предпринимательство.

Психологическая составляющая таких усилий окажется наиболее важной. В этой связи целенаправленная деятельность в решении проблем выживания банков потребует совершенно иного уровня мышления и воспитания; прежние подходы, механизмы, принципы, привычки и даже опыт могут оказаться не только неэффективными, но и опасными, поскольку нацелены на получение и рост прибыли, сохранение главенствующих позиций коммерческих банков по отношению к потребителям услуг. Теперь же подобные «ценности» и «идеалы» необходимо заменить; **центром должен стать потребитель и его интересы.**

Общетеоретические вопросы, относящиеся к целям деятельности коммерческих структур (включая коммерческие банки), раскрыты достаточно широко; они получили своё толкование в научных трудах многих учёных. Экономическое содержание прибылемаксимизирующей модели исследовали Р. Гильфердинг, Т.Р. Мальтус, К. Маркс, К. Менгер, Л. Мизес, Дж.С. Милль, Д. Рикардо, Г.А. Саймон, А. Смит, Й. Шумпетер и другие видные учёные.

Теоретические основы влияния конкуренции на уровень прибыли разрабатывали Ф. Найт, Дж. Робинсон, П. Сраффа, Р. Харрод, Э. Чемберлин, а также ряд других исследователей проблемы.

Тема выживания коммерческих структур, как альтернатива прибыле-ориентированной деятельности, развита в многочисленных исследованиях таких учёных как П. Друкер, Дж. Гэлбрейт, А. Маршалл и др.

Сегодня предпринимательскую прибыль всё чаще воспринимают

двояко. С одной стороны, никто не отрицает, что коммерческая прибыль необходима для полноценного функционирования субъекта экономики; с другой же, признаётся, что ориентация на прибыль, особенно если при этом игнорируются права потребителей, ослабляет его конкурентные преимущества. Обе точки зрения имеют как сильные, так и слабые стороны; как сторонников, так и противников. Сложность же заключается в том, что ни одна из сторон пока не сумела доказать свою правоту, поскольку на практике мы наблюдаем не только успешное развитие и процветание прибыльных корпораций, но также и их угасание. И наоборот. Многие из тех, кто отличается неэффективным, убыточным ведением хозяйства, на протяжение длительного времени удерживаются «на плаву».

Для современных коммерческих банков и банковских систем вопрос **альтернативы «прибыль — выживание»** стоит очень остро, так как сочетает в себе существенное противоречие. Если банк концентрирует усилия на достижении лучших результатов по прибыли, это вовсе не означает, что коммерческая структура гарантирует себя от финансовых неудач в дальнейшем и готова к долгосрочной деятельности.

Сложная и до конца не определённая природа цен, противоречивый характер механизмов их определения, подразумевают, что процесс формирования концепции витально-ориентированного ценообразования в коммерческих банках должен опираться на систему принципов: исторического, логического, теоретического, эмпирического.

Теоретическую и методологическую основу исследования вопроса составили обоснованные в трудах отечественных и зарубежных авторов принципиальные положения и выводы, охватывающие широкий круг взаимосвязанных проблем, актуальных как для наук общественных (социология, психология, философия, конфликтология), так и экономических (маркетинг, финансовый менеджмент, банковское дело), занимающихся изучением объективных закономерностей экономического

состояния и развития общества, статистической обработкой и теоретической систематизацией явлений хозяйственной жизни, выработкой практических рекомендаций в области производства, распределения, потребления благ и их обмена.

В своём исследовании авторы опирались на труды отечественных учёных: Абалкина Л., Бабста И., Борткевича В., Блюмина И., Бухарина Н., Гальперина В., Дмитриева В., Есипова В., Канторовича Л., Кондратьева Н., Кронрода Я., Лаврушина О., Липсица И., Лукина В., Львова Д., Майзенберга И., Мстиславского П., Немчинова В., Пробста Е., Пунина Е., Слепова В., Столярова Н., Струмилина С., Туган-Барановского М., Турецкого Ш., Фадейкиной Н., Фельдмана Г., Чупрова А., Чуханова З., Шапошникова Н., Яковца Ю. и других; работы зарубежных учёных и практиков: Алена П., Алчиана А., Бём-Баверка О., Блауга М., Визера Ф., Винера Дж., Гильфердинга Р., Гэлбрейта Дж., Джевонса У., Друкера П., Дюпюи Ж., Кейнса Дж., Кенэ Ф., Кирцнера И., Кларка Дж., Колодко Г., Маркса К., Маршалла А., Менгера К., Мизеса Л., Милля Дж., Модильяни Ф., Найта Ф., Ойкена В., Петти В., Рикардо Д., Робинсон Дж., Сапира Ж., Сисмонди С., Смита А., Сраффы П., Сэя Ж., Тюрго А., Фишера И., Фридмена М., Хакена Г., Харриса Л., Хикса Д., Хотеллинга Г., Чемберлина Э., Энгельса Ф., Эрроу К., Шумпетера Й. и других.

Авторы с благодарностью воспримут вопросы, дискуссию, замечания, пожелания по содержанию и идеям данной монографии, направленные на e-mail: gdnk_y@mail.ru; zdnrf@mail.ru

ГЛАВА I

ФОРМИРОВАНИЕ ТЕОРИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ КАК ЗАДАЧА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

1.1. Оценка степени теоретической проработки тематики «Цена и ценообразование»

Логика эволюции научных взглядов на проблему развития учения о цене, такова, что любые попытки «объявить» завершённой хотя бы одну из теорий, составляющих это учение, обречены. Принимая как аксиому предикат А. Маршалла, — в его «Принципах экономической науки» находим: «Экономическая наука добилась большего продвижения вперёд, чем какая-либо другая отрасль общественных наук» [164, с. 223], — мы, между тем, отстаиваем позицию, что «не существует и не может существовать «законченных теорий»; несмотря на предположение Дж.С. Милля о завершённости теории стоимости [178, с. 172], всегда будут существовать отдельные, упущенные из виду звенья в проблеме ценности» [58, с. 94]. Полагаем, что современная теория цен ущербна, а тезис — «цена не существует вне обмена», не верен.

Маркс, впрочем, как и многие другие учёные до и после его, рассматривают цену как денежное выражение ценности благ. Следовательно, условие существования цены какого-либо блага — есть его ценность.

Согласимся с данным подходом к категории «цена». В свою очередь, по мнению классиков, ценность, существует лишь в том случае, если предмет или вещь полезны и представляют собою **благо**, то есть обладают потребительной ценностью. В противном случае о ценности говорить бессмысленно. Обратимся к Ж.-Б. Сэю: «Всегда же, несомненно, то, что если люди признают за предметом определённую ценность, то лишь в отношении его употребления: что ни на что не годится, тому и не дают никакой цены» [265, с. 30]. И на вопрос о том «кто станет тужить по

поводу того, что расплескался стакан воды из неиссякаемого источника…?» [35, с. 255 — 256], ответ подготовлен, и он очевиден: никто, потому, что ценности наш «неиссякаемый источник» воды, не представляет никакой. Итак, условием существования цены, её атрибутом, следуя экономическому учению, есть **полезность** и **ценность** предмета. Мы принимаем и эту посылку.

Обратимся к категории «благо». К. Менгер не считает полезным, полезностью, благом предметы, не обладающие способностью быть поставленными в причинную связь с удовлетворением человеческих потребностей: «Хинная кора перестала бы быть благом, если бы совершенно исчезли болезни, излечению которых она служит, так как тогда не было бы более той единственной потребности, с удовлетворением которой она находится в причинном соотношении» [169, с. 51]. Значит, ответ на вопрос: «Нуждается ли человек в том, либо ином предмете?», формирует наше восприятие предмета: благо или не благо. «Для того чтобы предмет стал благом, или другими словами, для того, чтобы он приобрёл характер блага (*Guterqualitat*), необходимо совпадение следующих четырёх условий: 1) человеческой потребности; 2) свойств предмета, делающих его годным быть поставленным в причинную связь с удовлетворением этой потребности; 3) познания человеком этой причинной связи; 4) возможности распоряжаться предметом таким образом, чтобы действительно употреблять его для удовлетворения этой потребности» [169, с. 40].

По К. Менгеру, мера воды, в изобилии находящаяся вдалеке от человека, который в ней нуждается, также лишена полезности. То же самое можно сказать о многом из того, что в обычной жизни, окружая нас, создаёт наслаждение и обеспечивает удовольствие, а в случае недоступности — бесполезны. Эти замечания, как будто, справедливы и не лишены логики. Вода и другие блага явят полезность в том, случае, если человек

будет иметь к ней доступ и желание воспользоваться по собственному разумению. Но недосягаемый для получения удовольствия предмет или вещь не приносят никакой пользы людям. Так рассуждает один из авторов крупнейшей экономической теории — маржинализма. Эти рассуждения приводят к заключению: полезность предметов, недоступных для человека в конкретное время, равна нулю. Между тем, вместе с А. Флюксом мы считаем, что «взгляды австрийских авторов нельзя принять без некоторой критики» [298, с. 16]. О какой полезности в данном случае говорят классики маржинализма? Какова полезность в нашем понимании?

Обычно мы обращаемся к полезности: возрастающей, убывающей и предельной. Ещё мы говорим о присутствии, либо отсутствии полезности. Иными словами, всё, что нельзя применить к удовольствию человека, полезностью не отмечено; всё, что служит человеку во благо, наоборот, в большей, либо меньшей мере полезно. Первая пара тёплых ботинок и овчинный полушубок в зимнюю стужу для человека куда полезнее, чем вторая пара обуви и второй полушубок. Согласно «предельному закону» [56, с. 8] каждый последующий «набор» одежды для одного и того же человека будет терять некоторую дельту (Δ) полезности, пока полностью не «насытит» потребность; полезность каждого последующего блага будет снижаться.

Убывающая полезность вещи, — заметьте, вещи, которая на самом деле не теряет своих физических качеств, — как будто иллюстрирует процесс поэтапного «затушёвывания» некой неизменной величины, константы, которая на самом деле лишь изменяет свою видимую, психологически воспринимаемую часть. Для полноты восприятия рассуждения, представим себе пустой стеклянный стакан, который выражает постоянную величину полезности искомого блага $\boldsymbol{X}$. Теперь мысленно наполним его водой на треть. Оставшиеся две трети пустоты стакана, — пусть это будет $\boldsymbol{X_{2/3}}$, — это его полезность в настоящее время. В

отличие от предыдущего значения, полезность снизилась на величину $\boldsymbol{X_{1/3}}$. Из этого следует, что потребительские качества блага, его ощущаемая полезность для потребителя, снижены. «Наполнив» условный стакан доверху, мы вообще теряем полезность ($\boldsymbol{X_0}$), и одновременно с этой потерей лишаемся блага (рисунок 1).

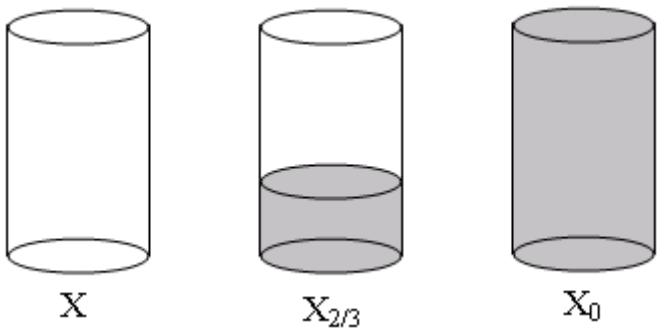


Рисунок 1 — Иллюстрация «исчезающей» полезности (по К. Менгеру)

Господствующие научные воззрения на эту проблему отвергают мысль о возможности существования блага в отрыве от полезности, исчезновение которой равносильно исчезновению самого блага; «предмет теряет характер блага … когда изменение в сфере потребностей человека имеет следствием то, что нет потребности, к удовлетворению которой предмет был бы пригоден, … теряется годность последнего быть поставленным в причинную связь с удовлетворением человеческих потребностей… исчезает познание причинной связи между ним и удовлетворением человеческих потребностей… исчезает возможность распоряжаться им, а именно, когда люди не только не могут непосредственно употреблять предмет для удовлетворения своих потребностей, но и не имеют в своём обладании средств, чтобы опять подчинить его своей власти» [169, с. 38–39]. Такова теория. Но её отдельные тезисы сомнительны.

Совершенно очевидно, что полезность нематериальна. Это не металл, не жидкость и не газ. Полезность — психологическое ощущение

«надобности» предмета, вещи и, если хотите, явления. В противном случае, следовало бы приложить значительные усилия, чтобы доказать: проходя через какую-то грань, — этот условный «переход» предмета от одного состояния к другому обозначен «австрийцами» как способность, либо неспособность какого-либо предмета быть поставленным в причинную связь с удовлетворением человеческих потребностей, — «материальная полезность» исчезает.

По мнению классиков, «зримая полезность» представляет собой только лишь краткосрочное свойство, или акциденцию блага; его «жребий» [32, с. 11], то есть случайность. Причём, указанное свойство является субъективным; оно обусловлено различиями восприятия индивидуумов поскольку «полезность каждого потребляемого предмета различна для каждого потребителя» [92, с. 32]; «функция полезности, — уточняет У. Джевонс, — индивидуальна для каждого вида предмета» [85, с. 72]. Д. Бернулли [32, с. 14] считает, «выгода, полученная из сколь угодно малого выигрыша, может считаться обратно пропорциональной имеющемуся состоянию». Проиллюстрируем это определение.

Если в ненастную погоду малообеспеченный человек удовлетворится зонтом и тёплой одеждой, чтобы пешком идти к месту работы, то человек состоятельный, облачённый в такую же тёплую одежду и зонтом в руках, всё же воспользуется услугами такси. Ему незачем экономить на транспорте, поскольку полезность услуги транспортной компании в условиях ненастья предпочтительнее, выше потраченных им денег.

Мы защищаем тезис о том, что полезность предмета носит эссенциальный, то есть существенный характер. И не исчезает даже в том случае, если физический доступ к предмету ограничен или вообще невозможен.

Зададим вопрос: «Что на рубеже XIX — XX вв. влекло тысячи людей на Клондайк и Юкон?». Ответим на него: «Возможность найти золото и обеспечить себе тем самым значительное состояние». Для активных

участников «золотой лихорадки» золото на берегах таёжных рек представляло значительную полезность. Не находясь в руках старателей, оно уже обладало высокой ценностью. То же можно сказать о причинах, побуждающих будущих собственников неких отсутствующих, пока, полезностей, вкладывать существенные средства в получение прав на разработку недр; допустим, есть предположение, что приобретаемый участок богат нефтью — неоспоримым благом для человека.

Разве можно считать бесполезными «полезные ископаемые» за миллионы лет накопленные в недрах: уголь, руду, нефть, минералы, только лишь потому, что они находятся вне зоны нашей досягаемости? Уголь, залегающий в виде пластов, на глубине 500 — 800 метров обладает полезностью. Но это свойство, в отличие от «зримой полезности», которая воспринимается человеком в ходе получения удовольствия, пока, не реализовано, можно сказать, что полезность угля «дремлет»; его «зримая» сторона проявится всего лишь на короткий срок. Добыча, продажа, хранение, топка и превращённая в пепел прежняя субстанция *Bedarf* — вот недолгий по времени путь нашей «зримой» полезности. Итак, мы говорим, что уголь, «осязаемый» имажинально, до времени не поднятый «на-гора», обладает полезностью. Обращаясь к экономике исчерпаемых ресурсов Г. Хотеллинг [318, с. 263] и Р.М. Солоу [257, с. 305] настаивали, что залежи необходимых человеку ресурсов получают рыночную ценность на основе перспективы их добычи и реализации.

По аналогии скажем, предмет, которым временно нельзя распоряжаться так, чтобы действительно употреблять его для удовлетворения потребности, также полезен для человека, как и те, которыми уже человек обладает. Но эта полезность, как уже отмечено выше, до времени не реализована. Схожую позицию, по нашему мнению, занимал и У. Джевонс. Рассуждая о мотивах, побуждающих человека действовать, — чувствах удовольствия и страдания, — он обратил внимание: «Полезным предметом

является тот, который вызывает удовольствие, либо уже имеющейся у него пользой, либо ожиданием его будущей пользы» [86, с. 68]. Эта ожидаемая полезность — «просто сумма взвешенных полезностей, компонент неопределённых перспектив» [16, с. 356]. В формализованном виде:

U(A или **B**, **p)=pU(A)+(1-p)U(B),**

где: *U (A или B, p)* — полезность неопределённой перспективы событий A и B;
p — вероятность получения события A;
(1-p) — вероятность получения события B.

К этому есть существенное дополнение М. Фридмена и Л. Сэвижда, поясняющее подход к оценке сил, воздействующих на конечный результат и чистоту расчётов: «Так как «прочие условия» предполагаются одинаковыми для альтернатив ***A*** и ***B***, то полезность этих двух альтернатив может быть описана функциями только доходов и учитываемых вероятностей, а не сопутствующих обстоятельств» [300, с. 224].

Может возникнуть вопрос о том, как быть с полезностями, которые человеку никогда в руки не попадут и его надобности не удовлетворят? Возьмём, уникальные металлы земного ядра. Даже гипотетически сложно представить, что когда-либо человеку удастся проникнуть в область «внешнего ядра» Земли на глубину 3 000 км, представленного, — как предполагают учёные-геологи, — в основном соединениями химически чистого железа. Допустимы ли в таком случае рассуждения о полезности предмета, представления о котором практически нет? С точки зрения экономических отношений — нет, как предмет обмена это «нечто» в центре Земли рассматривать нельзя и мы не можем рассуждать на тему перемещения «благ из рук одного экономического агента в руки другого, сопровождающееся встречным движением другого блага» [329, с. 69]. Если же на вопрос смотреть под иным углом, например, обратиться к оценке вещества внутри земного ядра, как абсолютной необходимости для

существования Земли и человечества, ссылка на полезность уместна.

Итак, мы принимаем концепцию о том, что предмет имеет цену только в том случае, если он полезен человеку и «наделен» ценностью. Вместе с тем, в отличие от устоявшейся точки зрения, мы обнаруживаем в предметах полезность и ценность для нужд человека и в тех случаях, когда доступ к искомому предмету ограничен, и не удовлетворяется одно из «менгеровских» условий существования блага — возможность распоряжаться предметом таким образом, чтобы действительно употреблять его для удовлетворения этой потребности.

Что сказал бы основатель австрийской школы, — К. Менгер, — если бы внимательно изучил практику открывшейся в 1848 г. срочной товарной биржи в Чикаго (*Chicago Board of Trade*)? Как бы он оценил применимость выдвинутых условий существования блага (об условиях существования блага мы говорили выше)?

А ведь современная практика, принципы работы срочных бирж, продающих фьючерсные контракты, опровергают некоторые положения учения К. Менгера о благе: «Продавец фьючерсного контракта берёт обязательство поставить актив в будущем, а покупатель соглашается признать его» [67, с. 586]. Срочная биржа предоставляет право торговцам продавать несуществующие полезности, которые лишь в будущем проявят свои свойства, делающие его годным быть поставленным в эту причинную связь с удовлетворением этой потребности.

Виртуальные блага предлагают и банки. Что можно сказать об их услуге, когда они привлекают во вклад средства граждан? Только то, что благом, — а денежный вклад с первых минут для банка представляет «зримую полезность», — он является лишь для банка. Вкладчик может рассчитывать на «материализацию» пользы от вклада спустя некоторое время; по истечение срока, оговоренного в договоре; в момент передачи личных средств банку на сохранение, вместе с услугой он не получает

полезности в виде дохода — фактической причины обращения в банк.

Обратимся теперь к категории «цена». Современнику, знакомому с постулатами различных направлений теории денег, известно: человек живёт обменом товара на товар; обмен является обязательным условием превращения произведённого продукта в товар; товаром-посредником при обмене благ выступает, «третий товар» — деньги. Для оценки блага используется его количественное выражение, — цена; цена представляет собой норму ценности; ценностью обладают лишь полезные предметы.

Нам также известно, — наукой это доказано, — что первое упоминание о деньгах «содержится в глиняных табличках, найденных в развалинах Ура и составленных 3 700 лет до н.э. В них речь шла о серебряных слитках, используемых в расчётах за покупки» [44, с. 7]. Из этого следует, что торговле и её более простой форме — обмену, являющемуся «обобществляющим элементом производства» [120, с. 32], более пятидесяти веков.

Итак, период исторической смены эпох и перехода от «дикости» к «цивилизации», — именно об этом периоде в истории человечества мы сейчас говорим, — ознаменован, существованием таких категорий, как цена и ценность. Помимо того, уже существовала, отнесённая к самым «значительным видам деятельности, имеющей своим предметом обмен» [22, с. 329], торговля в той форме, как её толкует составитель старейшей энциклопедии торговли Савари де Брюслон в «*Dictionnaire universal du commerce*». По его мнению «под «торговлей» следует разуметь всякого рода мену, куплю, продажу, всякие обороты» [Цит. по 138, с. 3].

Мысленно перенесёмся в эпоху дотоварных отношений, в период «детства человеческого рода» [341, с. 680], когда, как вытекает из теории, не существовало ни денег, ни цены, и обратимся к себе с вопросом: «Что же представляла собой «дикость» с точки зрения обмена?». Ответ очевиден: «Обмен, торговля, то есть, оборот продуктов, в этот период отсутствовали». По К. Марксу: «вещи… до обмена не являются товарами;

товарами они становятся лишь благодаря обмену. Обмен товаров начинается там, где кончается община. В пунктах её соприкосновения с чужими общинами или членами чужих общин» [162, с. 88].

Эпоха дотоварных отношений или, «дикость» не знала межобщинного организованного обмена, но в этот период мы находим «зачатки поселения деревнями, известную степень овладения производством средств существования: деревянные сосуды и утварь, ручное ткачество (без ткацкого станка) из древесного волокна, плетёные корзины из лыка или камыша, шлифованные (неолитические) каменные орудия» [341, с. 681].

И что же, все перечисленное не имеет ценности? Цены? Значит ли, что «вещь до обмена», как считает К. Маркс (и не он один), действительно не имеет цены? Попытаемся ответить на этот вопрос.

Если предмет произведён, либо добыт для целей сугубо личного потребления, — вспомним хотя бы классического изолированного человека, «из которого уже извлекли пользу многие экономисты» [192, с. 79] — Робинзона в исследованиях С. Сисмонди, — и его не предполагают передавать в другие руки в уплату за что-либо, то и ценой такой предмет, не обладает.

Для каких целей в данном случае вывешивать на предмет «ценник»? Ведь потребитель данного предмета сам его же и произвёл (добыл). Что же тогда нам остаётся делать с полезностью и ценностью? Полученные Робинзоном блага полезны для человека; будут им употреблены для собственных нужд.

Они же — ценность и полезность, и без них Робинзон будет обречён. «Если Робинзон Крузо будет всерьёз пытаться извлечь максимум удовлетворения из условий окружающей среды, то в его уме, вне сомнения, должно сложиться нечто вроде системы цен или шкалы ценностей, ибо иначе он не сможет «разумно» использовать имеющиеся

благоприятные возможности. Он должен установить пропорции, в которых следует получать разные блага» [192, с. 79 — 80].

Итак, присутствуют определяющие условия существования цены: полезность и ценность. Тот же К. Менгер рассматривает ценность благ как «важнейшее основание образование цен» [169, с. 137]; наличие ценности, значит, — предтеча цены. Из этого следует, цена существует и вне обмена.

Возможно, нашим рассуждениям противопоставят доводы М. Маркса: «Вещь может быть полезной и быть продуктом человеческого труда, но не быть товаром. Тот, кто продуктом своего труда удовлетворяет собственную потребность, создаёт потребительную стоимость, но не товар. Чтобы произвести товар, он должен произвести не просто потребительную стоимость, но потребительную стоимость для других, общественную потребительную стоимость» [162, с. 46]. Но эти слова лишь подтверждают нашу гипотезу.

Таким образом:

1. Современные экономические доктрины, основанные на научных трудах классиков экономической мысли, развитые и дополненные их последователями, нередко оказываются догматичными и совершенно исключают какие-либо коррективы и дополнения.

2. Одной из таких догм мы считаем учение о цене, modus vivendi[1] которой является обмен предметов, благ.

3. Наличие полезности и ценности предметов вне их обмена говорит о том, что они обладают ценой, которая, в силу отсутствия экономических отношений, до времени, не проявляется или проявляется при явных нарушениях принятых принципов существования благ. В рассуждениях мы апеллируем к практике формирования цен на блага, — примером служит рынок финансовых, в частности, банковских, услуг, — доступ к которым

[1] (Лат.) — условия существования; способ существования; условия; образ жизни.

ограничен или проблематичен в момент совершения обмена.

1.2. Взаимосвязь и взаимообусловленность процессов ценообразования и распределения экономического блага

Всякое, даже самое выдающееся учение, либо часть его «надо рассматривать не как библию, где всё изначально верно, а как науку с её открытиями, поисками и заблуждениями» [9, с. 96]. Если закон исправно работает в условиях заданного исторического отрезка и определённых хозяйственных отношений, то это вовсе не означает, что и в других условиях, в другие времена он будет функционировать также успешно.

Это также не доказывает, что учение закончено и не может дальше развиваться; ещё В. Вернадский [54, с. 191] предостерегал, «…само научное мировоззрение не есть что-нибудь законченное, ясное, готовое; оно достигалось человеком постепенно, долгим и трудным путём». Как справедливо замечает Ю. Яковец [348, с. 5], «…любая область науки неоднородна, многоукладна, она предполагает одновременное сосуществование и борьбу парадигм: реликтовых, уходящих, господствующей и приходящей, утверждающейся».

По мнению П. Самуэльсона и В. Нордхауса [242, с. 206] вопросы, связанные с распределением являются наиболее спорными во всей экономической теории. Согласимся с М. Редером в том, что «современное состояние теории распределения весьма неудовлетворительно» [354, с. 180], и на этой основе обратимся к вопросу о причинной связи ценообразования и распределения. «Современная теория распределения, — отмечает Ф. Найт, — развилась из трактовки этого вопроса экономистами-классиками» [191, с. 435]. Известно также, что в области распределения наука во многом обогатилась благодаря исследованиям А. Берри и Дж. Б. Кларка. Последний, между тем, не прояснил интересующий нас вопрос. В рамках теории распределения он и более поздние

поколения учёных непосредственно к теме ценообразования не обращались, а исследовали вопросы, например, за что «факторам производства платят» [355, с. 398]?; действительно ли когда «каждый фактор получает вознаграждение в соответствие с его предельной производительностью, весь продукт полностью распределён» [298, с. 19]?; как «распределение общественного дохода регулируется общественным законом и что этот закон, действуй он без сопротивления, дал бы каждому фактору…» [120, с. 17]? Таким образом, подтверждение, либо опровержение гипотезы о наличии причинно-следственной связи указанных процессов поможет дополнить известную теорию Дж.Б. Кларка.

Фундаментальные разработки последнего столетия можно сравнить с попытками полного изменения теории распределения, вменения её ключевым постулатам зависимости от социальных процессов из недр которых «берут начало мощные политико-экономические движения нашего времени» [201, с. 63 — 64]. Мы считаем, что процесс «разделения» совокупного общественного блага между различными претендентами увязан с процессом, значимость которого на фоне распределения, представляется более скромной — ценообразованием. При этом цены, формируемые собственником товаров таковы, чтобы полностью удовлетворить общие потребности субъектов распределительного процесса. Если это не так, и цены оказываются ниже заданного уровня, собственник вначале терпит убытки, — а это означает только то, что ущемляются права одного или нескольких потребителей части общественного блага, — а затем прибегает к адекватным мерам: корректирует цены, либо теряет право на собственность.

Говоря о том, что ценообразование носит общественный характер, мы подразумеваем, что все участники процесса находятся во взаимодействии; в структуре разделения труда каждый из них играет определённую роль; вносит собственный вклад. В этом смысле наша позиция корреспон-

дируется с выводами Л. Мизеса [177, с. 318], раскрывающего суть вклада через установление структуры рыночных цен, распределение факторов производства между различными способами удовлетворения потребностей, а также через определение доли каждого индивида.

Следует понимать, что распределению обязательно предшествует процесс установления цен, который, как в зеркале, отражается в общественном распределении. Тем самым, мы подразумеваем, что цены и ценообразование являются обязательным условием, по образному выражению Ф. Бёма — «сигнальной системой» [33, с. 207] для экономического явления, именуемого «распределение». Мы также считаем, что распределение характерно не только для цивилизации, воплощённой в развитых формах товарно-денежных отношений, но и для более раннего этапа в развитии человечества — дикости.

Нашим оппонентам предоставляется возможность возразить. Как же так? Широко известно, что дикость не знала товарообмена, денег и цены. Как в этом случае можно рассуждать о распределении? «Для открытия истины, — мы приводим точку зрения И. Фихте [292, с. 49], — оспаривание заблуждений противников не приносит значительной пользы… Но ссылка на противоположные мнения имеет большое значение для отчётливого и ясного изложения найденной истины». Да, в период дикости не существовало денег. Этот момент отражён уже в первом параграфе настоящей главы. Согласимся и с тем, что не существовало товарообмена. Что же касается цены, то тут наши взгляды с виртуальными оппонентами не совпадают. В самом начале исследования нами показано, что такие категории как полезность, ценность, цена и благо, пусть в неявной форме, но имеют место в период дикости. Поскольку так, мы считаем, что распределение существовало уже на этих этапах человеческих отношений. Распределительные процессы древних существенно отличаются от того, к чему привык современный человек. Эти отличия не только в предметах, но

и порядке самого процесса.

Древний человек был обречён на участие в процессе распределения. Вложив собственный труд в поиск пропитания, — выследив и убив зверя, — дикарь не думает о том, с кем ему делить добычу; он полностью потребляет плоды собственного труда, делясь только с членами рода. А что можно сказать о человеке, пытающемся удить рыбу в реке, используя лодку? Только то, что кроме труда будущий доход в виде пойманной рыбы вменяется и капиталу. И если лодка — собственность рыбака, то и рыба принадлежит только ему. Примитивная экономика дикаря, либо человека изолированного заслуживают изучения, хотя бы потому, что основные законы этой жизни действуют и в современных условиях.

Дж. Б. Кларк [120, с. 68] совершенно прав, указывая: «Жизнь Робинзона была введена в экономическое исследование вовсе не потому, что она важна сама по себе, а потому, что принципы, управляющие хозяйством изолированного индивидуума, продолжают руководить и экономикой современного государства».

Поиск и установление цен на блага совершенно естественно воспринимается как механизм формирования дохода, определяемого, «как превышение ценности готовой продукции, проданной в течение известного периода, над первичными издержками производства» [117, с. 175]. «Заявив» рынку цену на блага, продавец рассчитывает покрыть понесённые расходы и получить, собственно, доход. Ж.-Б. Сэй по этому случаю замечает: «Человек в промышленности старается сообщить ценность своим продуктам, создавая для них какое-нибудь полезное употребление, и может надеяться, что его товар будет оценён и продан только там, где есть люди, имеющие средства купить его» [265, с. 42].

На практике не всегда случается так, как планирует собственник; не редки случаи, когда цена не покрывает расходы и доход от продажи блага может не состояться. С экономической точки зрения это положение

объясняется тем, что «задачей и целью любого производства является потребление и интересы производителей следует принимать в расчёт только в той мере, в какой это необходимо для обеспечения интересов потребителей» [356, с. 517].

На время переключим внимание на терминологию. Не секрет, что тема распределения привлекала и продолжает привлекать внимание многих исследователей; в своих рассуждениях они обращаются к различным понятиям: «доход», «богатство», «продукт», «благо», «полезность», «ценность». Многие отечественные авторы в этом контексте оперируют понятием «стоимость». По примеру авторов, высказывающихся в пользу нестрогих определений, в тех случаях, когда речь идёт об общих принципах, складывающихся интенциях, в наших рассуждениях о распределении преимущество будет отдано термину «социальный продукт». Термин будем применять в широком понимании; нам интересен как сам продукт, так и его денежное выражение — валовой доход, вбирающий в себя издержки и прибыль.

Социальный продукт, потребляется не только теми, кто его создаёт непосредственно; как косвенные участники производства, в цепочку распределения включены тысячи других людей. Это обстоятельство, а также то, что в создании продукта участвуют иные, кроме труда, факторы как раз и обуславливает необходимость установления цен на социальный продукт. Ценообразование, таким образом, возникло в ответ на необходимость вменения каждому фактору доли полученного дохода.

Итак, задачей ценообразования в современных условиях является распределение вырученных от реализации средств среди факторов, создающих продукт. Собственник не может рассчитывать на то, что все вырученные от продажи блага средства останутся в его распоряжении. Это абсурдно. Необходимо рассчитаться с подрядчиками и поставщиками; уплатить штрафы по искам контрагентов и проценты банкам за

пользование ссудой; отчислить необходимые суммы в бюджет; рассчитаться с персоналом по заработной плате; наконец, остаются обязательства по выплате дивидендов акционерам (рисунок 2).

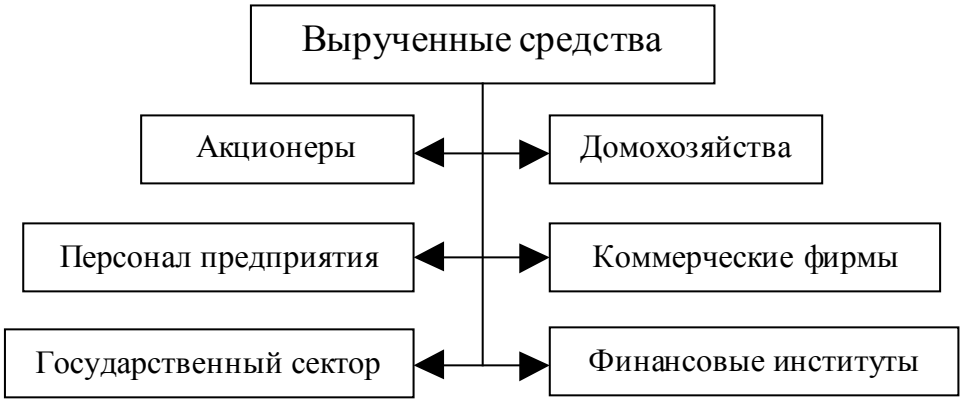


Рисунок 2 — Распределение вырученных денежных средств

Невозможно говорить о том, что экономическая наука и практика выработали приемлемый для всех и доступный в использовании алгоритм распределения общественного дохода: «Весь доход мира, конечно, распределяется между лицами, живущими в мире, но наука о распределении не устанавливает непосредственно, сколько получит каждое лицо» [120, с. 26]. К тому же бесконфликтное, «справедливое» распределение социального продукта остаётся непостижимым, а «концепция «социальной справедливости» в смысле определённого, осуществляемого людьми распределения доходов в рамках каталаксии лишена всякого содержания» [316, с. 387].

Нас по большей мере интересуют цены на услуги коммерческих банков. Стоит ли говорить, что цены на них также формируются под воздействием различных факторов, каждый из которых вносит «собственный вклад» в конечный результат? Это и без того понятно. Другое дело, если мы обратимся к вопросу: «Насколько адекватно в структуре «банковской цены» отражены ресурсы, создавшие банковский продукт. Каковы эти ресурсы-факторы»?

Экономические законы, помещённые в порядок формирования цены,

например, на продукцию машиностроения и коммерческого банка — едины. Обратимся к простому примеру и рассмотрим цену на такую услугу как ссуда. Каким бы ни был накал экономического соревнования на рынке ссуд, собственник услуги обязательно поместит в цену затраты, понесённые им в связи с привлечением пассивов. То есть, банк положительно реагирует на необходимость распределения части дохода в пользу держателя свободных денежных средств, в качестве которых выступают физические и юридические лица. Кроме того, банку необходимо предусмотреть возможность «помещения» в цену ссуды административно-хозяйственных расходов, связанных с деятельностью банка. Эту часть затрат в цене мы воспринимаем как необходимость передачи части общественного дохода в пользу коллективов, оказывающих банку собственные услуги: коммунальные, охранные, по аренде помещений и их содержанию, материально-техническому обеспечению и многому другому.

Существенным элементом «нашей» цены является заработная плата персонала банка; она «выплачивается *post factum* как доля годового продукта» [259, с. 40], представляя собой «естественное вознаграждение за труд» [253, с. 133]. Труд, этот «настоящий эдем прирождённых прав человека» [162, с. 165], выступает, таким образом, как значимый потребитель общественного дохода. Вопрос доли, «значительности», количественной стороны распределительного процесса на этой стадии исследования опустим. Скажем лишь, что заработная плата вообще и в данном случае, когда мы обращаемся к оплате труда персонала банка, значительна и её динамика оказывает определяющее влияние на цены.

Далее обратимся к вопросу распределения дохода при вовлечении в орбиту интересов государства. Созданный с помощью различных факторов продукт, — мы говорим о ссуде коммерческого банка, — имеет «врождённые» характеристики: цена продукта всегда наполняется правом государства на часть общественного дохода. Здесь действие естественного

закона разделения, выраженного Дж.Б. Кларком, — «Он (*закон — Ю.Г., Ю.Р.*) вызывает распределение всего годового дохода общества на три крупные суммы — общую сумму заработной платы, общую сумму процентов и совокупную прибыль» [120, с. 23], — как нигде результативно; распределение общественного дохода на условиях и под контролем государства, как правило, достигает своей цели. Параметры распределения дохода, той его части, которая отражает затраты труда и капитала, задаются законом ещё до того, как продукт произведён. Это и определяет «эффективность» распределения дохода в пользу некоторой части общества. Если исключить из рассмотрения экстремальные периоды развития экономик, когда нередко главенствуют беззаконие и произвол, то во всех прочих случаях это направление распределения общественного дохода — наиболее успешное.

Мы рассмотрели затратную сторону цены ссуды. Обратимся теперь к той её части, которая характеризует прибыль банка при проведении ссудных операций. Учтём в своих рассуждениях, что «согласно стандартному подходу, принятому в литературе, посвящённой корпоративному управлению, разные типы акционеров имеют одну и ту же целевую функцию — максимизацию прибыли» [206, с. 80]. Впрочем, никто по этому поводу иллюзий не питает; едва ли рассчитывают на положительную прибыль одновременно все участниками коммерческих проектов: «Кажется очевидным, что прибыль с одинаковой вероятностью может быть как отрицательной, так и положительной в любой фирме в нормальный год и что в длительном периоде для экономики в целом прибыль равна нулю» [60, с. 377]. Поскольку в реальном мире конкуренция несовершенна, олигополия рынка создаёт условия, чтобы увеличивалась прибыль только «избранных» банков; из них «каждый участник обладает значительной долей рынка…, а потому отдаёт себе отчёт в том, что слишком активная экспансия может «испортить» цены» [57, с. 315].

Прибыль — точно такой же объект распределения социального продукта, — банковской ссуды, — как и его затратная часть, с той лишь разницей, что прибыль распределяется в иных соотношениях и является практически незащищённой частью цены; развитие конкуренции снижает размер прибыли. Когда на цену услуги оказывается внешнее давление и величина ссудного процента снижается, это вовсе не означает, что все факторы должны снизить вменённый им доход. Это не так. Первые «потери» несёт государство, (снижается величина отчислений в бюджет) и собственники банковского бизнеса, теряющие возможность повысить норму отчислений в фонды развития и на дивиденды. Второй эшелон потерь относится к наёмным банковским сотрудникам, чьи доходы, формируемые за счёт прибыли, также будут сокращены. И так далее.

Рассмотрим теперь вопрос об управляющих причинах в процессах распределения и ценообразования. Существуют полновесные, неслучайные «наиболее важные и постоянные последствия, управляющие распределением» [164, с. 79]. Они известны, всесторонне описаны, но представляют интерес. Определение цены $\boldsymbol{P}$ через группу различных факторов, количественно представленных как $\boldsymbol{A}$, $\boldsymbol{B}$, $\boldsymbol{C}$…$\boldsymbol{N}$, позволяет описать зависимость от них цен, а ценообразования — от распределения:

$$P = f(A, B, C...N)$$

Исследователь, поставивший перед собой задачу «отследить» динамику в распределительных процессах, может рассчитывать на положительный результат. Он отметит для себя изменения в налоговом законодательстве, банковских процентных ставках, оплате труда, ценах фирм-подрядчиков, предпочтениях собственников бизнеса. Мотивы, способствующие изменению перечисленных причин, также поддаются анализу и могут быть определены.

Итак, распределение общественного дохода создаёт платформу, на которой «выстраивается» количественное значение создаваемых с

использованием земли, капитала и труда ценностей. Ответить на вопрос о причинах изменения цен, значит, описать динамичные процессы, определяющие «движение» известных нам факторов. Каким бы мизерным это «движение» не было, оно оставляет «след» в цене; если и не в её количественном выражении, то в структуре — обязательно. Предпочтения роста со стороны труда фирм-подрядчиков инициируют «перераспределение» структуры цены в пользу затрат. Требования акционеров по росту курсовой стоимости акций не может быть оставлено без внимания; менеджмент компании прибегнет к попыткам (не всегда успешным) активизировать деятельность и повысить эффективность.

Обратимся к понятию, введённому А. Маршаллом и вызвавшее, по мнению М. Фридмена «наибольшую, возможно, полемику и дискуссию, чем какая-либо другая часть» [302, с. 271] его теории — потребительскому излишку. Получившая широкую поддержку с момента зарождения, эта теория, в силу интроспективного характера, приобрела немало оппонентов. Бездоказательность учения с самого начала способствовала скептическим настроениям у многих учёных, например, Л. Вальраса и В. Парето; «к старшему поколению… присоединились Кассель и *Neue Wiener Schule,* Найт и Роббинс» [351, с. 108]. А. Маршалл считает, что потребительский излишек — это «разница между ценой, которую покупатель готов был уплатить, лишь бы не обойтись без данной вещи, и той ценой, которую он фактически за неё платит, представляет собою экономическое мерило его добавочного удовлетворения» [163, с. 191].

Подвергая критике позицию автора теории потребительского излишка за его попытку смешать явления внешнего эффекта и увеличения отдачи, П. Самуэльсон указывал: «Маршалл сделал элементарную ошибку при графическом определении излишка потребителя, забыв принять в расчёт излишек производителя… Как только мы поздравили себя с тем, что «экономика здравого смысла» на этот раз принесла какие-то плоды, мы

тут же приходим к осознанию, что это совершенно неправильно» [241, с. 363].

Ошибка исправлена Г. Хотеллингом (рисунок 3). Принимая в расчёт результаты исследований Ж. Дюпюи, и определяя общую выгоду блага в виде площади под дугой ***DB***, Г. Хотеллингом обращается к понятию «чистая выгода» общества. Величина этой выгоды — «сумма излишков потребителя и производителя» [317, с. 146], представленная большим криволинейным треугольником ***SBD***.

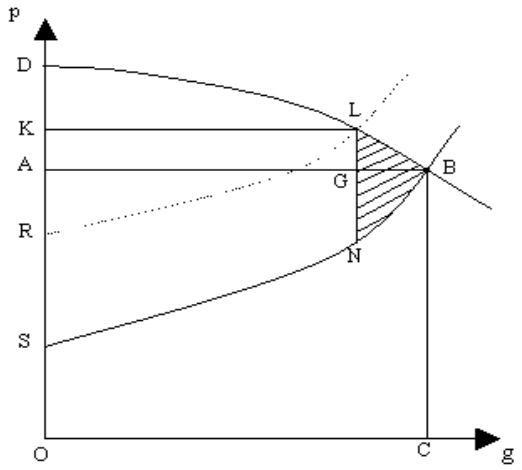


Рисунок 3 — Модель расчёта потребительского излишка

Думается, являясь «гипотетической величиной», потребительский излишек не имеет под собой реальной основы. Если принять посыл в части потребительской выгоды, то надо быть последовательным и рассматривать данную выгоду как объект распределения. Это справедливо: законы распределения, именуемые Дж.Б. Кларком «общественными законами распределения» должны «работать» и в этом случае. Мы же этого не наблюдаем. Вменённая предмету выгода, которую может получить потребитель в результате торга с продавцом, лишь «научный фантом». Не случайно критик и пропагандист теории Д. Хикс резюмировал в статье «Четыре излишка потребителя»: «Излишек потребителей относителен, а не абсолютен…[и] не является величиной точно выраженной» [312, с. 206].

Если принять точку зрения А. Маршалла и продолжить его рассуждения, неминуемо придём к выводу, что полученная потребителем выгода, обусловленная покупкой товара по цене более низкой — это обязательные потери продавца товара. Наличие потребительского излишка диктует: «Если бы продавец знал истинные потребности покупателя, то он всегда бы устанавливал цены на собственные товары более высокими, чем они у него есть на самом деле и тем самым сводил бы к минимуму собственные потери». Между тем, рынок, а в особенности, если он конкурентный, подтверждает как раз обратное: продавец товаров теряет не на том, что его предложения цены ниже возможного уровня и допускают наличие потребительского излишка. Его потери более реальны и материализуются в том, что товар продаётся по ценам более низким, чем это было предусмотрено вначале. Теперь говорить приходится о противоположном потребительскому избытку явлении — потребительском недостатке и неудовлетворённом предложении.

Поместив отношения продавца и покупателя в условия, соответствующие развитым конкурентным отношениям, когда происходящие экономические процессы являются «честной игрой» [332, с. 429], этот тезис можно легко доказать. При конкуренции продавец испытает давление со стороны покупателя; цена неминуемо снижается, а рассуждения о потребительском избытке представляются неуместными.

А. Маршалл убедителен, когда в качестве доводов в пользу существования излишка приводит реальные товары, например, спички и соль. Не стоит при этом забывать, что продавец товаров не всегда свободен в решениях в отношении величины цен. Есть обычаи, препятствующие меркантильным действиям продавца. Достаточно обратиться к истории и «соляным бунтам», чтобы уяснить, что определённый набор товаров не может продаваться по психологически предельным для человека ценам. Как же здесь можно говорить о потребительском излишке?

У нашей экономики нет пока развитых конкурентных отношений. Но в этих условиях, на отдельных его участках и сегментах распределительные процессы формируют практику, где место потребительскому излишку едва ли различимо. Характерные результаты получены авторами в ходе наблюдений поведения коммерческих банков РФ. Последние заинтересованы в надёжной, устойчивой и эффективно функционирующей клиентуре. Рынок же не предлагает банкам достаточного числа таких предприятий. Они в дефиците. Поэтому банки обречены на потребление отношений как с «выгодным» клиентами, так и теми, чей бизнес пока слаб.

Рассмотрим случай 1. Банк «работает» с клиентом, отношения с которым для кредитной организации крайне важны. Обратимся к услуге по размещению свободных денежных средств предприятия на депозитных счетах. Будет лишним представление того, что клиентские депозиты, даже если они привлекаются на условиях достаточно высокой оплаты, для любого банка желательны. Кроме того, следует учитывать и то, что отношения банка с привлекательным клиентом не ограничиваются только данной услугой. Следовательно, качество проведения сделки с депозитом может заложить основу для дальнейших отношений. Банк придерживается правила: «Каждый из тех, кто предлагает некоторое определённое благо в конкуренции с другими продавцами, знает, что спрашивающий всегда будет стараться распознать такого предлагающего, который сделает ему самое выгодное предложение. Поэтому он сам, как и все другие предлагающие некоторое благо, должен стараться постоянно улучшать результативность собственного предприятия: снижать затраты, повышать качество, создавать возможности для самых выгодных условий сделки, чтобы избежать опасности того, что его вытеснят с рынка» [308, с. 186].

Выразимся ещё и так: «Данная сделка может поставить точку в отношениях «банк-клиент», если одна из сторон останется неудовлетворённой услугой или же платой за неё». Сказанное выше — основа для

принятия банком окончательного решения, фактически инициированное самим клиентом. То есть, будущий владелец банковского депозита называет те условия, которые в полной мере отвечают его интересам.

Итак, что можно сказать о потребительском излишке? Только то, что он отсутствует. Клиент в полной мере воспользовался правом получить качественную (в том числе и с позиции цены) услугу и «лишил» себя права в получении гипотетического потребительского излишка.

Рассмотрим случай 2. Здесь мы обращаемся к клиенту более слабому. Банк может себе позволить, при определённых условиях, расстаться с ним. Апорема взаимоотношений банка с подобными клиентами сводится к тому, чтобы получить максимальный выигрыш от операций с ним. Допустим, клиент нуждается в ссуде и с этим предложением обращается в банк. Его рыночная сила не велика и оттого ценовые условия по ссуде, предлагаемые ему банком, обычно принимаются. Рассчитывать на то, что плата за услугу банка будет таковой, что мы зафиксируем «определённую часть общей полезности блага, достающуюся… бесплатно» [324, с. 22] не стоит. Клиенту будет предложен ровно такой ссудный процент, который полностью отвечает интересам банка.

И здесь мы вновь видим отсутствие потребительского излишка.

Приведённые в данном разделе исследования примеры — важны. Далее нам будет предоставлена возможность убедиться, что практические действия банков при установлении цен на собственные услуги далеко не всегда подтверждают теоретические заключения.

Из наших рассуждений следует:

1. Распределение общественного дохода (мы говорим — «социальный продукт») рассматривается экономической наукой среди проблем, решение которых пока не найдено. Механизм вменения каждому фактору, производящему продукт, — труду, капиталу и земле, — не совершенен.

2. Недостаточная разработанность теории распределения обществен-

ного дохода позволяет дополнить указанную доктрину, поместив в неё систему взглядов на проблему цен и ценообразования.

3. Мы рассматриваем распределение и ценообразование как взаимозависимые процессы; специфическое общественное производство. Ценообразование в полной мере отвечает экономическим законам, управляющим распределением. Распределение невозможно без ценообразования; ценообразование в условиях, когда отсутствует потребность в распределении, исключено.

1.3. Теоретический подход к разработке структурной компоненты отраслевого ценообразования

Известно, что динамичные процессы, происходящие в современных «экономических государствах» [202, с. 9], оказывают сильное влияние на различные сферы экономической деятельности общества. Среди направлений, получивших, — к примеру, в России, — особенное развитие, можно выделить характерную для капитализма «заботу» о ценах и механизмах их установления. Причём, теория и практика вопроса получили здесь «второе дыхание» и рассматриваются с особой тщательностью. Между тем, обратим внимание на то, что время разработки и совершенствования «всеядных» и общеприменимых теорий цен проходит. На повестке дня стоит вопрос формирования концепций отраслевых теорий, равно как и самих теорий. В этой связи, предлагаемые ниже рассуждения, следует рассматривать как часть будущей системы взглядов на отраслевое ценообразование, которое, как известно, сегодня в большом дефиците, а если быть более объективным, — его попросту нет. Это обстоятельство способствует развитию самодеятельности, непрофессионализма в порядке определения и установления цен, приводит к ошибкам и перекосам; «делает недееспособным существовавший регулятор народного

хозяйства — систему цен» [350, с. 16].

Предположим, что некий банк развивается вполне успешно: растут ресурсная база, сумма активов приносящих доходы и прибыль. Он занимает собственную нишу, позиционирует себя на различных рынках как удачливое коммерческое предприятие. Помимо этого, выделяется среди прочих значительным участием собственников и руководителей в расширении программы социального развития персонала. Банк представляет собственную миссию, как миссию социально ориентированного кредитного учреждения и, соответственно, рассчитывает на некоторую лояльность со стороны властей. Примем на вооружение и то, что внешняя оценка финансового положения банка достаточно позитивная. Рейтинговые агентства рассматривают «наш» банк в числе преуспевающих по важнейшим показателям: активам, пассивам, транспарентности и прочее. Подобного мнения придерживаются конкуренты и клиенты. Если бы нам в какой-то момент удалось «измерить» показатель самооценки такого банка, мы бы убедились, насколько он высок.

Любой банк, как достижение или доказательство умелого менеджмента воспринимает объективный ежемесячный рост ресурсов, числа обслуживаемых клиентов, расширение продуктового ряда. Положительная динамика важнейших показателей деятельности, тем самым, нередко выступает единственным критерием оценки качества банка. Однако, обращение только лишь к критериям положительного роста, тем более, когда эти критерии и их параметрические величины — суть оценки собственно банка, его менеджеров, зачастую приводит к ошибочным заключениям. Говоря на языке экономической науки, «понятие некачественности определяется в терминах рыночного поведения: покупки некачественных товаров (факторов) обратно пропорциональны доходу (выпуску)» [64, с. 386]. Значит, увеличение продаж не всегда отражает рост качества. Это может свидетельствовать, например, о дефиците.

Желаемое невольно может быть выдано за действительное, а управленческие просчёты остаются не замеченными. При этом уровень рыночной силы представляется двояко: рыночная сила растёт вместе с ресурсами; если рыночная сила снижается, значит, банк диверсифицирует бизнес и инвестирует средства в новые зоны хозяйствования. Отсюда вывод: в обоих случаях банк проходит «плановые» этапы развития и формируется как устойчивая, динамичная бизнес-единица на рынке услуг.

Некоторые события (финансовый кризис и пр.) могут спровоцировать процесс разрушения бизнеса и, даже банкротства; эти процессы И. Валлерстайн [48, с. 31] называет «очистительными механизмами». И в таком развитии событий нет ничего неожиданного. Слияние, присоединение, объединение, поглощение — «мягкие», скажем — щадящие формы банкротства, позволяющие избежать окончательного краха. На практике же нередко развиваются более жёсткие сценарии, когда коммерческие, в том числе финансовые структуры, подвергаются последовательному усиливающемуся «давлению». В этом случае обычно «выживают» не самые сильные и устойчивые банки, а те из них, кто получает прямую организационно-финансовую поддержку денежных властей. Но помимо финансового кризиса, фундамент негативных перспектив формирует сам банк и его доминирующие собственники, в качестве которых «выступают менеджеры, работники, финансовые аутсайдеры, нефинансовые аутсайдеры, государство» [25, с. 109]. В этом случае, по словам Ф. Лутца, «предприниматель несёт ответственность своим имуществом за свои ошибочные действия и должен выйти из игры в случае, если ошибки превысили определённый уровень» [150, с. 40].

В чём же причина того, что динамично развивающаяся организация, «успешный банк» вдруг впадает в рецессию и приходит к столь неожиданному финишу? Представим себе общество [50, с. 40], отличающееся до определённого уровня эффективным взаимодействием основных

секторов экономики: государственного, коммерческого, финансового и домохозяйств; лозунг: «Социальное государство или капитализм… Тема для академического спора!» [61, с. 165] здесь неактуален. Кроме того, условимся, что финансовый сектор представлен одним-единственным предприятием, — коммерческим банком (рисунок 4).

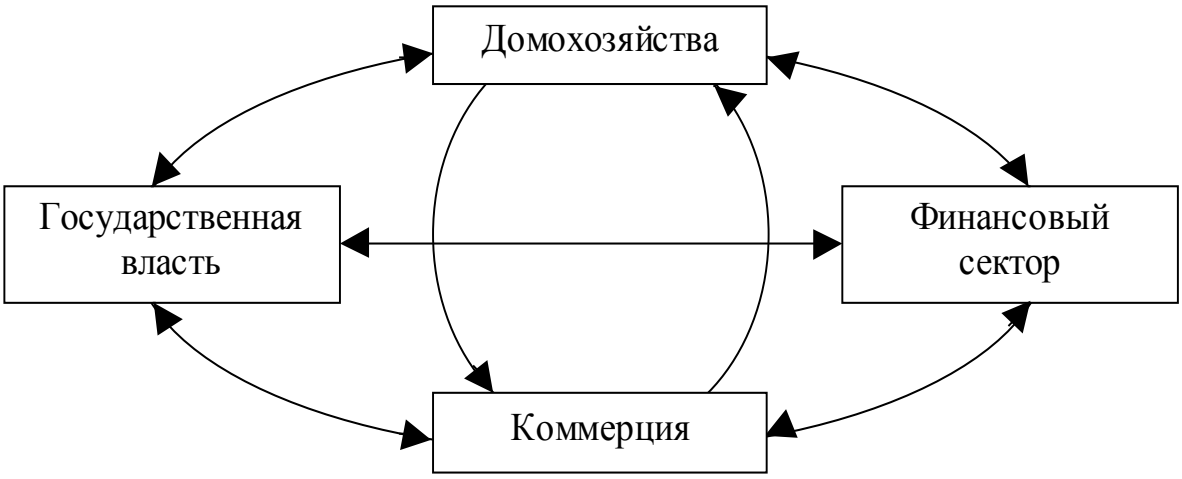


Рисунок 4 — Взаимодействие секторов экономики

Частичная иллюстрация функционирования данной модели в своё время представлена М. Туган-Барановским: «На самом деле капиталистическая основа современного хозяйственного строя даёт себя чувствовать тысячами способов в хозяйстве мелкого производителя. Крестьянин платит за свою заложенную землю проценты в банк, с его земли поступают налоги в пользу государства, он продаёт свои продукты капиталисту-торговцу, он арендует землю крупного землевладельца и вносит последнему арендную плату и т.д., и т.п.» [275, с. 25].

Задачи финансового сектора, под которым мы договорились понимать коммерческий банк, строго определены: осуществление наличных и безналичных платежей по поручению клиентов-резидентов; приём депозитов; выдача ссуд. Предусмотрим также, что в отличие от расчётных операций, операции ссудно-депозитные — платные. То есть, привлекая средства, банк выплачивает клиентам депозитный процент, а, передавая их

же в качестве ссуд, сам получает доход. Прибыль при этом формируется как разница между полученными процентными доходами, с одной стороны и понесёнными процентными и непроцентными расходами — с другой. Очевидно и то, что превышение расходов над полученными доходами ведёт к убыткам. Поскольку рассматриваемая экономика не предполагает дотации предприятиям, работающим с убытками, — это же относится и к коммерческому банку, — то на вопрос: «Какова дальнейшая судьба коммерческого банка не получающего прибыль?», ответ ясен: «Предприятие двигается к банкротству».

В нашем примере менеджмент не справился с поставленными задачами. Дело было поставлено так, что финансовые, материальные и трудовые затраты не покрывались получаемыми доходами от услуг. Так как мы говорим об условиях, где экономика располагает единственным банком, банком-монополистом, и, значит, весь возможный объём банковских услуг при всех обстоятельствах выполняется только одним банком, простейшее объяснение просчётов менеджмента следует искать в его ошибочной ценовой политике; ведь известно, что «монополии получают высокие прибыли через механизм «администрируемых цен» [322, с. 53].

Далее. Просчёты, приведшие к фактическому краху, проявились не внезапно, а долго накапливались. На определённом этапе развития нашей гипотетической экономики, в период перманентного пересмотра критериев участия каждого из четырёх её сегментов (власть; коммерция; домохозяйства и финансы), вклад интересующего нас сектора был принижен; на фоне объективного роста общего благосостояния в обществе аналогичный показатель финансового сектора изменялся неадекватно. Проще говоря, формировалось (вследствие управленческих ошибок самого банка) мнение о необходимости снижения общественной ценности сектора. Это, в конечном итоге, обусловило падение цен на услуги кредитной организации в момент, когда цены на потребляемые банком блага, росли.

Таким образом, пример обращён к реальной проблеме качества распределительных процессов в обществе. Процессов, в которых цены играют важную роль и выступают индикаторами того, насколько общество нуждается в тех или иных услугах и хозяйствующих субъектах их предлагающих. К вопросу распределения мы ещё вернёмся; этот вопрос является «для большинства людей политико-экономической проблемой первостепенной важности» [201, с. 63].

Можно ли предупредить «сползание» «нашего» банка к банкротству? В рамках предложенной модели — это сделать просто. Надо всего лишь ценой отреагировать на рост благосостояния общества, повысив её для активных операций. Иной возможности попросту нет, поскольку, как уже отмечено выше, мы ограничены перечнем и объёмами оказываемых услуг.

Если же обратиться к условиям действительной экономики с миллионами её хозяйственных связей и условностей, такого простого решения в аналогичной ситуации нам не найти. Между тем, мы склонны полагать, что в ряду важнейших факторов, обеспечивающих благополучие банков, ценовой политике, отводится не последнее место. Проводиться же она должна весьма осторожно и взвешенно, с учётом того, какую пользу, либо вред могут принести ценовые решения финансовых менеджеров, руководителей и собственников. «В какой бы рыночной позиции не находилась фирма, она не может позволить себе одного — устанавливать цены без серьёзного анализа возможных последствий каждого из вариантов такого решения. Более того, анализ деятельности преуспевающих фирм показывает, что они, как правило, обладают и чёткой политикой цен, и определённой стратегией ценообразования» [147, с. 19].

В рамках темы нашего исследования обратимся к вопросу, казалось бы, давно и успешно решённому, а именно, — качеству диагностических мероприятий по определению состояния и динамики основных параметров, характеризующих устойчивость коммерческого банка. И рассмотрим

эту проблему с точки зрения возможности и целесообразности мер «вплетения» в данную тему элементов ценовой политики.

Известно, что методы статистического наблюдения и учёта среди показателей, позволяющих проводить сопоставление текущей финансовой деятельности того или иного банка, различают такой показатель, как уровень цен (уровень средних цен). Обычно, когда мы обращаемся к понятию «уровень цен», к примеру, в промышленности, либо торговле, мы подразумеваем состояние цен в отрасли на тот или иной продукт, товар, выраженный в денежной форме. Понятие «уровень цен» актуально и в случае, если мы обращаемся к практике коммерческих банков. Нам говорят: «Уровень цен на депозиты в этом банке несколько выше, чем у его конкурента». Или: «Уровень тарифов по расчётным операциям в вашем банке предпочтительнее». Мы также говорим об уровне ставок ссудных процентов, уровне котировок ценных бумаг, драгоценных металлов и иных финансовых инструментов. Во всех случаях речь идёт о сопоставлении уровня цен на конкретные банковские услуги и продукты: ссуды; депозиты; расчётно-кассовые операции, услуги по инкассированию денежных средств, ценных бумаг, драгоценностей. Сопоставление цен на услуги помогает финансовым менеджерам, с некоторой долей допущения, давать оценку целому направлению в деятельности банка. Средний показатель цен (другими словами — уровень цен) может быть полезен и в тех случаях, когда нам необходимо сопоставить деятельность собственного банка и банковской системы в целом; отдельных её представителей.

Допустим, банк активизировал привлечение ресурсов, используя при этом ценовые методы: объявленные банком ставки по депозитам имеют более привлекательные характеристики, чем у банков-конкурентов. Эта информация, между прочим, может нам подсказать: «Банк испытывает серьёзные, возможно, перманентные затруднения с ликвидностью». То же самое может «объявить» и повышенный (по отношению к «рыночному»)

курс покупки иностранной валюты, либо пониженный курс её продажи. Ввиду того, что банк нуждается в рублёвой ликвидности, возникшую проблему дефицита рублёвых средств он решает в ущерб эффективности операций с инвалютой. Примеров, когда мы подобным образом апеллируем к уровню цен на банковские услуги, достаточно.

При всей важности ценовой составляющей банковской услуги или же банковского продукта, обращение к обобщающему, так сказать, интегральному показателю цены при оценке банковского бизнеса, могло бы оказать существенную помощь. Аналитики банков, оценивающие бизнес, его состояние и динамику часто обращаются к таким показателям как средний уровень расходов (средневзвешенные ставки по пассивам), средний уровень доходов (средневзвешенные ставки по активам), выраженный в процентах, например: «средневзвешенная процентная ставка по активным операциям ≥ средневзвешенной процентной ставке по пассивным операциям + достаточная маржа» [217, с. 11].

Сказанное выше, позволяет предположить, что теория и практика банковского менеджмента, располагая методами оценки отдельных направлений деятельности банков, терпима к фактическому отсутствию методов оценки их бизнеса в целом. В этой связи, будет уместным ввести в оборот новое понятие, — назовём его «**масса цен**», — квинтэссенция которого заключается в числовой оценке деятельности коммерческого банка, либо целой системы банков.

Известно, что основа деятельности любого коммерческого банка — необходимость и способность к оказанию банковских услуг различным категориям клиентов, проведение банковских операций. То есть, оказание услуг и проведение операций — фактический источник финансовых поступлений банка. При этом банковская услуга представляет собой реализованный банковский продукт. Значит, ценовой потенциал коммерческого банка, его будущий финансовый успех сосредоточены в

банковском продукте; банковской услуге и банковской операции. Это означает, что общую массу цен банка, — обозначим её как ***C***, — можно представить в виде суммы цен банковских продуктов, услуг и операций:

$$C = \sum_i C_i = \sum_i P_i Q_i$$

где: P_i — цена банковских услуг, операций, продуктов;

Q_i — объём банковских услуг, операций, продуктов.

Если масса цен услуг, оказанных банком в течение отчётного года, поддаётся учёту и также как масса цен операций находит отражение в бухгалтерской и экономической отчётности, то «взвешивание» банковских продуктов вызывает методические и расчётные затруднения. Концептуально расчёт массы цен банковского продукта можно сравнить с рыночной оценкой банковского бизнеса, когда оценке подвергается каждый актив банка. Причём, в отличие от балансовых значений (это было бы слишком просто), рыночная оценка должна учитывать ликвидность каждого актива. Дополнив математическую модель, представленную выше, коэффициентом ($\boldsymbol{k_i}$), отражающим состояние качества (ликвидности) активов, получим следующее выражение: $C = \sum k_i P_i Q_i$.

Изучение потенциальных возможностей банка с точки зрения определения искомой массы цен — сложная задача. Её реализация сопряжена с определением расчётной базы потенциальных услуг, величиной цен, коэффициента качества (ликвидности) активов. Между тем, может возникнуть вопрос: «Чем, собственно, отличается объём оказанных услуг, выраженный в денежной форме (сумма чистых доходов), от массы цен, о которых говорит автор?». В первом приближении мы действительно не находим различия. Не случайно математическая модель массы цен учитывает такие параметры, как полученные банком доходы (понесённые расходы) от оказанных услуг и проведённых операций. На этом, пожалуй, сходство заканчивается. Объём оказанных услуг и полученных доходов

(расходов) характеризует реализованные финансовые возможности банка и «умалчивает» о его возможностях. Масса цен банка (***C***), напротив, не только «представляет» доходы и расходы, «получившие прописку» в бухгалтерском балансе, но и характеризует возможности банка, его финансовый потенциал. В этом мы видим основное различие понятий и их функционального предназначения. Здесь мы вовсе отходим от вполне очевидных этимологических различий.

Не исключён другой, наверное, более сложный вопрос относительно реальных возможностей расчёта массы цен банка. И затрагивает такой вопрос возможности оценок банковского продукта. Это, скорее всего, и есть та основная задача, при решении которой может состояться метод сопоставления банковского бизнеса через массу цен. Здесь не обойтись без такого, ныне достаточно распространённого инструмента оценок, как мотивированное суждение, которое, в отличие от метода экспертных оценок, допускает индивидуальный подход. Мотивированное суждение поможет оценить качество активов, «доходность которых является неопределённой величиной» [181, с. 36] и найти числовые значения коэффициента реализации продукта (***k***). Говоря о данном коэффициенте, следует иметь в виду, что большую пользу при его исчислении могут принести методы математической статистики.

Количественная база объёма банковского продукта (***Q***), определение которой требует внимательного подхода, особого беспокойства не вызывает и сводится к решению технических вопросов, как-то: определение оборачиваемости активов; составление графика погашения обязательств банка и так далее. Существенным вопросом расчёта следует считать, скорее всего, определение цен (***P***) продуктов. В первую очередь здесь требуется основательная проработка ставок как ссудного, так и депозитного процентов, тарифов и котировок.

Модель количественной оценки банковского бизнеса через массу цен

пока представляет собой рабочую гипотезу и требует более детальной теоретической проработки и практической апробации.

Обратимся к балансу коммерческого банка. Пассивы представлены собственным и привлечённым капиталом — ***П***; счета активов — это размещение имеющегося у банка капитала; обозначим их привычным символом — ***А***. Баланс, как известно, состоится при условии ***А*** = ***П***. В реальности «баланс банка сложнее этого равенства совокупных поступлений (*пассивов — Ю.Г., Ю.Р.*) совокупному их использованию (*активов — Ю.Г., Ю.Р.*), поскольку в каждой статье банковского баланса обычно содержится несколько составляющих её позиций» [236, с. 100]. В нашем случае, упрощённая модель баланса приемлема.

Характеризуя пассивы (***П***), обращаем внимание на то, что задача банка по управлению ими, в основном, сводится к снижению цены ресурсов. Встраивая в наше рассуждение о цене ресурсов понятие «масса цен пассивов» ($\boldsymbol{C_n}$), находим, что $\boldsymbol{C_n \rightarrow min}$. Это — обязательное условие практического банковского дела, вне зависимости от того, какую стратегию выбрал банк, какова его миссия. Очевидно, тем не менее, что стремление к «удешевлению» ресурсов не имеет своей целью формирование базы неоплачиваемых средств, — это абсурдно, — и *ratio formales*[2] этих действий — лишь минимизация расходов.

Уточним, в рамках нашего исследования: под ценой ресурсов мы понимаем сумму понесённых банком расходов, в состав которых включены все процентные и непроцентные выплаты. Кроме того, — и это важно обозначить, — к расходам мы причисляем также предполагаемые (по нашим оценкам — неотвратимые) расходы и потери, ожидаемые в будущем (например, часть резервов по сомнительным активам, хозяйственной деятельности), возможные штрафы и так далее. Точнее

[2] (Лат.) — действительный смысл.

говоря, наша задача при оценке состояния пассивов (с точки зрения их цены, если угодно, то — расходов) сводится к тому, чтобы всесторонне изучить и «взвесить» «затратную» сторону бизнеса и на основе объективных оценок представить наиболее пессимистичный прогноз расходов. Такой подход позволит в будущем иметь некоторый запас финансовой прочности. Управление активами — это процесс, направленный на достижение максимально возможной выгоды от использования ресурсов банка; $\boldsymbol{C_a \rightarrow max}$.

В первую очередь, наше внимание привлекают получаемые банком доходы. Если мы говорим об одной свойственной характеристике активов, — способности «приносить доходы», — обратим внимание и на другую, а именно — на ликвидность. Обеспечивая наиболее эффективное размещение ресурсов кредитной организации, банки учитывают баланс между доходностью и ликвидностью активов. При этом, «ради обеспечения ликвидности, коммерческие банки вынуждены всегда жертвовать своей прибыльностью, теряя доходы от незапланированной трансформации менее ликвидных активов в денежные средства» [21, с. 23]. Это — важное дополнение к сказанному, которое указывает на наличие существенного ограничителя при реализации задачи $\boldsymbol{C_a \rightarrow max}$.

Результатом совместного управления пассивами и активами банка должна стать предпринимательская прибыль. Это условие выражается просто: $\boldsymbol{C_a - C_n > 0}$. Ещё раз уточним, что в рассматриваемом случае масса цен пассивов и масса цен активов ($\boldsymbol{C_n}$ и $\boldsymbol{C_a}$) представляют собой реализованный и предполагаемый к реализации потенциал пассивов и активов, воплощённый, соответственно, в расходах и доходах банка.

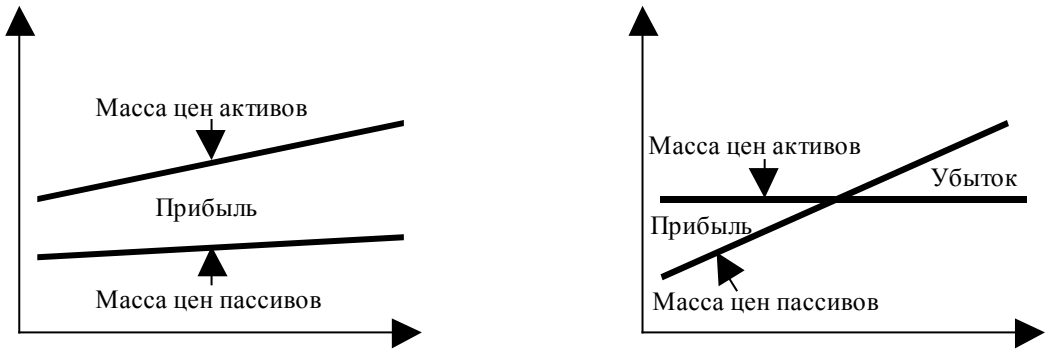
Нередко собственники и управляющие банков не могут представить общественности и контролирующим органам адекватную истинному состоянию кредитной организации информацию. На это есть причины. Это может быть связано с нежеланием привлекать внимание потенциальных

инвесторов (мажоритарные акционеры имеют право опасаться, что их участие в предпринимательской деятельности может быть ограничено появлением новых акционеров), либо конкурентов (выбранная банком стратегия, возможно, не предусматривает демонстрацию «успехов» и «достижений»). Кроме того, банк может снижать или же завышать финансовые результаты. Нас будет интересовать не столько осознанный механизм сокрытия реального положения организации (неважно, что лежит в основе мотивации такого поведения), сколько широко распространённая практика самообмана банковского менеджмента. Происхождение этого феномена связано с незнанием истинного положения дел в банке.

Под управлением массой цен будем понимать действия, направленные, преимущественно, на снижение удельных показателей массы цен пассивов и рост удельной массы цен активов. Эти процессы могут происходить как одновременно, так и независимо друг от друга, когда при общей «неподвижности» массы цен пассивов, осуществляется запланированный и управляемый рост массы цен активов. Возможен другой сценарий, при котором рост массы цен пассивов не «поддерживается» движением массы цен активов; их эффективность падает и, значит, требуется корректировка цен размещения ресурсов и непроцентных затрат.

Существуют сценарии, в соответствие с которыми в банке осуществляются процессы роста или снижения массы цен активов, и роста или снижения массы цен пассивов. Эти процессы сопровождаются тем, что в одних случаях (рисунок 5, «Сценарий 1») обеспечивается эффективная деятельность; здесь прибыль банка растёт. В других (рисунок 5, «Сценарий 2») — наоборот, в банке сначала снижается прибыль, а затем нарастают убытки. При «Сценарии 2» банк отдаёт предпочтение преимущественному росту ресурсной базы. Тут очевиден рост негативных тенденций, точнее — убытков. Описанные выше ситуации являются гипотетическими; сценарии могут тиражироваться, а векторы значения

массы цен могут быть самыми разнообразными. Но реальность такова, что деятельность определённой части коммерческих банков так, либо иначе, отражена в «Сценарии 2». Об этом, например, свидетельствует статистика.



Сценарий 1 Сценарий 2

Рисунок 5 — Модели управления массами цен в банке

При том, что «автором» сценариев, безусловно, является сам банк, его коллектив, собственники, негативные последствия неверных управленческих решений проявляются не вдруг. Требуется много времени, чтобы осознать «дефект менеджмента», и зафиксировать возможные, либо реализованные убытки; или обозначить негативную тенденцию. Очевидно, что числовые изменения составляющих неравенства ($\boldsymbol{C_a - C_n > 0}$) обусловлены двумя причинами. Первая из них — динамика объёмов привлечения или размещения ресурсов. Вторая — динамика цен. Если в первом случае даже незначительное изменение в пассивах самым непосредственным образом отражается на счетах активов, то во втором случае, когда мы обращаемся к ценам (ставкам, тарифам), эти процессы — независимы. Или почти независимы. Но, именно цены, обращённые к количественным значениям активов и пассивов, в конечном итоге позволяют оценить, насколько эффективен бизнес банка.

Следует уточнить, что оценка предпринимательского «успеха» коммерческого банка не может быть определена лишь тем, что фиксируется положительная разница между массами цен активов и пассивов. Этого недостаточно, поскольку узкая внутрифирменная оценка «пропускает»

важную информацию. Ту, которая позволяет банку позиционировать себя на рынке услуг с точки зрения цен.

Не владея информацией об общем уровне цен на рынке (известно, что статистическая информация отражает лишь средний уровень цен), банковский менеджмент допускает ошибки. В одном случае принимаются решения, направленные на сохранение сложившихся цен, и ресурсы, не смотря ни на что, формируются за счёт депозитов, цена на которые уже слишком высока и не отвечает реалиям рынка. Банк объективно придёт к удорожанию пассивов. Активы, в свою очередь, в связи с их невыгодностью для клиентов, будут терять доходность. Попытка сохранить параметры доходности, удерживая цену на достигнутом уровне, обречена, поскольку приведёт к отказу клиентов от услуг банка. В другом случае, если банк осуществляет неадекватные конъюнктуре рынка ценовые изменения, — снижает, например, цену привлечения, либо увеличивает цену размещения ресурсов, — кредитная организация также понесёт ощутимые потери. Отсюда следует, что состояние превышения массы цен активов над массой цен пассивов ($\boldsymbol{C_a > C_n}$) не является убедительным свидетельством того, что деятельность коммерческого банка, хотя бы в среднесрочной перспективе эффективна. Как следует из теории организации, даже среди перспективных компаний «большая часть… «умирает» преждевременно из-за неспособности обучаться, адаптироваться и развиваться по мере изменений окружающей их среды» [180, с. 117]. Требуется оценка, полученная с использованием инструмента, позволяющего «втиснуть» некоторые результаты «нашего банка» в реализуемую на практике общероссийскую банковскую модель. Крайне важно, чтобы эта действующая модель демонстрировала более-менее продолжительную, устойчивую эффективность, но не деградацию бизнеса.

Таким образом, мы утверждаем:

1 Существует проблема необходимости ранней диагностики появле-

ния негативных тенденций в деятельности коммерческого банка. Эта проблема, пока, не имеет качественного решения.

2 Мы предполагаем, что одним из решений указанной выше проблемы может стать обращение к **массе цен** банка, те есть к показателю ценности ресурсов и активов кредитной организации. Возможность использования показателя «масса цен» мы рассматриваем применительно к одной из старейших экономических теорий, получившей современную интерпретацию, — денежной.

Обратимся к количественной теории Фишера, и его пониманию связи макроэкономических показателей и ресурсов коммерческих банков. Фишер указывает, «покупательная сила денег или соответствующая её обратная величина, — уровень цен, — зависят исключительно от пяти определённых факторов [294, с. 20]: массы денег в обращении и скорости их обращения; массы банковских вкладов, подлежащих чековому обороту и скорости чекового оборота, а также объёма торговли.

Алгебраическое выражение уравнения обмена представлено ниже:

$$MV + M'V' = \sum PQ$$

где: M — количество денег в обращении в течение года;
V — число оборотов денег в их обмене; скорость их обращения;
M' — сумма депозитов, обращающихся при помощи чеков;
V' — скорость обращения депозитов;
P — цена предоставляемых благ;
Q — объём предоставляемых благ.

Таким образом, и левая («денежная»), и правая («товарная») части уравнения отражают банковские операции. Данная математическая запись предполагает, что «изучение банковских операций обнаруживает два вида средств обращения: один — это банкноты, принадлежащие к категории денег, и другой — депозиты, находящиеся вне этой категории, но составляющие прекрасный субститут их» [294, с. 63]. Это уравнение учитывает операции, осуществляемые в течение известного периода всеми

банками. Тогда как нас в первую очередь интересуют «торговые» и «денежные» параметры одного конкретного банка. Преобразуем формулу (заменим $\boldsymbol{M'V'}$ на $\boldsymbol{M''V''}+\boldsymbol{M'''V'''}$). Аналогично поступим в отношении правой части уравнения. Этим мы выделяем в уравнении части, которые характеризуют отдельно: интересующий нас банк ($\boldsymbol{M'''V'''}$ и $\boldsymbol{P'''Q'''}$) и банковскую систему без «нашего» банка ($\boldsymbol{M''V''}$ и $\boldsymbol{P''Q''}$). Мы получаем модель в виде записи, которая позволяет «увидеть» и оценить «участие» и банковского сектора, и конкретного банка в денежном обращении:

$$MV + M''V'' + M'''V''' = \sum PQ + P''Q'' + P'''Q'''$$

Отметим, что числовые значения данного выражения при расширении записи, не изменяются. Получаем далее:

$$P'''Q''' = MV + M''V'' + M'''V''' - \sum PQ - P''Q''$$

Перед нами — схема расчёта ценности услуг банка, «встроенная» в модель денежного обмена. Как следует из логики рассуждения, мы также можем определить ценность депозитных услуг всей банковской системы, по уровню которой в дальнейшем будем «подстраивать» ценность услуг искомого банка. Преобразовав уравнение денежного обращения, мы получим схему расчёта позитивных цен на депозитные услуги банка:

$$P''' = \frac{MV + M''V'' + M'''V''' - \sum PQ - P''Q''}{Q'''}$$

Если все ресурсы, привлечённые банком в пассивы, в полном объёме были бы размещены в активы, приносящие доход, не было бы оснований для беспокойства. Но это не так. И на практике привлечение оплачиваемых банком ресурсов может сопровождаться их размещением в низкодоходные или бездоходные активы. И за видимостью ценового благополучия скрывается необратимый процесс потери доходности активов.

ГЛАВА II

ТРАНСФОРМАЦИЯ НАУЧНЫХ ВОЗЗРЕНИЙ О ЗНАЧИМОСТИ СОВРЕМЕННЫХ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ

2.1. Актуальные проблемы развития банковских систем

Сразу расставим точки над «***i***»; освободимся от двусмысленности словосочетания «распадающийся экономический организм». Через всю работу красной нитью мы проводим мысль: современный уровень развития банков и экономических отношений с их участием таковы, что дальнейшее укрепление позиций этих институтов на рынке может обернуться для них полным крахом. Есть две причины, по которым роль банков в глобальном обществе, в привычном виде, может быть девальвирована. Первая — внешняя, от банков не зависящая. Вторая — суть самооценок этих кредитных институтов. Таким образом, мы рассматриваем проблему банковских систем с позиции развития «инстинкта самосохранения»; инструментом же является ценообразование, точнее «витальное ценообразование», существо которого будет изложено ниже.

Прежде всего, обратимся к понятию «банковская система». В научном и, особенно, хозяйственном обороте этот термин применяется достаточно широко и, даже приобрёл статус обыденного, часто используемого термина. Им оперируют учёные и практики, банкиры и клиенты банков, студенты и служащие, люди младшего, среднего и старшего поколения. О банковской системе ежедневно рассуждают в средствах массовой информации и в студенческих аудиториях. По уровню развития банковской системы, нередко, судят о состоянии экономики страны и её финансах. Короче говоря, этот термин можно рассматривать в качестве одного из примеров органичного вплетения словосочетания не только лишь в экономическую, но и бытовую, «наивную» терминологию.

Несмотря на широкую применимость, термин «банковская система»,

как дефиниция, до последнего времени особого интереса не представлял. В литературе по банковскому делу, монографиях и статьях, посвящённых банкам и организации их функционирования активная полемика в отношении научного понятия «банковская система» практически отсутствует. Вместе с тем, вопрос о сущности банковской системы остаётся открытым. Возможно, что к «банковской системе», в силу некоторых условий, принято подходить с позиции завершённости теоретической генерализации. По нашему же мнению требуется продолжить путь критического переосмысления общепринятого определения. Что связано с необходимостью уточнения состояния и перспектив банковских систем в условиях нового социального устройства, в котором ведущую роль приобретает производство услуг и информации.

Различные авторы представляют широкую палитру взглядов в отношении данной дефиниции, рассматривая банковские системы с позиций организационной и институциональной схем, а также в зависимости от определения их функций и роли в развитии того или иного государства.

В словарях и энциклопедиях «банковская система» представлена как «совокупность разных видов взаимосвязанных банков и других кредитных организаций, действующих в рамках единого финансово-кредитного механизма» [225, с. 28]; «совокупность банков, осуществляющих кредитные, расчётные и иные операции, регулируемые нормативными актами» [102, с. 42]; «совокупность банковской инфраструктуры, банковского законодательства и банковского рынка, находящихся в тесном взаимодействии друг с другом и с внешней средой» [233, с. 31].

У Г. Тосуняна [271, с. 107 — 108] и А. Тавасиева [266, с. 22 — 23] банковская система это — «определённая совокупность типов и форм кредитных организаций, а также набор правил функционирования»; «включённая в экономическую систему страны единая и целостная (взаимосвязанная, взаимодействующая) совокупность кредитных

организаций, каждая из которых выполняет свою особую функцию, проводит свой перечень денежных операций, в результате чего весь объём потребностей общества в банковских продуктах удовлетворяется в полной мере и с максимально возможной степенью эффективности».

Как «форма организации функционирования в стране специализированных кредитных учреждений, сложившаяся исторически и закреплённая законом» банковская система представлена в «Основах банковского дела» под редакцией К. Тагирбекова [204, с. 26].

Авторы исследования «Понятие «банковская система»: современные подходы к определению и системный анализ» [26, с. 42] указывают на многочисленные источники и приводят примеры определения понятия:

— совокупность банков, находящихся в тесном взаимодействии друг с другом и с внешней средой;

— совокупность банков и банковских учреждений, выполняющих свойственные им функции;

— совокупность различных видов банков и банковских институтов в их взаимосвязи, существующая в той или иной стране в определённый исторический период;

— включённая в экономическую систему страны, единая и целостная (взаимосвязанная, взаимодействующая) совокупность кредитных организаций, каждая из которых выполняет свою особую функцию.

В отличие от многих терминов, часто используемых в хозяйственном обороте и получивших «законодательное» определение, термин «банковская система» до сих пор не прописан в законодательных актах. Например, Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» указывает лишь на структурное содержание банковской системы: «Банковская система Российской Федерации включает в себя Банк России, кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков» [2]. Не случайно при обсуждении проекта концепции

банковского кодекса возникали предложения «дать определение таких понятий как банковская система» [283, с. 33].

Обращение к целому ряду других источников, раскрывающих суть термина, утверждает нас в мысли, что «банковская система», обычно, воспринимается только как совокупность определённых её элементов: коммерческих банков, небанковских кредитных организаций, инфраструктуры и т.д. На эту особенность указывают и другие авторы. «Вместе с тем банковская система, — читаем у О. Лаврушина [139, с. 11], — это не только ряд банков. По содержанию понятие «банковская система — явление более широкое; оно включает в себя: совокупность элементов; достаточность элементов, образующих определённую целостность; взаимодействие элементов друг с другом».

Представление о том, что банковская система — это сумма, объединение или совокупность определённых экономических субъектов и связей между ними характеризует прагматичный подход учёных при формулировании термина. Здесь, безусловно, присутствует формально-диалектический подход к построению конструкции понятия; безупречна логика рассуждений. Между тем, общепринятая сегодня дефиниция в полной мере нас удовлетворить не может.

Во-первых, любая банковская система не изолирована от внешнего окружения, напротив, она активно взаимодействуют с ним, «испытывает внешнее воздействие, противодействует ему, стремясь сохранить прежнее состояние» [51, с. 90]. Кроме того, характеризуется «как сложная, открытая, развивающаяся и динамичная система» [255, с. 87]; является частью общего образования экономической системы. Поэтому всегда сохраняется возможность взаимного проникновения элементов систем друг в друга. Приведём примеры из зарубежной практики: «В 1995 г., — обращается внимание на американский опыт коммерческого кредитования, — на долю одних лишь финансовых компаний приходилось свыше

375 млрд долл., или 51% от общего объёма коммерческих и страховых кредитов, в то время, как ещё в 1988 г. этот показатель составлял 234 млрд долл., или 39%» [15, с. 43 — 44]; «небанковские компании начали активно вторгаться на рынок, принадлежавший розничным банкам. Такие небанковские электронные кредитные системы, как *Discover* и *AT&T Universal*, довели объём обязательств соответственно до 11,3 и 3,8 млрд долл., сформировав к 1990 г. третий и тринадцатый по величине портфели электронных кредитных счетов в стране. С конца 1987 г. до первого квартала 1993 г. доля рынка, принадлежавшая коммерческим банкам среди крупнейших 25 эмитентов кредитных карт, сократилась с 89 до 64%» [15, с. 36].

Во-вторых, будучи системой, функционирующей в условиях постоянного совершенствования экономических отношений, банковскую систему нельзя причислить к числу застывших, догматичных, элементов экономики, получивших свою окончательную форму и содержание. Б. Фёдоров [287, с. 52] отмечает: «Банковские системы западных государств в настоящее время развиваются главным образом по трём направлениям: большое число банков с немногими отделениями (*unit banking*), немного банков с множеством отделений (*branch banking*), много банков, связанных участиями (*chain banking*)».

В-третьих, банковская система специфична и эта специфика обусловлена особым характером её составных элементов, формирующимися между ними отношениями. Но, несмотря на то, что основным структурным элементом банковской системы всегда были и остаются банки, это вовсе не означает их безусловного права и в дальнейшем эксклюзивно представлять банковский бизнес в таком «отраслевом» объединении как банковская система. В контексте этих рассуждений удивительно современным воспринимается пример, приведённый столетие назад автором очерка «Империализм, как высшая стадия капитализма». Со

ссылкой на немецкий журнал «*Die Bank*» В. Ленин пишет: «Нельзя ожидать, что новейшее концентрационное движение ограничится одним банковским делом. Тесные связи между отдельными банками естественно ведут также к сближению между синдикатами промышленников, которым покровительствуют эти банки… В один прекрасный день мы проснёмся, и перед нашими изумлёнными глазами окажутся только тресты» [145, с. 31].

Не секрет, что традиции «объединительства» заложены ещё в начале XVIII в. У Дж. Ло, например, эта идея ассоциировалась с банком огромных размеров и гигантской торговой компанией, в которой бы участвовали все капиталисты Франции как акционеры [27, с. 54]. Сегодня, де-факто, кроме банков в банковскую систему входят: страховые и трастовые компании, негосударственные пенсионные фонды, кредитные кооперативы, инвестиционные фонды, ссудо-сберегательные кассы. Операции, аналогичные тем, которые предлагают коммерческие банки, развиваются торговыми предприятиями, туристическими фирмами, финансовыми брокерами, ломбардами. В банковском бизнесе «пустило корни» и развивается индивидуальное предпринимательство.

Как уже сказано выше, мы придерживаемся мнения, что современная трактовка понятия «банковская система» не отражает фактического положения вещей; она устарела и требует существенной корректировки. Вместе с тем мы не ставим вопрос о замене термина «банковская система» каким-либо иным. Как образно выразился П.Х. Дуглас: «Никто, например, в физической науке не предложил бы перестать пользоваться телескопом, поскольку микроскоп выдал нам ещё не все её секреты» [90, с. 55]. Мы лишь предлагаем пересмотреть содержательное наполнение понятия.

Образующие термин элементы, — «банк» и «система», — представляют собой удачный симбиоз экономического и философского терминов. В такой последовательности мы их и рассмотрим.

В словаре современной экономической теории Макмиллана банк

представляется как финансовый посредник, принимающий средства, как правило, в виде депозитов, выдаваемых по требованию или при уведомлении за короткий срок, которые он использует для предоставления ссуд в виде овердрафта, займов или учёта векселей, а также для инвестиций в другие, обычно финансовые активы [252, с. 40]. В американской энциклопедии банковского дела и финансов[3] банк — это «организация, выполняющая любую или все из различных функций банковского дела, а именно: поручение, инкассирование, перевод, оплату, кредитование, инвестирование, операции, обмен и обслуживание (безопасное хранение, доверительное управление, агентское представительство, попечительство) денег и заявок на деньги как внутри страны, так и за её пределами». В новом англо-русском банковском и экономическом словаре [288, с. 72] банк определяется как компания, специализирующаяся на приёме вкладов, кредитовании, осуществлении расчётов и других финансовых операций. Оксфордский толковый словарь [36, с. 52] трактует это понятие как коммерческий институт, занимающийся различного рода финансовыми операциями.

Среди множества определений понятия «банк», наиболее популярными остаются определения на основе перечисления выполняемых операций. Если не принимать во внимание некоторые различия в трактовках, «банк», обычно, определяется как «кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счёт на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц» [2]. Либо «банк — это фирма, предоставляющая финансовые услуги,

[3] Вулфел Ч.Д. Энциклопедия банковского дела и финансов. Самара, 2000. С. 109.

осуществляющая профессиональное управление денежными ресурсами общества, а также выполняющая другие многочисленные функции в экономике» [236, с. 5]; «финансовая организация, учреждение, производящее разнообразные виды операций с деньгами и ценными бумагами и оказывающее финансовые услуги правительству, предприятиям, гражданам и друг другу» [225, с. 27]; «денежно-кредитный институт, осуществляющий регулирование платёжного оборота в наличной и безналичной формах» [233, с. 31]; «финансовое предприятие, которое сосредотачивает временно свободные денежные средства (вклады), предоставляет их во временное пользование в виде кредитов (займов, ссуд), посредничает во взаимных платежах и расчётах между предприятиями, учреждениями или отдельными лицами, регулирует денежное обращение в стране, включая выпуск (эмиссию) новых денег» [251, с. 72].

Другие источники в той или иной мере, но повторяют принципиальный подход к дефиниции «банк», обозначенный выше, отчего дальнейшее цитирование в этом направлении теряет смысл.

Теперь рассмотрим понятие «система». Сам термин «система» является популярным в научных кругах и широко используется современными учёными для определения многих понятий. В последние три-четыре десятилетия широкое хождение приобрёл целый ряд терминов, прямо связанных с «системой»: «системный анализ», «системный взгляд», «теория систем», «системный подход», «системно-структурные исследования», «логика системных исследований» и многие другие. Ускоренное распространение термина, его проникновение и закрепление в терминологических оборотах различных областей науки стало проявлением практической необходимости изучать сложные объекты и создавать синтезирующие конструкции. Очевидно, что слово «система» само по себе предполагает определенное представление о синтезирующем начале.

На фоне того, что перечисленные термины имеют широкое хождение

и им посвящены многочисленные публикации, однозначное их толкование всё же отсутствует. В отношении содержания каждого из «системных» терминов высказывается много спорного, противоречивого, а зачастую — неверного. Уместно замечание А. Уемова: «Когда тот или иной термин входит в моду и сфера его употребления существенно расширяется, его содержание обычно становится всё более неопределённым» [278, с. 98].

Как отмечает И. Бажин [28 с. 21], в Международном стандарте ИСО 9000:2000 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» система представлена как совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов.

Впервые определение понятия «система» встречается у представителей метафизического материализма. По мнению Э. Кондильяка [128, с. 3] «всякая система есть ни что иное, как расположение различных частей какого-нибудь искусства или науки в известном порядке, в котором они все взаимно поддерживают друг друга и в котором последние части объясняются первыми». Основоположник общей теории систем Берталанфи «понимает под системой комплекс элементов, находящихся во взаимодействии» [Цит. по 12, с. 9].

Первыми отечественными работами, посвящёнными системной проблематике, в специальном смысле этого слова, явились статьи В. Кремянского, В. Лекторского и В. Садовского [39, с. 179]. По мнению В. Садовского, многочисленные попытки установить некоторое стандартное значение этого понятия не могут привести к успеху. Отсюда правильнее говорить о семействе понятий «система», относящихся к классам системных объектов.

А. Акофф и Ф. Эмери [13, с. 27] видят в «системе» множество взаимосвязанных элементов, каждый из которых связан прямо или косвенно с каждым другим элементом, а два любые подмножества этого множества не могут быть независимыми; у А. Холла [315, с. 73] система есть множество

предметов вместе со связями между предметами и их признаками.

С. Ахмедов и Р. Шихахмедов [26, с. 40] перечисляют ряд известных вариантов толкования термина: 1) совокупность выделенных реальных или воображаемых объектов, обладающая различными свойствами: элементы её неделимы; между её элементами заданы связи; между её элементами в процессе функционирования можно провести однозначное соответствие; с внешней средой она взаимодействует как целое; 2) объединение некоторого разнообразия в единое, чётко расчленённое целое, элементы которого по отношению к целому и другим частям занимают соответствующее им место; 3) совокупность элементов, находящихся во взаимодействии; 4) совокупность элементов вместе с их взаимодействиями; 5) единство, состоящее из взаимодействующих частей; 6) множество элементов, организованных для достижения конкретной цели, иногда разложенное на несколько подсистем и описываемое набором моделей; 7) множество объектов (вещей) m относительно заданного отношения R и свойства P, если в этих вещах существует свойство P, находящееся в отношении R; 8) множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определённое целостное единство; 9) особая организация специализированных элементов, объединённых в единое целое для решения конкретной задачи; 10) совокупность множества дополняющих друг друга элементов, находящихся в тесных отношениях и связях друг с другом и с внешней средой, нацеленная на достижение определённых результатов.

В. Мухин [189, с. 7 — 8] также даёт ссылку на ряд авторитетных источников и перечисляет варианты: «Все состоящие из связанных друг с другом частей мы будем называть системой» (Бир); «Система — это множество связанных действующих элементов» (Месарович, Маго, Тахара); «Система — это не только совокупность единиц…, а совокупность отношений между этими единицами (Партер); «И хотя система

определяется по-разному, обычно всё-таки имеется в виду, что система представляет собой определённое множество взаимосвязанных элементов, образующих единство и целостность, обладающее интегральными свойствами и закономерностями» (Кузьмин); «Более полно и содержательно общее определение описывает систему как набор объектов, имеющих данные свойства, и набор связей между объектами и их свойствами» (Оптнер); «Системой может являться любой объект живой и неживой природы, общества, процессы или совокупность процессов, научная теория и т.д., если в них определены элементы, образующие единство (целостность) со своими связями и взаимосвязями между ними, что создаёт в итоге совокупность свойств, присущих только данной системе и отличающих её от других систем» (Ларин).

В монографии «Системный подход и общая теория систем» А. Уемов [278, с. 118] подвергает анализу сразу тридцать семь различных определений понятия «система», вступая в заочную полемику со многими исследователями: В. Садовским, К. Черри, Р. Эшби, М. Тодом, Л. Берталанфи, Г. Фридманом, Р. Гибсоном, а также Р. Кершнером, Дж. Клиром, Дистефано, Г. Бергманом и рядом других. «Рассмотренный список определений — отмечает автор монографии — поражает своим многообразием. Признаки, включаемые разными авторами в дефиницию понятия системы, кажутся настолько разнородными, что возникает сомнение в том, можно ли вообще говорить о системном подходе как об определённом направлении в методологии науки. Возникает впечатление, что существует столько разных системных подходов, сколько и авторов, употребляющих слово «система».

В общепринятом смысле, например, в словаре русского языка С. Ожегова [200, с. 717], «система» рассматривается как «определённый порядок в расположении и связи действий; форма организации чего-либо; нечто целое, представляющее собой единство закономерно расположенных

и находящихся во взаимной связи частей; совокупность организаций, однородных по своим задачам, или учреждений, организованно объединённых в одно целое».

При обращении к словарю иностранных слов [251, с. 469], описание лексической единицы заметно расширяется: «Система — составленное из частей, соединение; множество закономерно связанных друг с другом элементов (предметов, явлений, взглядов, знаний и т.д.), представляющее собой определённое целостное образование, единство; порядок, обусловленный планомерным правильным расположением частей в определённой связи, строгой последовательностью действий; форма, способ устройства, организации чего-либо, например, государственная система, избирательная система; совокупность хозяйственных единиц, учреждений, родственных по своим задачам и организационно объединённых в единое целое».

Дадим также один из бесчисленных вариантов философской трактовки [289, с. 415]: «Система — объединение некоторого разнообразия в единое и чётко расчленённое целое, элементы которого по отношению к целому и другим частям занимают соответствующие им места».

В теории менеджмента [171], «система» рассматривается как «единство, состоящее из взаимозависимых частей, каждая из которых привносит что-то конкретное в уникальные характеристики целого».

Как правило, слово «уникальный» понимается достаточно определённо: «единственный», «исключительный», «не имеющий аналогов». Допустим, мы распространили установку «уникальная» в том числе и на банковскую систему. Но тогда нам следует назвать такие свойства коммерческих банков, которыми не обладают другие хозяйствующие системы. Таких свойств нет, поскольку любая признанная функция банка, любая банковская операция среди всех известных науке и практике функций и операций точно также может выполняться и другими

организациями. Из этого следует, вопрос о том, что отличает банки от прочих агентов рынка, как и ранее, остаётся неопределённым. Различные взгляды на эту проблематику мы рассмотрим позже.

В литературных источниках можно встретить и другие определения понятия «система». В той, либо иной мере, но они повторяют известные и уже отмеченные выше варианты, поэтому дальнейшее их перечисление не принесёт существенной дополнительной пользы нашему исследованию.

Таким образом, мы отмечаем, что определение понятия «банковская система» действительно устарело и не отражает складывающихся на рынке отношений между субъектами экономики, характеризуется уязвимостью даже при самом поверхностном критическом анализе. В таком случае, что можно предложить для решения этой апоремы?

Решение первое. Существующее положение оставить без изменения и согласиться с допущением: понятие ошибочное, но оно прочно вошло в лексикон, разговорную речь, стало нормальным, обычным и регулярным словосочетанием, поэтому любые его корректировки лишь запутают без того сложный вопрос.

Решение второе. Полностью отказаться от использования понятия «банковская система» в связи с отсутствием приёмов, позволяющих, в рамках современного понимания структуры системы, описать правила её функционирования и дать строгие границы деятельности.

Решение третье (предпочтительное). Отойти от штампа, при котором система понимается как объединение хозяйствующих субъектов, выполняющих специфические функции. В основу же поместить процесс. Это значит, что любая организация, либо частное лицо, осуществляющие определённые операции могут быть включены в «систему» не в связи с принадлежностью к банкам или кредитным организациям, а только лишь **по признаку** выполняемых в настоящее время операций, функций, действий и т.п. При таком подходе описанные выше несоответствия могут

быть преодолены. Что касается определения понятия «банковская система», то её рабочую версию мы представляем так: «**Банковская система — это сочетание строго определённых функций, реализуемых хозяйствующими субъектами в рамках заданного рынка услуг кредитно-денежного характера**». Безусловно, трактовка термина не окончательная, может быть подвергнута критике и откорректирована. Между тем, возможность чёткого описания банковской системы в терминах выполняемых функций считаем важнейшим достоинством авторского подхода.

Ответим на вопрос: «Почему в нашем исследовании так скрупулёзно и придирчиво рассматривается дефиниция «банковская система?». Мы предлагаем «легализовать» фактическое присутствие в банковских системах структур, к банкам не относящимся, но предоставляющих рынку, наравне с коммерческими банками, специфичный товар — «банковскую услугу». Отход от стереотипа: «банковская система — это сумма банков», принятие иных правил, законодательных норм, будет способствовать созданию благоприятных внешних условий, развивающих у банков интерес к политике выживания. Пока же банковские системы во всём мире остаются под особой опекой со стороны государственных регулирующих органов и функционируют в среде управляемой конкуренции, где главным препятствием для её развития «служит не текущая монополизация рынка, а высокие барьеры для входа на рынок» [195, с. 15].

Такое положение развивает ложное представление об уникальной роли банков и их незаменимости в социально-экономических процессах. «Тепличные» условия для банковского предпринимательства в союзе с государственной политикой протекционизма способствуют вырождению у банков защитных функций, притуплению чувства опасности за состояние бизнеса, формируют нежелательные тенденции, когда «соотношение собственности и управления определяется не внутри экономики, а на

основе замещения экономической самодостаточности рынка компромиссом экономики и государства» [93, с. 9].

История развития банков и объединяющих их систем, а также условия, в которых это развитие происходит, снижают возможность сохранить достигнутого *status quo ante*[4]. В этой ситуации существует реальная опасность, что процесс проникновения в банковский бизнес небанковских кредитно-финансовых учреждений, а с другой стороны — ассимиляция банков и активизация их деятельности на смежных рынках, сформируют условия распада общепринятых банковских систем как таковых.

Специалист в области банковского реинжиниринга П. Аллен замечает: «Традиционные и наиболее прибыльные сегменты банковского рынка переживают в настоящее время вторжение агрессивных конкурентов из небанковского сектора. Особенно это касается рынка активных операций. Это справедливо также и в отношении пассивных операций частных лиц, всё большая часть которых переходит сейчас в руки взаимных фондов…, дисконтных брокеров. Конкуренция появилась даже в такой традиционной банковской области, как платежи…» [15, с. 256].

Такое мнение разделяют далеко не все. Так, Л. Бальцерович, изучая проблему институциональных изменений, более оптимистичен: «История знает достаточно много систем с катастрофическими результатами действия, тем не менее, они продолжали функционировать в течение многих лет и опирались на страх, изоляцию и индоктринацию. Нарастающее общественное недовольство низкой результативностью функционирования системы, несомненно, может быть необходимым условием проведения широких институциональных изменений, но не является достаточным условием таких изменений» [29, с. 11].

Уточним нашу позицию в отношении возможных перспектив. Отказ

---

[4] (Лат.) — положение, которое было прежде.

от системы с чрезвычайно жёсткой конструкцией, то есть такой, в которую вмонтированы многочисленные функциональные составляющие, требует проведения огромных изменений, необходимых для набора их «критической массы». Поэтому простой, арифметической суммы различных симптомов деградации банковских систем недостаточно для того, чтобы институции прекратили существование. Необходим ряд дополнительных условий. Их окончательный перечень пока не определён. Между тем, даже «малые сдвиги параметров могут приводить к структурным изменениям динамических систем» [98, с. 33], которые могут описывать либо непрерывное изменение состояния при непрерывном течении времени, либо дискретные изменения в дискретные моменты времени [159, с. 43].

Тогда какие очевидные признаки указывают на то, что деятельность современных коммерческих банков направлена на самоуничтожение?

Как это не парадоксально, именно бурное развитие банковского предпринимательства «приведёт к драматической перестройке сферы банковских услуг» [273, с. 155]; может стать побудительным мотивом «заката» институциональной единицы известной как «коммерческий банк». Созвучно этому и выводы американской консультационной фирмы *Boston Consulting Group*. Изучая ближайшие перспективы развития банковских систем, *BCG* приходит к неутешительному выводу: «к 2008 г. на глобальном рынке банки могут лишиться трети своих потенциальных доходов, что в абсолютном выражении составит гигантскую сумму 100 млрд долл.» [261, с. 25].

Теперь обратим внимание на тенденции по укрупнению банков. «Можно определённо сказать, — характеризует современное состояние банковских систем К. Трофимов — что главной движущей силой в банковской сфере в ближайшие годы будет консолидация» [273, с. 154]. Именно об этом в начале 90-х говорили, например, Н. Фадейкина и Е. Болгова в «Банковской системе России»: «Крупный банковский холдинг

имеет гораздо больше возможностей для привлечения и обслуживания крупных клиентов и инвесторов» [284, с. 15].

Ориентация на экономию, связанную с масштабами, приводит в движение механизм и добровольных, и насильственных консолидаций; слияний и поглощений. В этой связи приведём характерные рассуждения, автор которых скептически оценивает ближайшие перспективы «мелкого» российского банковского бизнеса [53, с. 46]: «Исторически сложилось так, что эти [частные] банки занимают значительный сектор банковских услуг на внутреннем рынке, а их число достаточно велико даже по международным меркам (более 1 тыс.). Тем не менее, возможность их выживания и дальнейшего развития в условиях общего развития национальной банковской системы достаточно ограничена».

Объединение мелких по размахам бизнеса структур с равными себе или более крупными банками, нельзя причислить к числу нововведений. Эти процессы известны давно; они хорошо изучены и широко представлены в литературе [27; 103; 145; 209]. Для большинства авторов «преимущества слияний небольших банков в более крупные организации не вызывают сомнений» [216, с. 57]. Для других же очевидны негативные последствия: «Не только рыночная динамика, но и результаты академических исследований заставляют подвергнуть сомнению необходимость объединения банков с точки зрения цен и затрат [15, с. 111].

Укажем на некоторые примеры из истории развития банковского дела с тем, чтобы более рельефно обозначить проблему, связанную с концентрацией капиталов. По мнению классика «финансового капитала», — Р. Гильфердинга, — «из техники самого банковского дела вытекают тенденции, которые также ведут к банковской концентрации, как ведёт к ней промышленная концентрация; однако последняя остаётся первопричиной банковской концентрации» [65, с. 137], что объясняет, почему на рубеже XIX — XX вв. в США «наблюдалась едва ли не первая в истории

крупная «волна» слияний как самих банков, так и банков и промышленных компаний» [244, с. 65]; а в России к 1916 г. «в руках банков оказались акции почти всех наших промышленных предприятий, а вместе с тем и сами предприятия» [154, с. 202].

«В Великобритании в конце первой мировой войны, — находим в эссе В. Фишера, — усилился процесс концентрации банков, который явился прямым продолжением предвоенных тенденций, он даже усилил эти тенденции, чтобы противостоять ожидающемуся обострению конкурентной борьбы на мировом рынке капитала. Одиннадцать крупных банков слились в «большую пятёрку», влияние которой распространилось сначала на Англию и Уэльс, а с 1919 г. и на Шотландию… Когда в 1923 г. этот процесс завершился, то свыше 83% британских финансовых сделок как по вкладам, так и по кредитам, концентрировалось в пяти крупнейших банках — *Barclays*, *Midland*, *Westminster*, *Lloyds*, *National Provincial*» [293, с. 246 — 247].

П. Роуз, говоря об американском опыте банковской деятельности на основе холдинговых компаний, отмечает: «Рост числа банковских холдинговых компаний происходит очень быстрыми темпами, особенно в 70-х и 80-х гг. Уже в 1971 г. под контролем таких организаций находились банки с более чем 50% суммы всех банковских депозитов США. К 1990 г. под контролем этих компаний было примерно 8 700 банков, на долю которых приходилось около 94% суммарных активов отрасли» [236, с. 37].

Вместе с тем, современный опыт интеграций не ограничивается только лишь попытками «растворить» банковский бизнес одного банка в аналогичном бизнесе другого банка. Такой подход ближе для более ранних стадий развития банковского дела. И. Ансофф [19] говорит о диверсификации бизнеса и различает две его формы: 1) диверсификация, когда осуществляется переход к новым областям бизнеса, но географическая среда, в которой работает фирма, не меняется; 2) интернационализация,

при которой изменения осуществляются не только в области бизнеса, но и в области географии. Примеры интернационализации мы находим у В. Павлова: «В ряде случаев транснациональная организация банков становится ещё более усложнённой. Так, французский «Креди Лионнэ», немецкий «Дойче Банк АГ», итальянский «Банка коммерчиале итальяна» и международное (мультинациональное) банковское объединение «Морган Гэрэнти Интернешнл Файненс Корпорэйшн» (либо американский транснациональный банк — «Бэнк Морган») совместно на долевых началах участвуют своими капиталами в ряде смешанных банков африканских стран» [205, с. 125].

В результате внедрения новой корпоративной стратегии банки предполагают активизировать спрос на услуги, добиться обновления продуктового ряда, повысить эффективность финансово-экономической деятельности. В ряде публикаций, например, в исследовании В. Горелова, мотивами концентрации банковского капитала справедливо считают «сокращение расходов; территориальное расширение, увеличение ресурсной базы и доступ к новым видам банковских продуктов; стремление к монополизации рынка» [69, с. 18].

Перейдем к вопросу о монополиях в банковской среде и развитии экономического соперничества. Здесь, пожалуй, следует говорить не о тенденциях в развитии конкуренции, а о состоянии рынка банковских услуг с позиций его монополизации. Для понимания процесса, ведущего банковские системы по тупиковой ветви дерева эволюции, обращение к этому вопросу и неизбежно, и необходимо. Опыт последнего столетия в мировом развитии банковского дела доказывает, что зримой трансформации рынка, — а нас, в первую очередь, интересует вопрос демонополизации, активного движения коммерческих банков по объёмам бизнеса в сторону «размеров, комфортных демократическому и правовому государству» [202, с. 447 — 448] и развития конкуренции, — не произошло.

Уже на ранних этапах развития коммерческих банков наступила эпоха ограничения рыночной конкуренции и расцвета крупных монополий и монополии финансового капитала: «Банки, во всяком случае, во всех капиталистических странах, при всех разновидностях банковского законодательства, — во много раз усиливают и ускоряют процесс концентрации капитала и образования монополий» [145, с. 31]. Уровень конкуренции отечественного рынка начала XX в., характеристику которого дал Ю. Петров, не выдерживал никакой критики: «Двенадцать петербургских и семь московских банков вместе с Купеческим обществом взаимного кредита в канун мировой войны являлись безраздельными хозяевами денежного рынка страны. По данным банковских оборотов за 1913 г., они концентрировали 90% операций от общероссийского итога. Многочисленная (29 учреждений), но слабая в целом группа банков провинции окончательно утратила свою значимость в финансовом мире: если к концу 1890-х гг. её доля в основных операциях являлась 25%, то к исходу предвоенного подъёма… она снизилась до 5 — 7%» [208, с. 141].

В столь специфичном вопросе как уровень монополизации рынка среди учёных и практиков единодушия нет. Одни авторы утверждают, что существует масса доказательств снижения монополизации, и приводят убедительные аргументы. Другие же, наоборот, квалифицированно опровергают доводы оппонентов, настаивая, что концентрация монопольной власти отдельных коммерческих структур и объединений усиливается и конкуренция, если она и присутствует на рынке, то лишь в виде «частичной конкуренции». Даже «МАП, — читаем в статье Д. Мизгулина [173, с. 70] — в своих документах справедливо отмечает, что уровень конкуренции на значимых сегментах рынка банковских услуг остаётся низким, а показатель концентрации банковского капитала в Российской Федерации является одним из самых высоких в мире». Третьи указывают: «Конкуренция не играет важной роли в результатах

деятельности фирмы» [207, с. 88], а ущерб общества от монополии, например, в промышленном секторе экономики США, — теоретическую оценку потерь рассчитал А. Харбергер (рисунок 6), — оказался «ничтожно малым — менее 0,1% ВНП» [99, с. 34]. Ущерб общества от монополии можно определить. Приняв цены на монопольном и конкурентном рынках за $\boldsymbol{P_m}$ и $\boldsymbol{P_c}$, ущерб в рамках стандартного анализа представляется в виде «треугольника Харбергера» — ***ABC***.

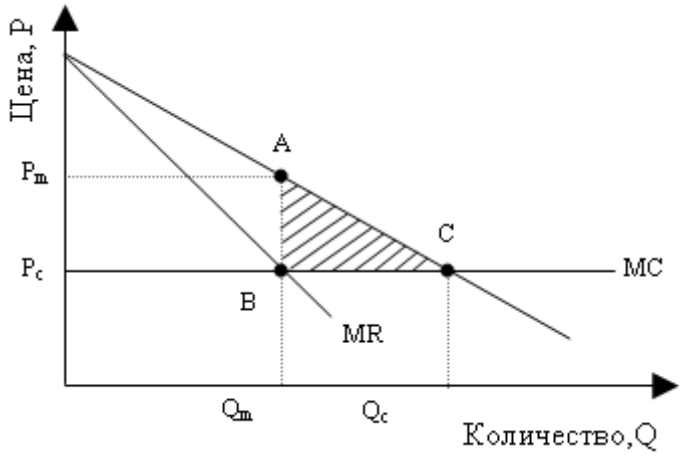


Рисунок 6 — Потери общества от монополии (по А. Харбергеру)

Наша точка зрения совпадает с научной позицией тех, кто считает, что «неконтролируемое сокращение количества банков… приводило, в частности, к перманентным стихийным переделам финансового рынка, усилению централизации и концентрации капитала как в финансовых центрах страны, так и в регионах, к фактической его монополизации (олигополизации) отдельными банками или банковскими группами» [266, с. 5]: «Перечень негативных последствий активного функционирования банков-монополистов… включает, помимо прочего, диктат цен на рынке, ведущий к снижению потенциала конкурентной среды, ослаблению позиций банков-конкурентов и ущемлению их законных прав и прав потребителей банковских услуг» [68, с. 47].

Снижение эффективности деятельности мы относим к следующему признаку, указывающему на проблематичность положения коммерческих

банков на рынке. По всему видно, этот процесс прогрессирует; он обусловлен, с одной стороны ростом потребительских «претензий» к качеству предлагаемых услуг, а с другой — неприкрытым противодействием этим попыткам со стороны кредитных организаций. Собственно, это противодействие, по мере изменения приоритетов в сознании банковского менеджмента, слабеет, что и определяет потерю результативности банков.

Уже сегодня уровень отношения прибыли к капиталу в банковских системах ряда развитых стран не превышает 6 — 8%; направленность на дальнейшее снижение показателя сохраняется. Что касается результатов деятельности отечественных банков, то и здесь период получения высоких прибылей миновал. Если в 2003 г. в России «рентабельность капитала в целом по банковскому сектору составила 18%» [125, с. 103], то в ближайшие годы предполагается её снижение до 9 — 10%.

Можно обратиться и к другим примерам, сигнализирующим о процессе вызревания в недрах постиндустриального общества нового облика финансовой инфраструктуры. Некоторой прелюдией к обострению системных проблем, о которых мы говорили выше, является: укрепление позиций органов государственного управления коммерческими банками, так называемого «государственного интервенционизма» [57, с. 326], представляющего собой процесс расширения полномочий органов, контролирующих бизнес банков; масштабы универсализации банков; увеличение номенклатуры и объёмов операций с повышенными рисками, а также ряд других, не менее очевидных признаков «разложения» банковских систем. Их описание мы опустим.

Укажем на ключевую причину снижения роли коммерческих банков в современных социально-экономических процессах, и обратимся к уникальному межнациональному явлению, характер которого определяется интенсификацией «мировой конкуренции в результате устранения разного рода торговых барьеров» [101, с. 37]; «неотвратимой участи мирового

развития» [263, с. 15], — глобализации. Об этом явлении, представляющем собой «процесс создания либерализованного и интегрированного мирового рынка товаров и капитала» [126, с. 32] написаны тысячи статей и книг, авторами которых, по примеру О. Шпенглера [330], предпринята «попытка предугадать историю».

На базе имеющегося сегодня багажа знаний о глобализации едва ли можно дать строгий научный прогноз в отношении дальнейших процессов и предсказать ближайшее будущее кредитных организаций. Постулируя в отношении возможности человека приподнять завесу грядущего и предвидеть ход событий, Н. Кондратьев указывал, что «для прогноза существенны три элемента: 1) переход от событий, данных в опыте, к событиям, которые ещё не даны в нём; 2) переход к событиям, которые не даны не только потому, что они нам неизвестны, но и потому, что они ещё не совершились; 3) переход не произвольный, а научно обоснованный, опирающийся на установленную достаточную для суждения вероятность выхода события или событий» [129, с. 513]. Предсказание будущего события слишком рано или слишком поздно на самом деле приносит мало пользы [249, с. 200].

Развивающиеся в национальных экономиках интеграционные процессы, как уже отмечено ранее, проявляются через слияние, поглощение, присоединение и иные формы укрупнения бизнеса. То же самое можно сказать о практике межнациональных отношений, где «движущей силой глобализации выступает международная деятельность транснациональных корпораций» [186, с. 124]. Если в начале XIX в., в эпоху экономистов-классиков «корпорации играли относительно малозначительную роль... [и] такая форма организации была присуща небольшому числу банков и торговых компаний» [191, с. 33], то теперь едва ли возможны значительные продолжительные дискуссии по поводу того, является ли масштабная экономическая интеграция особенностью мирового рынка.

Обращение к истории не оставляет места для каких-либо сомнений, и динамичные процессы, преобразующие масштабы хозяйственно-экономических отношений в условиях рынка, стали привычным явлением. Несмотря на то, что в мировой практике эти процессы известны давно и носят перманентный характер, только в современном виде и в современных условиях их можно рассматривать в качестве процессов-индикаторов, сопровождающих видоизменение банковских систем и предшествующих этапу полного их разрушения.

В исследовании мы не случайно обращаемся к «жёсткому» термину «разрушение». Более того, на термине акцентировано наше внимание. Всеобщая дегенерация банковских систем, банков воспринимается нами достаточно логичным и закономерным исходом в сложившихся условиях. Мы не только не находим подтверждения тому, что созданные банками системы, сами коммерческие банки укрепляют свои позиции как самостоятельные операторы на финансовых и прочих рынках, а напротив, получаем массу доказательств обратному. Поэтому не удивительно, что появляются теории, делающие акцент, как отмечено выше, на масштабных переменах, например, снижении и окончательной потере оригинальной роли коммерческих банков в современных социально-экономических процессах. По мнению ряда авторов [236; 340] перемены, затрагивающие сегодня банковское дело, настолько важны, что совокупность новейших тенденций можно смело отнести к «банковской революции».

Вернёмся к дефиниции «банк». Многократно повторяемый тезис о том, что в основе банковской деятельности лежит финансовое посредничество [66; 110; 135; 216; 255; 256; 273; 339], как будто особых сомнений не вызывает. С момента зарождения банков, — считается, что первые банкиры предлагали свои услуги 2 000 лет назад, а по некоторым данным уже «в VIII — V вв. до н.э. практиковалась выдача денежных ссуд под недвижимость» [96, с. 26] — и до наших дней данный императив остаётся

незыблемым. Однако, набирающий темпы процесс преобразования роли коммерческих банков в обществе, способствует иному толкованию понятия «коммерческий банк», выдвижению новых, подчас, самых неожиданных гипотез в отношении того, как на самом деле следует воспринимать коммерческие банки. И уже «убедительно доказанные» многочисленными исследованиями факты воспринимаются по-иному, требуют осмысления и дополнительного изучения.

Один из авторов данной монографии (Ю. Рожков) при всей толерантности к господствующей доктрине, тем не менее, считает её уязвимой [231, с. 11]: «Можно констатировать, что понятие «банк» является архаичным, не отражает всех взаимоотношений банка с клиентами и государственными органами управления и не выделяет его из системы других предприятий нефинансового сектора, занимающихся почти аналогичными операциями». Финансовое посредничество, посредничество в кредите, как ролевая функция коммерческих банков, тем самым подвергается обоснованному сомнению.

Выдвигаемые в период становления банковского дела и позже, в качестве предположения утверждения об особой, уникальной роли банков со временем превратились в аксиому. Между тем, практически все функции, традиционно исполняемые кредитно-финансовыми учреждениями, более не являются их «естественной» монополией.

Автор статьи «Банки и банковский бизнес на пороге XXI века» [116, с. 29 — 30] В. Кашин, в поисках ответа на вопрос: «Вымрут ли банки в скором времени и что это будет означать для потребителей их услуг и для общества в целом?», пришёл к выводу, что в основе долгосрочной банкократии лежат мифы о банковском деле: «для банковской деятельности якобы необходимы большие собственные капиталы…»; «банк должен всегда быть юридическим лицом…»; «банк — это обязательно расчётное обслуживание и без банков расчёты просто невозможны».

В другом случае ревизии подвергаются фундаментальные функции Центрального банка. Критикуя методы денежных властей, А. Илларионов [104, с. 48] предлагает: «Центральный банк должен быть лишён функции кредитора последней инстанции;… должен быть лишён функций по надзору и регулированию состояния банковского сектора;… национальную платёжную систему необходимо отделить от Центробанка и продать в собственность банкам-участникам». Эту точку зрения разделяет М. Котляров. Исследуя исторические особенности регулирования банков, он пишет: «Темами «модной» российской дискуссии в настоящее время стали следующие вопросы: лишение Центрального банка его особого статуса бюджетной организации; передача функции банковского надзора другому органу; создание единого мегарегулятора финансового рынка, который бы сконцентрировал надзор за рынками ценных бумаг, страховым, банковским, инвестиционным» [132, с. 29].

Не менее радикальны и другие предложения, основу которых составляет иной подход к формированию цивилизованной денежно-кредитной политики. В соответствие с этим подходом необходим немедленный пересмотр принципов деятельности главного банка страны [296, с. 133]:

— жёсткая регламентация границ деятельности Банка России и прежде всего безусловное исключение его коммерческой деятельности;

— независимый статус Центрального банка системе государственного управления должен из декларативного, демонстрирующего, скорее, независимость по отношению к нижнему уровню системы банков, превратиться в статус банка, реально обеспечивающего выполнение своей консолидирующей роли в защите интересов всех кредитных структур в обеспечении устойчивости банковской системы в целом;

— существенная несогласованность и автономное функционирование двух уровней банковской системы верхнего (Центральный банк) и нижнего (сеть коммерческих банков) определила нестабильность

отношений между этими уровнями; поэтому в политике Центрального банка РФ нужно сделать упор на укрепление системообразующих элементов банковской системы и оптимизацию её структуры.

Преодоление банковских мифов означает отказ от привычного восприятия роли коммерческих банков в жизни общества как уникальной. Нетрадиционный взгляд на банки отличает многих современных исследователей. Сомнению подвергаются не только суждения об отдельных, малозначительных сторонах банковской деятельности, но и концептуальные, подтверждённые временем постулаты экономической теории. И, если в первом случае критике подвергаются, например, методы, применяемые банками в современных условиях, то во втором — речь уже идёт о ревизии сущностных характеристик банка.

Ключевым звеном концепции модели платёжно-расчётной системы страны по В. Сенчагову, например, выступают небанковские кредитные организации: «Создатели систем цифровых (счётных) денег исходят из того, что в обозримом будущем эти деньги станут основой эволюции института денег, поскольку они резко снижают расходы на обслуживание денежного обращения и повышают производительность труда при постоянном удешевлении основных фондов платёжно-расчётных систем. В связи с этим предлагается создать модель платёжно-расчётной системы страны на принципе клиринга межбанковских платежей, проводимых с преимущественным использованием цифровых денег. Её основу должна составить расчётная небанковская кредитная организация» [296, с. 167].

Сказанное выше может служить примером того, что «степень научности имеет временный характер и может быть подвергнута сомнению при изменениях в отношениях между людьми, в используемых методах, в интересах тех, кто может использовать этот факт» [243, с. 18 — 19].

На базе исследований современного состояния и тенденций в банковском деле можно предположить, что банковские системы, на самом деле уже давно

существуют лишь в нашем воображении и теперь не являются носителями той «функциональной исключительности», о которой говорит, например, В. Мехряков [172, с. 74]. На самом деле, границы этих систем давно размыты; они пропустили сквозь себя не только псевдобанковские структуры, но и их «субкультуру», включая положительный опыт общения с потребителями услуг коммерческих банков. Если это так, нам следует признать обречённость банковского дела в рамках существующих систем и попытаться спрогнозировать дальнейший ход событий.

Выше мы раскрыли практическую сторону вопроса, обратив внимание на некоторые наиболее существенные признаки, подтверждающие предположение о распаде сложившихся банковских систем. Одним из шагов в правильном направлении будет исследование этого же аспекта, но с теоретических позиций «алгоритма развития». Мы не изучаем вовсе неизвестные процессы. И хотя примеров, когда разрушаются банковские системы, пока нет, история гибели их отдельных элементов — коммерческих банков, — обширна. Ранее эта грань проблемы нами уже освещёна. В известном смысле такие примеры «микроскопических» катастроф сравнимы с прелюдией или репетицией будущих масштабных пертурбаций, основу которых составит не «косметический ремонт», не поддержка необходимого уровня банковских систем, но их «физическая» гибель.

Как отмечалось выше, история эволюции банковских систем не столь продолжительна, как история, например, ремесленничества, кустарного производства или сельского хозяйства, тем не менее, она отлично вписывается в общую теорию экономических (ранее — торговых и торгово-промышленных) циклов, представляющих собой «периодические подъёмы и спады деловой активности» [304, с. 113]. Точно также как и другие социальные объединения, история эволюции несёт на себе отпечатки внешнего воздействия, а в периоды максимального обострения экономических противоречий, воплощенных в кризисе, формирует основу

для следующих этапов развития общества и экономики. Общественно-экономический прогресс, следовательно, является одной из закономерностей экономического цикла, а «экономические колебания порождаются не структурными особенностями современной экономики, а скорее прогрессом» [306, с. 111].

Наука подошла к этому решению не вдруг. Мнение о том, что существуют более глубокие причины экономических крахов, причины, внутренне присущие экономическому процессу, встречались ещё в «меркантилистской» литературе. Различные теории недопотребления, перепроизводства, диспропорциональности производства, избыточного сбережения, разработанные и обогащённые А. Смитом, Дж.Б. Сэем, Д. Рикардо, Т. Мальтусом, С. Сисмонди, Т. Чалмерсом, В.Г.Ф. Рошером и другими, в конечном итоге стали прологом для работ по **теории циклов** Т. Тука, С.Дж. Лойда (лорда Оверстона), К. Жюглара, К. Маркса.

Феномен циклических изменений конъюнктуры, описанный на интуитивном уровне Т. Туком в 1830-е гг., подвергся «периодизации». Определяя состояние торговли как функцию, зависимую от цикла, сначала лорд Оверстон классифицировал это состояние как состояние «покоя, улучшения, роста доверия, процветания, возбуждения, перегрева, конвульсий, давления, стагнаций и спада…, после чего всё опять заканчивается покоем» [Цит. по 336, с. 980]; затем К. Жюглар «зафиксировал циклическую повторяемость экономических явлений, обозначил этот процесс как торговый цикл и определил три его фазы: 1) процветание; 2) кризис; 3) ликвидация» [327, с. 30]. Кроме того, отметим, самым важным для современного понимания теории кризисов является диагноз Жюглара относительно природы депрессии: «Единственной причиной депрессии является процветание» [Цит. по 336, с. 1479].

Существуют другие примеры разработки теории циклов; они связаны с именами А. Шпитгофа, М. Туган-Барановского, У.К. Митчелла, А.С. Пигу,

Д.Х. Робертсона, М. Бунятяна, Ж. Лескюра, А. Афтальона, Ф.А. Хайека и других учёных. Э. Хансен [306, с. 299 — 300] так определил их научные направления: «Существенные элементы (краеугольные камни) современной теории экономического цикла и авторы, которым принадлежит главный вклад в науку, могут быть кратко перечислены следующим образом:

1. Роль колебаний в размерах инвестиций (Туган-Барановский, Шпитгоф, Кассель, Робертсон).

2. Анализ детерминантов инвестирования: естественная норма, взятая в отношении к денежной норме процента, или — в распространённой терминологии, — график предельной эффективности инвестиций в отношении к норме процента (Виксель, Кейнс).

3. Роль динамических факторов: техники, природных ресурсов, расширения территории и роста народонаселения — как детерминантов инвестирования (Шпитгоф, Харрод).

4. Пучкообразный характер инвестирования, обусловленный стадным характером движения, вызываемым деятельностью в области нововведений (Шумпетер).

5. Капиталистический метод производства (необходимость длительного времени производства элементов основного капитала, долголетие основного капитала) и принцип акселерации (Афталион, Пигу, Кларк).

6. Начальные импульсы и распространение циклических движений, обусловленное структурой экономики (Виксель, Пигу).

7. Мультипликатор инвестиций и функция потребления (Кан — Кейнс).

8. Взаимосвязи экономических переменных — эконометрические модели (Тинберген, Фриш, Самуэльсон, Хикс, Клейн).

Итак, констатируем: «непрерывно происходит разрушение тех или иных существующих структур, дающих материал для возникновения новых. Смысл процесса самоорганизации (эволюции) состоит не только в

совершенствовании отдельных организационных структур, их приспособлении к изменяющимся условиям, сколько в замещении менее «стабильных» более стабильными в данной конкретной обстановке [183, с. 15].

Остаётся добавить, человеческая мысль уже воплощена в новых методах и подходах к пониманию сложных социальных явлений, перспектив сохранения и развития конкретных социальных единиц и их объединений. **Синергетика**, **теория хаоса** и **нелинейной динамики**, **нелинейное динамическое моделирование** как раз составляют методологический фундамент прогнозирования сложных процессов, к которым мы относим происходящее вокруг и внутри современных банковских систем и коммерческих банков. Это означает, что нелинейная динамика адаптирована к решению проблемы проектирования будущих устойчивых и безопасных траекторий развития различных систем.

Далее развивая гипотезу о росте «способности» банковских систем к разрушению и самоуничтожению, остановимся на интерпретации траектории развития человечества, цивилизаций, общества и институциональных систем в них. Науке известны несколько моделей общественного развития; основные из них: **линарная концепция** (Ж.А.Н. Кондорсе, О. Конт, Г. Спенсер, Ф. Фукуяма); **циклическая концепция прогресса** (А. Тойнби, О. Шпенглер, Н. Кондратьев), **концепция спиралевидного развития** (Г. Гегель, К. Маркс). Каждая из перечисленных концепций доведена до высокого уровня теоретической проработки и имеет как сторонников и последователей, так и критиков.

Образ спирали в философии возник «как диалектическое отрицание и синтез двух метафизических образов процесса развития — образа поступательного движения по пологой и образа движения по замкнутому кругу» [10, с. 104]. Как справедливо замечает П. Гречко [73, с. 71]: «При спиральной форме развития точка исхода и точка возврата не совпадают, повторяемость не абсолютна, а относительна, частична и, естественно, нет

никакой предопределённости или мистического возвращения в прошлое». В отличие от многих иных философских понятий, «спираль развития» не относится к числу устоявшихся категорий, а потому и сегодня поддерживается научный спор о её форме и характере «раскручивания». Например, у И. Меняйло траектория эволюции также представляет собой спираль, «…причём спираль не цилиндрическую, а конусообразную, ибо развитие начинается как бы с «точки», а затем, на основе борьбы сменяющих друг друга противоположностей и, соответственно, одних качеств другими «вычерчиваются» всё более расширяющиеся круги спирали» [170, с. 113].

Многие исследователи стоят на иных позициях и подвергают критике «раскручивающуюся вверх» форму спирали. «Процессы самоорганизации материи, — указывает, Р. Абдеев, — носят **сходящийся** характер, ибо возрастание уровня организации любой системы имеет свой предел» [10, с. 104]. Мы не станем полемизировать в отношении характера спирали, поскольку эта область научных исследований остаётся в стороне от фарватера наших интересов, а примем позицию авторов тезиса о сходящейся спирали как более защищённую и глубоко проработанную.

Обратимся к методике построения мысленной модели процесса самоорганизации и рассмотрим развитие системы по траектории от состояния равновесия A_0, к A_1 и далее к A_2 и A_3 по отрезку A_0A_3. Вектор прогресса (P), достигнутый за время (t), представлен вертикальной прямой. Если исследуем четыре подобных события в хронологическом порядке, заметим, что они образуют три сопряжённых витка спирали, длина которых различна. Наложим один виток на другой, и соединим соседние витки друг с другом: получим **сходящуюся спираль с переменным шагом** (рисунок 7), удовлетворяющую условиям [10 с. 109]: а) увеличение параметра «прогресса» от витка к витку ($P_n > P_{n-1}$); б) уменьшение доли элиминируемого (отрицательного) от витка к витку ($\Delta h_n > \Delta h_{n-1}$); в) сокращение интервала времени между скачками ($t_2 < t_1$).

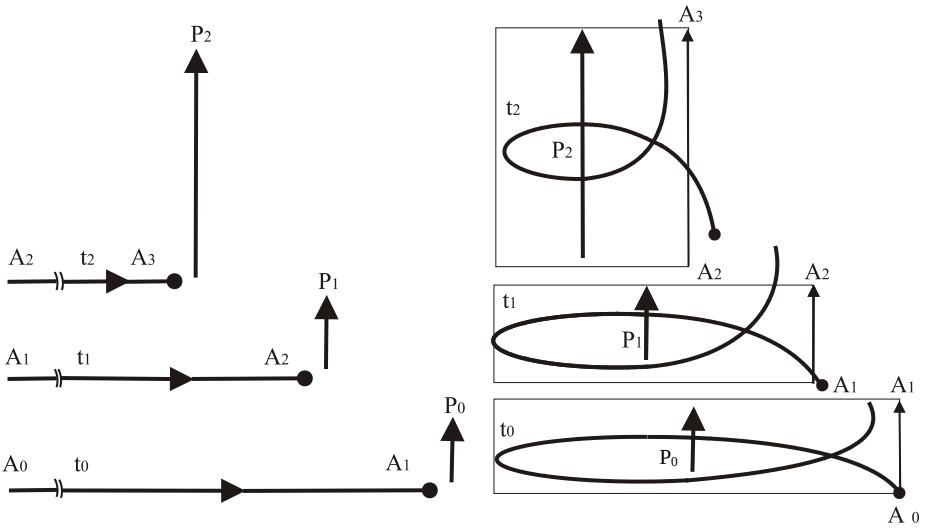


Рисунок 7 — Принципиальная схема «сборки» модели самоорганизации

Пространственно-временная трёхмерная модель самоорганизации абстрактной общественной системы, разработанная Р. Абдеевым (рисунок 8), выведена в виде сходящейся кверху спирали вокруг некой оси (***R***), отражающей экономическую эффективность функционирования системы. В этом случае, указанная спираль — это траектория развития общественной системы во времени, витки которой отражают повторяющуюся на более высоком качественном уровне цикличность развития.

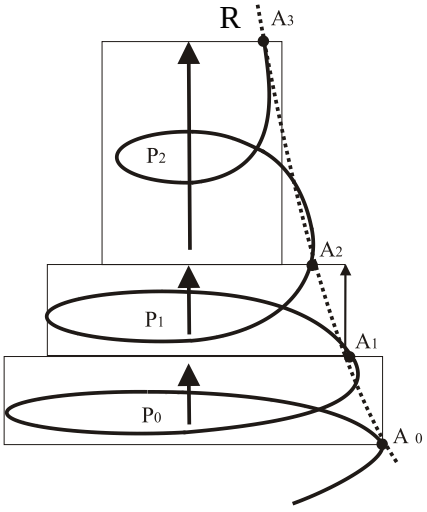


Рисунок 8 — Пространственно-временная модель развития абстрактной общественной системы (по Р.Ф. Абдееву)

В основе модели лежит предположение, что явления развития в целом можно рассматривать как борьбу двух противоположных тенденций —

организации и **дезорганизации**. Предельно высокая отрицательная коррелятивная зависимость этих процессов нашла отражение в формуле [10, с. 106]: H + J = 1 (const), в которой организация (порядок) выражена понятием «информация» (J), а противоположная ей тенденция — дезорганизация (хаос) обозначена как H — «энтропия».

Хотя часть авторов и считает, что понятия информации, удовлетворяющего кибернетику, не существует, Н. Винер [59, с. 27] её определяет как «обозначение содержания, полученного из внешнего мира в процессе нашего приспособления к нему и приспосабливания к нему наших чувств». В другом случае [286, с. 746] понятие «информация» истолковано как «некоторая совокупность сведений, определяющих меру наших знаний о тех или иных событиях, явлениях или фактах». Теория информации — это теория потенциального различения сигналов на фоне шумов [297, с. 101]; она даёт количественную меру знаний о последовательности символов, составляющих алфавит; применима к биомолекулам (если обращаться к генам — последовательностям нуклеотидов; в случае с белками — последовательность аминокислот), словесным или же нотным текстам.

Энтропия, как естественно-научное понятие, первоначально предназначалось для того, чтобы упростить описание работы тепловых двигателей. Второе начало термодинамики, в том виде, как его сформулировал Р. Клаузиус, то есть утверждение о том, что все происходящие в природе процессы вызывают увеличение энтропии, относится к физико-химическим процессам. Каждая химическая реакция устанавливает некоторое различие между прошлым и будущим: она эволюционирует к равновесному состоянию, которое должно существовать в нашем будущем. Предполагается, что движения условной системы, направленные на сохранение равновесия (устойчивости) является положительными сторонами процесса развития. Вместе с этим, отклонения, выбираемые системой, следует именовать отрицательными сторонами процесса.

Благодаря работам Л. Больцмана, Л. Сцилларда, К. Шеннона, Э. Шредингера и других учёных, понятие «энтропия» проникло и в иные сферы знаний, получив признание не как «туманное представление или идея, а измеримая физическая величина, совершенно такая же, как длина стержня, температура любой точки тела, скрытая теплота плавления данного кристалла или удельная теплоёмкость любого вещества» [331, с. 74]. Энтропия оказалась помещённой в основание теории информации, став мерой вероятности информационных систем. Э. Шредингер, Бриллюэн и Н. Винер расширили границы применимости понятия; использовали энтропию в качестве **меры дезорганизации** систем любой природы. «Энтропия возрастает» — говорим мы, когда хотим отразить бессистемные свойства динамики, лежащей в основании явлении.

Заданные ограничения энтропии невелики: от *0* до *1*.Это значит, что при описании динамики системы от хаоса к организации, мы указываем на то, что энтропия изменялась от $H = 1$ до $H = 0$, то есть, до полного её исчезновения (рисунок 9).

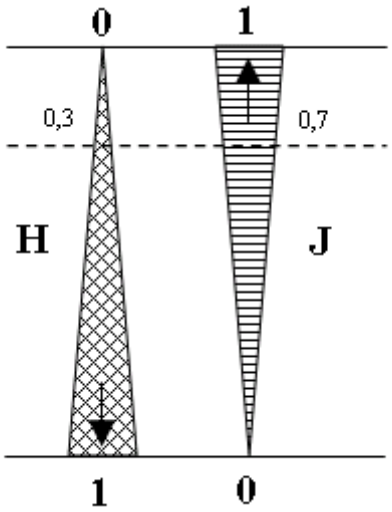


Рисунок 9 — Количественное взаимоотношение энтропии и информации

С помощью энтропии и естественно-научных законов, где эта категория присутствует, найдены подходы к числовой оценке качественных явлений (социальных, экономических, политических,): порядка и хаоса.

Как видим, использование данного «физического» термина вновь доказывает, что развитие цивилизации или конкретного общества может происходить не только по законам общественного существования, но и по законам физики, механики, естественных наук. В данной связи приведём одно характерное рассуждение К. Майнцера [155, с. 49]: «На протяжении истории понятия, используемые в социальных, и гуманитарных науках, часто испытывали на себе влияние физических теорий. В механистический век Т. Гоббс описывал государство как машину («Левиафан»), шестернями которой служили граждане государства. Для Ламетри душа сводилась к приводу автомата. А. Смит объяснял механизм рынка «невидимой силой», наподобие всемирного тяготения Ньютона».

Итак, энтропия и информация — диаметрально противоположные состояния одной и той же системы, будь то общество, трудовой коллектив, семья, банк или банковская система; характер движения к одному из них определяет ближайшие и долгосрочные перспективы системы.

Мы не случайно обратились к образу спиралевидной эволюции общества, поскольку видим в данной модели развития приемлемый инструмент для решения поставленной задачи — иллюстрации трансформационных процессов банковских систем. Часто слишком широкое толкование термина «трансформация», используемого для обозначения **любого изменения** (преобразования, превращения) содержания и формы какого-либо объекта, вводит в заблуждение относительно его истинного смысла. К концу XX в. человечество, накопив значительный багаж знаний об институциональных и экономических законах функционирования общества, основных тенденциях его развития, экономических циклах, фазах и динамике, столкнулось с кризисным явлением, обозначаемом в современной научной литературе как **процесс трансформации.** Трансформация, значит, то же самое, что и «кризис в циклическом развитии общества с катастрофическими социальными последствиями, отражающий

крайне неравновесное состояние экономики и общества в целом» [327, с. 17]. В этой связи отметим главное, что связывает модель и наше понимание перспектив современных банковских систем. К. Кантор считает [115, с. 31], спираль «…на переломах (переходах) от одного витка к другому порождает кризисы, которые нельзя назвать иначе, чем кризисы мировой истории».

Такие кризисы на известных витках отражают «попытку» истории освободиться от некоторого балласта, «отработанного материала»; в определённых условиях таким балластом могут быть банковские системы. При этом удачную попытку не следует рассматривать как уничтожение бесполезного, рудиментарного «органа». Наоборот, речь может идти только о развитии определённой функции до качественно иного уровня исполнения, подразумевая при этом, что к **развитию** можно отнести только те совокупности изменений, в которых «существует определённая направленность, определённые тенденции к дальнейшим изменениям» [71, с. 291].

Банк, банковскую систему можно сравнить с субстанцией, устойчивое положение которой подвергается испытаниям. Пусть наша система — это вертикальная колонна, находящаяся под нагрузкой λ (рисунок 10). Тогда иллюстрируемая эволюция системы (изменение положения колонны), описывается уравнением [184, с. 20]:

$$\frac{dx}{dt} = X(x, \lambda, \xi),$$

где: x – вектор фазовых координат;
λ – параметр системы;
ξ – случайное воздействие;
X – некоторый нелинейный оператор

Если система не испытывает случайного воздействия, то есть $\xi(t) \equiv 0$, то она находится в состоянии покоя и не теряет устойчивости: $X(x,\lambda,\xi)=0$, а число решений этого уравнения, зависимых от λ относится к структуре системы. Если вертикальная нагрузка на колонну (λ) достаточно мала, то

естественное состояние равновесия системы будет вертикальным ($x \equiv 0$), а случайное непродолжительное воздействие на неё возмущения ξ лишь создаст некоторый колебательный режим с перспективой (под действием сил внутреннего трения) быстрого затухания в районе состояния $x=0$.

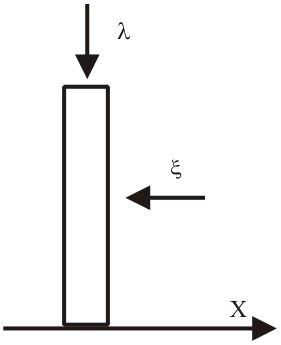


Рисунок 10 — Состояние устойчивости системы

Что в действительности стоит за этим примером? Можно предположить, что начальное возмущение (рисунок 11) будет иметь различные последствия в зависимости от характера системы. Система способна работать в **режиме непрерывных колебаний** (режим 2). Колебания могут возрастать до тех пор, пока система не **разрушится** (режим 3). Колебания могут **исчезнуть** (режим 4). Следовательно, система может разрушиться под воздействием возмущающего импульса определённой силы, действующего в заданных условиях. Это соответствует нашим взглядам на тенденции развития банковских систем.

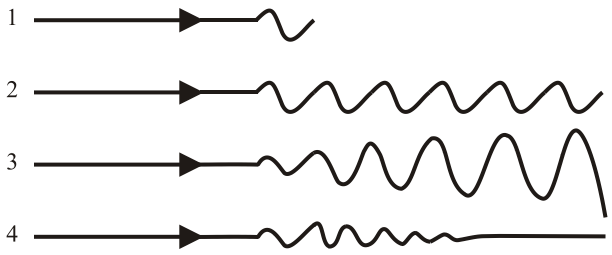


Рисунок 11 — Последствия возмущающего импульса для системы

Точно также «маятник, к которому приложена периодическая возмущающая сила, на границе между вибрацией и вращением приводит к богатому разнообразию типов движения, включая возможность случайных квазитурбулентных отклонений [196, с. 12].

В крупных управленческих системах, отмечает С. Бир [38, с. 91], всё происходит так, что системы работают в «колебательном» режиме под воздействием возмущений самого различного рода». Таким образом, феномен трансформации воспринимается как фаза очередного цикла, но главным образом как инструмент развития социума. Это означает, что причины, порождающие трансформационные процессы и процессы развития общества идентичны. К этому следует добавить, к настоящему моменту в познании сложных социальных трансформационных процессов выработаны основные методы и подходы; **синергетика, —** наука о самоорганизации сложных систем [47, с. 20], — как раз относится к такому перечню. Необходимой для понимания и разрешения социально-экономических задач трансформационного этапа методологией выступает **теория хаоса** и **нелинейной динамики.**

Применительно к нашему исследованию, трансформация — такой же объективный созидательный процесс, с той лишь разницей, что мы рассчитываем, раскрыв механизм самоорганизации, обозначить также и пути сохранения банковских систем в привычном институциональном имидже. Почему вопрос стоит именно так: сохранить системы вместо того, чтобы исследовать возможности ускорения их перехода (трансформации) в качественно иное состояние? Ограничимся ответом следующего содержания. Современные банковские системы прошли определённый исторический путь, функционируя различных социально-экономических формациях. На всех этапах этого пути банки позиционировали себя как финансовые структуры, способствующие реализации стоящих перед обществом и конкретным человеком задач по: сохранению и умножению богатства, трансформации финансового капитала в кредиты и займы и ускорению денежных расчётов. Эти задачи решались банками приемлемо, поэтому новые образования рассматриваются сквозь завесу неопределённости и не могут претендовать на их ангажирование со стороны науки.

В познании сложных систем различных ступеней и уровней организации проявляется их противоречивый характер: любая система оказывается единством устойчивого и изменчивого, соединяет в себе постоянство существенных параметров при непрерывном динамическом процессе. Возможность этих двух позиций, как отмечает Н. Абрамова [11, с. 102], — признание непрерывной изменчивости внутренних компонентов и подчёркивание качественной устойчивости объекта, значения его целостных характеристик — нашла своё выражение в существовании двух направлений в исследовании сложных систем: **одно из них затрагивает структурно-функциональный аспект**, другое **— процессы управления**.

До этих строк мы несколько раз обращались к термину «сложная система», но не объясняли при этом его смысл и степень участия в настоящем исследовании. На самом деле данная категория — важнейшая в изучении и раскрытии темы витально-ориентированного ценообразования, поэтому здесь и несколько ниже остановимся на ней более подробно. Поскольку мы не декларировали вопросы изучения сложных систем вообще, а лишь акцентировали внимание на более конкретных её формах, — коммерческих банках, — пока ограничимся основными положениями (постулатами), относящимися к сложным системам и принятые современной теорией в качестве научных положений.

Постулат 1. Начнём с того, что «сложность», наряду с такими понятиями как «самоорганизация», «нелинейность», «открытость», «хаос» является ключевой специфицирующей синергетические исследования категорией. А сложные системы, к которым теория управления относит Вселенную, биосферу, отдельные организмы, человеческое общество и его подсистемы, такие как индивидуум и экономика, являются предметом систематических исследований. Общество как целостная система содержит в себе механизмы своего собственного саморазвития, разнообразные факторы своей собственной саморегуляции.

Постулат 2. В качестве фундаментального принципа поведения сложных систем следует рассматривать периодическое чередование стадий эволюций и инноваций, развёртывания и свёртывания, схождения к центру, интеграции и расхождения, дезинтеграции, хотя бы частичного распада [122, с. 75]. По К. Кантору [15, с. 47] это чередование воплощено в движении — дезинтеграция-интеграция, развивающееся не по кругу, — Вико «выдвинул теорию, согласно которой общественное развитие представляет собой движение по следующим один за одним кругам, каждый из которых повторяет этапы развития предыдущего круга» [170, с. 116], — а по спирали. Очередная интеграция осуществляется на другом уровне, в соответствие с другими принципами.

Постулат 3. Теоретические основы сложных систем позволяют утверждать, что окружающий нас природный, экономический и технический мир **нелинейны**. Строго говоря, нелинейность присуща всем физическим, экономическим, социологическим, демографическим и целому ряду других процессов и систем. При этом нелинейность является концептуальным узлом новой парадигмы развития.

Если в общетеоретическом виде сложная нелинейная система — это система, в которой процессы описываются нелинейными уравнениями, содержащими искомые величины в степенях больше единицы, то нелинейность в мировоззренческом смысле означает многовариантность путей эволюции, наличие выбора из альтернативных путей и определённого темпа эволюции, а также необратимость эволюционных процессов: «…вероятность повторения [которых] в эволюционном развитии Вселенной…равна нулю» [183, с. 14].

Вновь воспользуемся моделью развития абстрактной общественной системы и «вырежем» из спирали часть современного витка эволюции общества (рисунок 12); для наглядности увеличим её. Внутренняя часть витка — зона эффективности системы: чем ближе к центру витка, тем

эффективнее система. И наоборот, приближение к внешней области витка спирали означает рост энтропии. Часть спирали испещрена траекториями развития коммерческих банков. Одна траектория — один банк. Пересечение траекторий с внешней стороной кольца означает экономическую смерть одного из коммерческих банков.

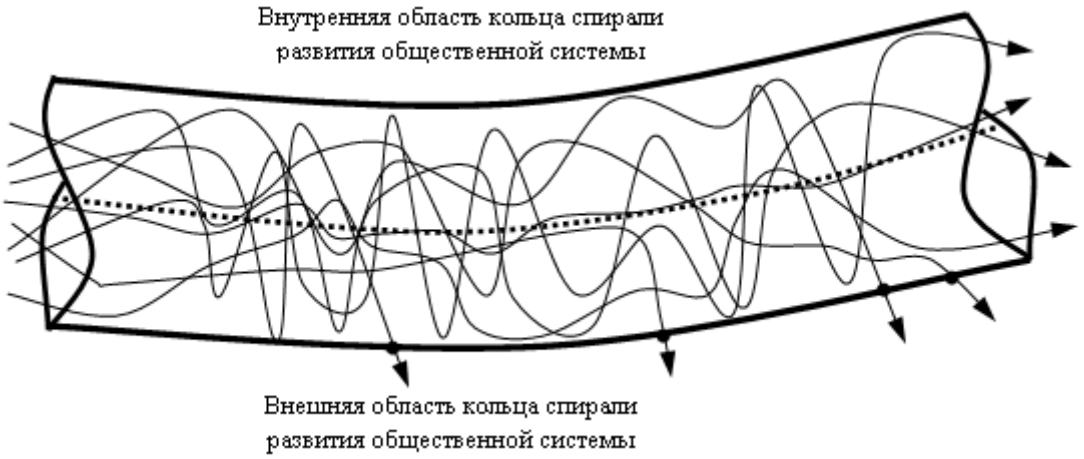


Рисунок 12 — Фрагмент модели эволюции банковской системы в условиях нелинейной спирали развития

Но вернёмся к теме исследования. Как следует из наших рассуждений, в перспективе банки и банковские системы: а) могут получить дополнительный потенциал развития и заметно укрепят свои позиции в глобализирующейся экономике; б) станут «жертвой» политики эскалации идей об уникальности институционального образования — коммерческий банк; в этом случае место банков будет занято альтернативными формами организации «банковского дела». Эти варианты носят вероятностный характер и с научной точки зрения продуктивны. Но, как следует из логики нашего исследования, больший интерес мы проявляем ко второму из них, поскольку замечания о наличии определённых объективных предпосылок, свидетельствующих о нарастании «критической массы» в банковском бизнесе, нам представляются справедливыми.

Резюмируем:

1. Положительная динамика целого ряда важнейших показателей

деятельности коммерческих банков, тем не менее, не опровергает предположения, что современные банковские системы продвигаются по тупиковой траектории развития.

2. Перспективы распада банковских систем рассматриваются сквозь призму опасного для банковского сообщества потенциала, поддерживаемого как на эндогенном, так и экзогенном уровнях.

3. Побудительными мотивами формирования новой конфигурации банковских систем и фактическими причинами их разложения выступают:

3.1. Проникновение в банковский бизнес небанковских кредитно-финансовых и других организаций, диверсифицирующих и интернационализирующих свою деятельность.

3.2. Усиление концентрации финансового капитала.

3.3. Дальнейшая монополизация рынка финансовых услуг и стремление к полному разрыву с «традициями» чистой конкуренции.

3.4. Опережающий рост полномочий, предоставленных органам государственного регулирования и контроля над экономическими свободами банков.

3.5. Ускорение масштабных вненациональных интеграционных социально-экономических процессов; большая их часть уже проявила себя.

4. В качестве необходимого инструмента эволюционного развития банковских систем выступает самоорганизация, в результате которой возникают новые, более устойчивые социально-экономические формы. «Адаптация» процесса самоорганизации для целей плодотворной трансформации банковских систем — сложный процесс, связанный с преодолением консервативного мышления и устоявшихся догм.

5. Теоретико-методологическим элементом конструирования новых знаний о предмете «банковская система» выступают междисциплинарный и системный подходы: современные законы общественного развития опираются на новое синтетическое направление, возникшее на стыке

физики, химии, биологии, экологии, социологии, психологии и экономики — синергетику. При этом трансформация и самоорганизация являются связующими звеньями между экономикой и естественными науками.

2.2. Закономерности материализации негативного потенциала потребителей банковских услуг

По традиции под банковским кризисом понимается устойчивая неспособность значительного числа банков выполнять принятые на себя обязательства перед контрагентами, которая выражается в нарушении условий расчётно-кассового обслуживания, обязательств перед вкладчиками и иными держателями обязательств, в банкротстве и ликвидации банков. В современной международной трактовке банковский кризис имеет место, «если выполняется хотя бы одно из четырёх условий: доля неработающих активов в активах банков превысила 10%; стоимость операции по спасению банков превысила 2% от ВВП; проблемы банковского сектора привели к крупной национализации банков; произошла паника вкладчиков или были приняты экстраординарные меры, такие как замораживание депозитов или введение правительством общих гарантий депозитов в ответ на кризис» [349, с. 1].

Изучая механизм саморегулирующихся ожиданий, Л. Абалкин приходит к выводу, что «практически все мировые финансовые кризисы последнего десятилетия носят в той или иной степени самоисполняющийся характер. Такие кризисы происходят не вследствие накопленных в данной стране макроэкономических дисбалансов, а в результате панических настроений» [8, с. 10]. Тем самым, высказано предположение, что при соответствующем социально-психологическом настрое в обществах, большей части кризисов и потерь можно было бы избежать. Однако такую точку зрения разделяют далеко не все.

М. Тальская, например, апеллируя к официальным отчётам экспертов

из 29 стран, где имели место банковские кризисы, основными их причинами называет недостатки в регулировании и надзоре (в 26 странах кризис вызван именно этим фактором); недостатки в менеджменте (20 стран); ухудшение условий торговли (20 стран); экономический спад (16 стран); политическое вмешательство (11 стран). Панические же настроения и активное изъятие вкладчиками депозитов из банков стало причиной кризисов лишь в 2 странах [267].

Другие авторы высказывают мнение, что основным источником кризиса выступает чрезмерное накопление государственного долга, когда у инвесторов возникают сомнения в способности или желании правительства регулярно обслуживать свою задолженность. Внезапная потеря доверия к государству-заёмщику кредиторами вызывает стремление последних вернуть свои неожиданно ставшие слишком рискованными вложения досрочно; это в свою очередь равносильно атаке на ликвидность коммерческих банков.

По мнению авторов доклада о причинах отечественного банковского кризиса в августе 1998 г. , кризис стал «результатом как внешних для российской банковской системы финансовых потрясений (фактическое банкротство государства, резкая девальвация национальной валюты и разрушение финансовых рынков), так и её внутренних структурных слабостей (провалы и ошибки менеджмента, низкий уровень капитализации, неадекватная оценка и учёт рисков, слабое развитие непосредственно банковского бизнеса)» [30, с. 4].

Мы вправе принять интуитивно те или иные аргументы авторов о природе кризисов или счесть выводы эвфемизмом, воспользовавшись мнением Ф. Махлупа: «Проверка эмпирической гипотезы заканчивается тем, что её либо отвергают, либо не отвергают, но никогда не поддерживают» [353, с. 140], или К. Поппера: «Представление о том, что теория T_1 может быть дальше от истины, чем теория T_2, так, что T_2 является лучшим приближением к истине (или попросту лучшей теорией), чем

T_1» [220, с. 54]. Можем также счесть полезной иронию З. Фрейда, по отношению к «мифологической гипотезе сновидений», отметившего, «ближе к истине стоит не взгляд врачей, а взгляд профанов, наполовину окутанный ещё предрассудками» [299, с. 278]. Между тем, исторические объяснения, хотя и определяются Гемпелем псевдообъяснениями, позволяют провести аналогии и согласиться с точкой зрения о значительной роли **гуманитарного фактора** в финансовых и банковских кризисах.

История располагает большим числом примеров национальных и наднациональных финансовых катастроф и кризисов, постигших различные цивилизации. Представляя в середине XIX в. исследование о «заблуждениях» и «безумствах толпы», Ч. Маккей отмечал: «Массовые психозы появились столь давно, распространились столь широко и длились столь долго, что для того, чтобы рассказать о них подробно, потребовалось бы написать не две или три книги, а все пятьдесят, а то и больше» [156, с. 14].

М. Монтес и В. Попов в монографии о валютных кризисах обращают внимание: «Валютные кризисы так же стары, как и сами валюты. Они происходили даже тогда, когда ещё не существовали центральные банки, а в качестве главного платёжного средства обращались банкноты, выпускавшиеся негосударственными банками» [188, с. 17].

К началу промышленной революции, в период становления и развития частно-государственного банковского капитала в Англии, разорение банков, в отличие от предшествующих периодов, стало значительной угрозой для вкладчиков и держателей банкнот частных вкладов: «Если становится известно, что какой-либо банк не в состоянии оплатить свои долги вкладчикам и держателям банкнот, за этим может последовать «нашествие на банк»; результатом «атаки» кредиторов на банк с требованием вернуть им деньги обычно было банкротство» [216, с. 54].

В современных условиях предельно высокого роста заимствований

коммерческими банками свободных денежных средств домохозяйств и склонности последних к сбережениям, тем более «любая банковская система с частичной нормой банковских резервов является потенциально уязвимой с точки зрения возможности наплыва требований» [295, с. 480]. По этому поводу М. Ротбард [234, с. 74] и Дж. Салерно [239, с. 63] отмечают, ни один банк с частичным резервированием в принципе не способен удовлетворить одновременно требования всех клиентов. Поэтому потеря доверия к коммерческим банкам, «если она распространится на большое количество вкладчиков банка, будет иметь разрушительные последствия, она всегда фатальна. Она фатальна, поскольку в силу самого характера банковской деятельности с частичным резервированием банк не может выполнить все заключенные контракты» [235, с. 49].

Опишем одну из возможных схем потери резервов банка (рисунок 13).

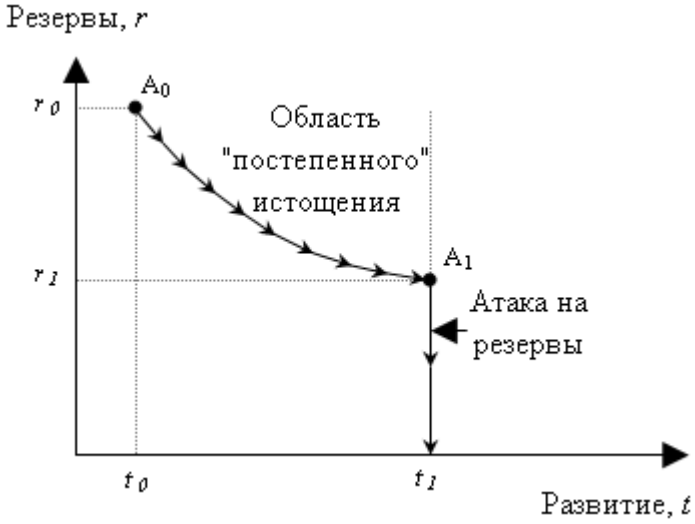


Рисунок 13 — Потеря резервов банка под воздействием атаки

Если банк вначале имеет достаточно средств (r_0), чтобы удовлетворить повышенный спрос вкладчиков, это означает лишь то, что по мере роста коллективного недоверия к банку, этот запас будет постепенно уменьшаться. Как только резервы достигают столь низкого уровня (r_1), что у вкладчиков возникают подозрения о возможности неминуемого краха банка, население тут же прибегает к тактике «набегов на банк». По мере

того, как население активизирует изъятие вкладов и закрытие депозитных счетов, сокращение банковских резервов становится обвальным. Фактически, панические настроения домашних хозяйств и желание немедленного обмена почти денег на деньги, является вынужденной спекулятивной атакой на банки, которая и приводит к окончательному истощению банковских резервов и последующему банкротству.

Экономический подход к человеческому поведению, как доказано в многочисленных исследованиях, не нов, «если иметь в виду нерыночный сектор. Ещё Адам Смит… придерживался этого подхода при объяснении политического поведения. Иеремия Бентам не скрывал своего убеждения, что исчисление наслаждений и страданий приложимо ко всему человеческому поведению… Маркс и его последователи применяли «экономический»… подход не только к поведению на рынке, но и к политике, браку» [31, с. 36]. Тем не менее, в современной теории банковского дела, в особенности той её части, где описываются причины и технологии банковских кризисов, человеческий аспект практически не учтён. Адиафорическое «отношение» теории к «человеческому фактору» тем более очевидно, если не принимать во внимание персональный менеджмент, в основу которого помещена идея «воспитания» эффективного банковского персонала и на время «забыть» о существовании банковского маркетинга, направленного на завоевание целевых рынков, то есть, формирование потребительских предпочтений.

Теория человеческого фактора в банковском деле, остаётся одним из наименее разработанных и противоречивых разделов экономической доктрины. Если принять во внимание всеобщее признание того, что с момента первых затруднений и неудач банковский бизнес во всех странах получил «государственную охранную грамоту» в виде безусловной институциональной помощи, — «публика должна верить в решимость властей использовать резервы для поддержки обязательств частного

сектора» [188, с. 99], — то примечателен сам факт, что к проблеме человеческого фактора не подступались напрямую, а именно под углом исследования причин, по которым в реальной жизни в одном гештальте воплощены две противоположные силы: **созидательная** и **разрушительная**. Фактически недавно было признано существование гуманитарной составляющей финансовых кризисов, как действительно уникальной и самостоятельной причины систематически возникающих катастроф.

Достоверно известно, что на всех этапах развития банковских систем потребитель банковских услуг остаётся наиболее значимым элементом гетерогенной структуры влияющих факторов. Известно также, что это влияние не имеет строго определённой направленности. Это означает, что человеческий фактор содействует не только развитию и подъёму банковских систем; он также является одной из основных причин гибели банков. Представляя эволюцию английской банковской системы, Д. Полфренам и Ф. Форд обращали внимание на повышенную «способность» частных банков к банкротству: «Всегда существует опасность наплыва в банк требований о возвращении вкладов. Вкладчики и держатели векселей банка, опасаясь, что банк может оказаться не в состоянии выполнить свои обязательства, наступают на банк всей массой и требуют получения всех причитающихся им денег, причём сразу же и наличными… В ситуации паники, однако, банку не приходится рассчитывать на снисходительное отношение...» [216, с. 29].

Зарождению финансовой паники содействуют непомерные кредитные риски, принятые на себя банком: «Наплыв требований в банк может возникнуть, если вдруг становится известным, что некоторые из заёмщиков банка имеют затруднения с возвращением полученных ими кредитов» [295, с. 480]. При этом источником обострения ситуации могут оказаться не только «болезни» национальных банков, но и, допустим, крах денежных систем стран-должников. В начале 80-х гг., в период развития

долгового экономического кризиса в странах Африки и Латинской Америки, «в очень трудном положении оказались коммерческие банки, в предыдущее десятилетие осуществлявшие кредитование в широких размерах. В 1982 г., когда внезапно все осознали, что значительная часть кредитов, представленных коммерческими банками, может быть не возвращена вообще, этот шок волнами распространился по всему мировому рынку капитала» [238, с. 773]. В другом примере, банальная «приостановка японскими банками кредитных линий Корее в ноябре 1997 г., после объявления неплатёжеспособности крупным банком «Такушоку» на Хоккайдо, была важным толчком к развёртыванию корейского кризиса» [188, с. 125].

Принимая во внимание характер и принципы функционирования коммерческих банков, психологические особенности человека, следует ожидать, что и в дальнейшем деятельность банков будет сопровождаться повышенным вниманием со стороны вкладчиков. Последствия подобного внимания, нередко, негативные; малейшее недоверие, причиной которого стал, например, пущенный кем-то слух, превращается в причину серьёзных финансовых проблем. И наоборот, лояльность к банку, повышенное к нему доверие со стороны клиентов способствует росту банковского «авторитета».

Интерес вкладчиков к банку объясняется, как минимум, двумя причинами. Проявление первой, — сознательное, — ведь вкладчики заключили с банком депозитный договор. В основе этих действий лежит стремление сохранить и увеличить личный капитал. Вторая причина, — З. Фрейд называет её «бессознательное», — проявляется в аффективном желании скорее вернуть свои деньги из банка и закрыть счёт. В исследованиях психопатологии обыденной жизни З. Фрейд обращается к мотивации поведения человека и указывает на «комбинированные ошибочные действия»: «Если различать то, что мотивируется сознательно и что имеет

свою мотивировку в области бессознательного, то чувство убеждённости свидетельствует о том, что сознательная мотивировка не распространяется на все наши решения. *Minima non curat praetor*.

Но то, что осталось не связанным одной группой мотивов, получает свою мотивировку с другой стороны, из области бессознательного, и таким образом детерминация психических феноменов происходит всё же без пробелов» [299, с. 262]. В этом случае П. Жане различает «первичные» и «вторичные» действия; Ж. Пиаже говорит о двойственной природе интеллекта — логической и биологической: «Аффективная и когнитивная жизнь являются, таким образом, неразделимы, оставаясь в то же время различными» [213, с. 9]. Отсюда следует, что надежды на самоограничение и саморегулирование частного сектора во взаимоотношениях с коммерческими банками не всегда обоснованы.

К ослаблению устойчивости банка приводит не только массовое недоверие со стороны вкладчиков. Доверие, как полярное чувство, особенно если оно чрезмерно и поощряется выгодными для потребителей предложениями, не менее опасно. Дивергентный эффект гуманитарной составляющей банковских систем представлен на рисунке 14.

Из рисунка видно, рост доверия к условной банковской системе (читай — коммерческим банкам) генерирует адекватные изменения её состояния. То есть, позитивное отношение потребителей укрепляет банковскую систему. Другой эффект достигается, если доверие, как психологический фактор, снижается. В этом случае система попадает «под пресс» иных интересов потребителей. Эти интересы — суть стремление к сохранению собственных денежных средств, доверенных банкам; «уж если вкладчики считают, что банкам угрожает банкротство, то они действительно доведут дело до полного банкротства, бросившись изымать свои деньги с банковских счетов» [295, с. 500].

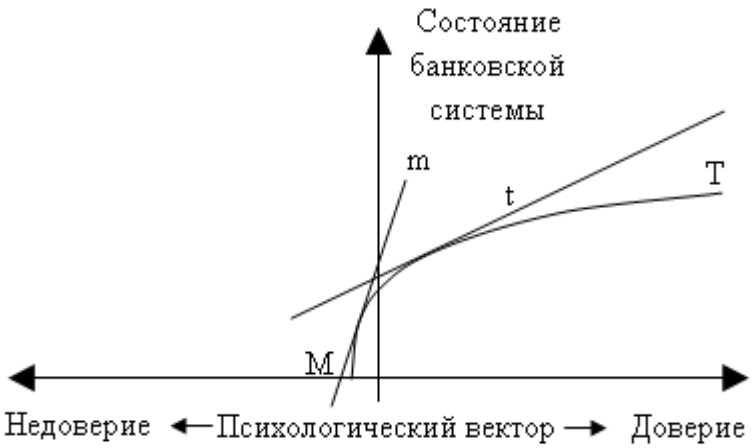


Рисунок 14 — Кривая суммы поведений потребителей банковских услуг

В этом и состоит основная причина процесса, «известного как «набег на банк», когда большинство вкладчиков охватывает страх, они чувствуют тревогу и требуют свои деньги» [235, с. 49].

Эластичность показателя «состояние банковской системы» в зависимости от роста недоверия столь высока, что даже небольшие негативные тенденции ведут к краху; вначале «угасают» отдельные банки, затем разрушается банковская система. На схеме эластичность отмечена касательными ***t*** и ***m*** к кривой поведения ***TM***. Очевидно, что уже на ранних этапах кризиса попытки вернуть доверие вкладчиков, тщетны: «Ничто не может быть труднее, как доказывать массе, в чём состоит её собственные выгоды и наводить её на них» [27, с. 82].

Траектория кривой потребительского поведения зависит от многих составляющих. Важнейшая из них обусловлена психологической готовностью населения «правильно» реагировать на негативные процессы. Дж. Ло, приступая к реализации плана по созданию акционерного банка, так отрекомендовал французов начала XVIII в.: «Они не вникают в истоки своих проблем и не могут дожидаться решения их завтра. Они хотели бы, чтобы непорядки, длившиеся годами, были преодолены в один миг. Всякий прожект обещает такое чудо, и по причине нетерпения прибегают к услугам шарлатанов, которые своими грубыми средствами лишь

увеличивают бедствие. Из-за того, что с проблемами хотят разделаться в один день, они длятся годами» [156, с. 23].

Противопоставляя французам американцев, И. Бабст писал: «В 1836 г. … все знали, что в ином банке, в Нью-Йоркском штате, состояло налицо не более пяти долларов звонкой монетой на сто долларов билетами, даже ещё менее; и что же? Американцы выстояли, продолжали принимать билеты, доверия своего к банкам не утратили, и из 557 банков лопнули не более пяти» [27, с. 72].

Эти примеры указывают на то, что ожидаемая реакция на однотипные финансовые проблемы банков, либо систем их объединяющих может быть какой угодно; её точное прогнозирование едва ли возможно.

С актуальных позиций взаимоотношения банковских систем и государства, где «существование системы страхования депозитов является основным элементом механизма предотвращения банковской паники» [238, с. 681], сложно представить описанный выше предельно негативный финал банковских систем.

Подобная «развязка» пока не рассматривается теорией даже гипотетически. Как отмечает А. Илларионов, анализируя причины кризиса в августе 1998 г., жизнеспособность российских банков была обеспечена беспрецедентным увеличением кредитования коммерческих банков; тем, что «кредиты Центробанка во время финансового кризиса направлялись… главным образом на поддержку коммерческих банков, темпы кредитования которых достигли 30% в месяц» [104, с. 31].

Более правдоподобным сценарием следует считать другой (рисунок 15). Если банковская система, и конкретные коммерческие банки её составляющие получают государственную финансово-организационную поддержку, — начало этому точка $\boldsymbol{W}$ на прямой $\boldsymbol{k}$, — кривая суммы поведений потребителей приобретает иную траекторию — $\boldsymbol{TWT_0}$.

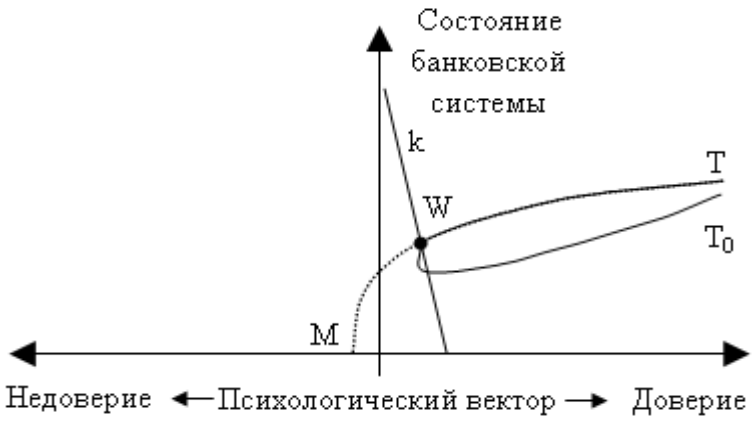


Рисунок 15 — Поддержка банковской системы государством

Не было бы положительного «американского примера», приведённого И. Бабстом, если бы уже в то время в США не прибегали к практике временного прекращения выполнения договорных обязательств по отношению к вкладчикам. 1814 г. отмечается массовой приостановкой выплат, «которая длилась более двух лет... За это время, пока выплаты не производились, банки выросли и окрепли, выпуская банкноты, которые нельзя было предъявить к погашению… Государству и банкам удалось убедить население в том, что их действия справедливы» [234, с. 75]. Как отмечает М. Ротбард, «лицензия на кражу» выдавалась банкам США и позже: в 1819 г., 1837 г., 1857 г. и т.д. Помощь государства позволила американским банкам выдержать «значительный натиск… в 1930 г. во время Великой депрессии, когда спрос на наличные деньги заметно возрос, так как люди беспокоились, что банки разорятся и они не смогут получить свои средства» [234, с. 75]. Весной и летом 1931 г., когда терпели крах крупнейшие немецкие и австрийские банки, «только такие меры как временное закрытие банков по указу государства, выкуп в государственную собственность большей части акций находившихся в опасном состоянии кредитных институтов и государственный же контроль над валютой, смогли предотвратить крах всей кредитной системы [293, с. 277].

Объективно неоднородные по составу структуры банковских систем, а также ограниченные финансовые возможности денежных властей

исключают сплошную ресурсную поддержку банков в условиях кризиса. В конечном итоге поддержка оказывается только части банков. Эта группа, обычно, представлена наиболее устойчивыми кредитными организациями, образующими ядро банковской системы. Число активно поддерживаемых банков может быть увеличено, например, за счёт тех из них, на ком лежит значительный груз социальных задач. На рисунке 16 дана классификация различных вариантов выхода банков из кризиса.

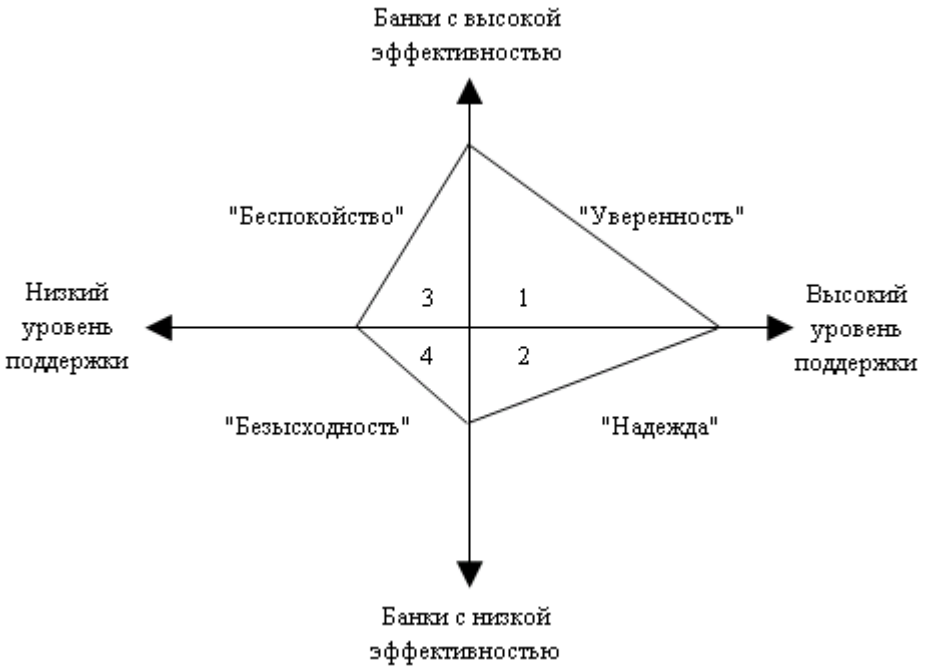


Рисунок 16 — Классификация вариантов выхода банков из кризиса

Система принятых координат и консекутивный многоугольник образуют «области перспективы», описание которых, — здесь использованы психологические характеристики: уверенность, надежда, беспокойство и безысходность, — позволяет определить число структур, 1) сохранивших статус; 2) усиливших статус; 3) теряющих статус; 4) потерявших статус.

Примеры, к которым мы обращались, ориентированы на последовательную и относительно долгосрочную процедуру потери банками доверия со стороны частных клиентов. История кризисов напоминает, эти события обычно развиваются стремительно, минуя длительную подготовку.

В экономической теории понятие «ажиотаж» особо не выделяется.

Обычно этот поведенческий феномен рассматривается в психологии, социологии, философии и других науках, изучающих поведение человека, мотивацию его поступков. В контексте проблем, связанных с банковской практикой неэкономический термин «ажиотаж» не особенно популярен. Между тем, своеобразный «калейдоскоп» экономических событий, провоцируемых необычно активным, паническим спросом на какую-либо услугу, придаёт явлению иной статус.

Тот же Дж. Ло, благодаря ажиотажу, когда «нацию стала охватывать безумная спекуляция» [156, с. 30], реализовал проект гигантского банка, обещая осчастливить и обогатить таким учреждением государя и народ, и долго поддерживал массовую спекулятивно-финансовую истерию: «Ажиотаж… увеличивал курс акций с такой быстротой, что все покупали их с жадностью, в надежде на большой барыш, и требование, вследствие этого на них усилилось так, что к 1 сентября (*1719 г. — Ю.Г., Ю.Р.*) акции стоили на бирже 5 000, 3 — 5800, а 10 — 6 000 ливров. На звонкую монету никто не обращал внимания, все боялись, избегали её. Вся Франция помешалась на бумажных деньгах. Если кто предлагал за акции золото, сделка расстраивалась» [27, с. 62]. Немыслимая ранее финансовая гипнобильность коснулась не только граждан Франции; операциям Ло пытались подражать в Лондоне и Амстердаме.

Слепой ажиотаж развил другой финансовый проект — деятельность Компании южных морей: «Пока разрастался этот знаменитый «мыльный пузырь», Англия являла собой в высшей степени необычное зрелище. Людей больше не удовлетворяли медленно растущие, но гарантированные доходы от вкладов. Упование на получение несметного богатства завтра делало их глупыми и сумасбродными сегодня» [156, с. 103].

Выше отмечено, что внезапно возникшее повышенное внимание и доверие к банку также опасно, как и его разорение в период массового изъятия вкладов. Стремительный рост лояльности к кредитной организа-

ции, обусловленный прагматичным стремлением к наживе, как правило, непродолжителен и очень часто ведёт к краху банка. Таков упрощённый механизм реализации негативного потенциала ажиотажа.

Разделяя позицию тех, кто рассматривает человеческий фактор в качестве наиболее весомого составного элемента банковских кризисов, мы не склоняемся к преувеличениям и не считаем, что каждая массовая попытка вкладчиков снять с банковских счетов собственные накопления обязательно ведёт к банкротству кредитной организации.

Во-первых, в расчёт следует принимать готовность самого банка к противодействию подобным угрозам. И, во-вторых, всегда существует возможность получить поддержку со стороны денежных властей. И всё же, вероятность потери ликвидности вследствие «набегов» вкладчиков, велика. Представим схематично (рисунок 17) в координатах «доверие (***T***)-развитие (***D***)» эмпирическую когерентность между ликвидностью банка (кривая *I*-*I*) и активностью его вкладчиков (кривая *II*-*II*).

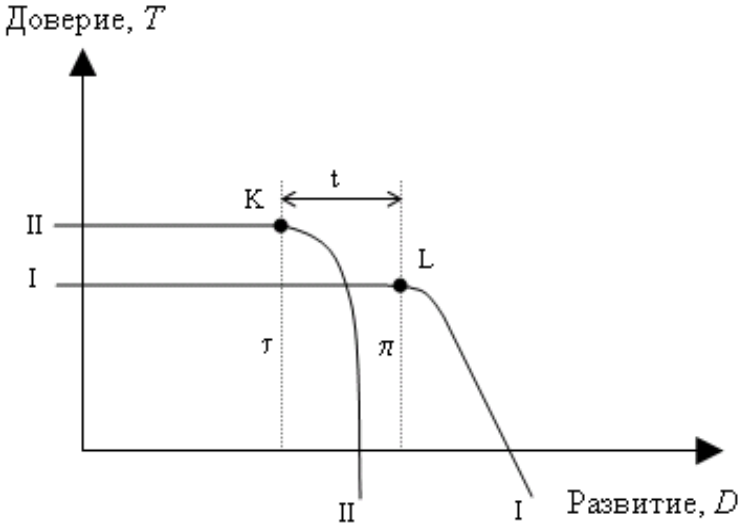


Рисунок 17 — Имитационная модель «доверие-развитие»

Прямолинейный участок кривых, ограниченный справа вертикальной линией τ, характеризует совпадение интересов банка и его клиентов, частных лиц, владеющих депозитными счетами. На этом участке вектор развития банка и вектор потребностей частных лиц в увеличении

сбережений совпадают. Точками ***K*** и ***L*** обозначены начальные моменты «перелома» заданных траекторий линий *I-I* и *II-II*. Причём, потеря доверия вкладчиков к банку, паника и массовый ажиотаж вокруг личных сбережений предшествует процессу потери банком темпов развития; событие в точке ***L*** отстаёт во времени от события в точке ***K*** на время ***t.*** Важным здесь является: а) коррелятивная связь диспаратных явлений; б) безусловное «разведение» событий во времени.

Говоря о причинно-следственной связи и очерёдности указанных событий, на примере российского законодательства о банкротстве [5], дадим периодизацию наиболее характерных последствий «атак» вкладчиков на банк (таблица 1).

Таблица 1 — Периодизация последствий «атак» вкладчиков на банк

Период	Характеристика	Последствия для банка	Реакция банка
1 стадия	Снижены темпы притока вкладов частных лиц. Наметилась тенденция по закрытию депозитных счетов	Состояние ликвидности не вызывает опасений; нормативы выдерживаются. Платежи осуществляются своевременно	Усилена компания по привлечению вкладчиков. Повышена привлекательность депозитов для юридических лиц
2 стадия	Остановлен прилив вкладов; объём снятых со счетов денежных средств частных лиц превысил объём поступлений на счета вкладчиков	Нормативы ликвидности выдерживаются, но отмечается некоторое их снижение	Реализация наиболее ликвидных активов. Закрытие части кредитных договоров. Активизация работы на рынке МБК
3 стадия	Отлив вкладов нарастает. Появляются первые признаки нервозности вкладчиков при закрытии счетов, первые сбои в оплате требований	Нормативы ликвидности нарушены. Потеряно доверие со стороны других банков	Принимаются меры по досрочному прекращению действующих ссудных договоров. Реализуются иные активы

Продолжение таблицы 1

4 стадия	Частные лица прекратили открытие новых вкладов. Депозитные подразделения банка обслуживают только клиентов, закрывающих вклады. Образовались очереди вкладчиков, желающих закрыть банковский счёт	Исчерпаны возможности по восстановлению ликвидности. Введены ограничительные меры на выдачу вкладов	Приняты меры по предупреждению банкротства и направленные на финансовое оздоровление, либо реорганизацию банка. Полномочия исполнительных органов банка ограничены
5 стадия	Банк не способен удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам, осуществлять обязательные платежи	Угроза отзыва лицензии на осуществление банковских операций и принятие решения о несостоятельности	Полномочия исполнительных органов приостановлены. Работает временная администрация Центрального банка
6 стадия	Отзыв лицензии, и назначение арбитражного управляющего	Банк признан несостоятельным (банкротом)	Отсутствует
7 стадия	Осуществляется конкурсное производство в банке, признанном несостоятельным. Осуществление частичных выплат		
8 стадия	Завершение процедуры конкурсного производства и ликвидация банка		

Ажиотажный спрос на снятие денежных средств со счетов обусловлен тем, что в теории потребительского выбора называют максимизацией функции полезности. Согласно традиционной теории домохозяйства максимизируют функцию полезности применительно к приобретаемым услугам [31, с. 491], что записывается как $U_i=U_i(Z_i,\ldots Z_m)$. Здесь параметры Z_i …, Z_m — потребительские объекты выбора, входящие в функцию.

Если же предполагаемая полезность, вопреки ожиданиям, оборачивается потерями, — они воспринимаются вкладчиком коммерческого банка как недополученные доходы по депозиту и/или невозвращённые средства в связи с неспособностью банка выполнять обязательства, — ажиотажный спрос на снятие средств неизбежен.

Ущерб, нанесённый домохозяйствам банками из-за неспособности

своевременного и полного выполнения принятых обязательств, поддаётся количественному измерению. Понятие ущерба и функции, устанавливающей взаимную связь между ущербом и интенсивностью деятельности банков хорошо известны экономистам по многочисленным дискуссиям и исследованиям. Обозначив ущерб литерой ***H***, а число проблемных банков — ***Q***, получим функцию $H_i = H_i(Q_i)$.

Вернёмся к рассмотренному ранее примеру (рисунок 4), где представлены несложные хозяйственно-экономические связи между ограниченным числом рыночных агентов. Данная гипотетическая система ничем не защищена от возможных кризисов, поскольку и здесь присутствуют их потенциальные источники: домохозяйства и государственный сектор.

Если представить, что внутри системы развился кризис, несложно спрогнозировать действия государственного сектора. Они будут направлены на сохранение банковской структуры, объективно являющейся ключевым звеном в цепи «движение денежного потока» в экономике. Учтём, что затраты по сохранению банковской системы в привычном виде превысят ожидаемые выгоды.

В этом случае следует ожидать, что часть функций банка будет делегирована другим экономическим агентам. Их могут распределить между собой, например, «Коммерция» и «Государственная власть». Последующие кризисы лишь усугубят положение агента финансового сектора, что означает дальнейшее делегирование функций. Это не может продолжаться сколь угодно долго. Когда станет очевидным, что финансовые функции полностью «растворены» среди участников рынка, дальнейшие затраты по восстановлению работоспособности банка теряют актуальность. В реальной экономике так и происходит.

В обычных условиях отсутствия прямой угрозы сбережениям, предпочтения частных вкладчиков могут и не иметь явного выражения (рисунок 18), а функция полезности $UL_C=UL(C_1, C_2)$ одинакова как по

C_1, так и по C_2. Склонность к преимущественному потреблению в краткосрочном периоде 1 (точка *B*) ведёт к росту функции полезности по ***B1***, тогда как по ***B2*** она снижается.

Соответственно, проявления предпочтений долгосрочного размещения вкладов, — период 2 (точка ***A***), — отмечаются в росте функции полезности по A_2 за счёт снижения по A_1. Во всех случаях (UL_A, UL_B, UL_C) общая полезность, получаемая вкладчиком, неизменна. Функция полезности ***UL*** ведёт себя точно так же, как и любая другая функция полезности, известная из теории потребительского выбора.

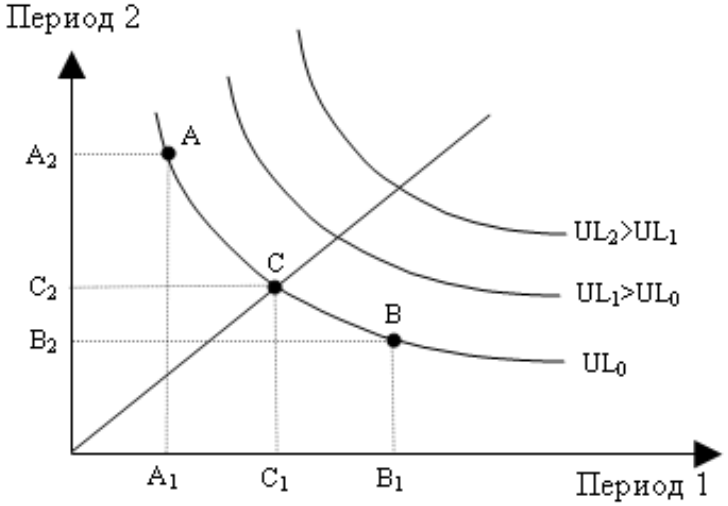


Рисунок 18 — Кривые безразличия в стандартных условиях

Как и в случае любой другой функции полезности, самый простой способ изобразить свойства этой функции, — построить кривые безразличия, удовлетворяющие, как указывают Д. Хикс и П. Аллен, условиям: 1) понижающийся наклон, так как прирост в том и другом товаре ведёт к предпочтительной позиции, и 2) изначальная выпуклость, исходя из принципа возрастающей предельной нормы замены.

С ростом объёмов размещённых депозитов увеличивается прогнозируемая полезность банковской услуги для вкладчика: $UL_2 > UL_1, > UL_0$

Известно, что рост объёмов депозитов в банках во многом обусловлен склонностью населения к сбережениям и созданными для этого

экономическими условиями в стране, то есть — уровнем благосостояния. Сбережения увеличиваются там, где уровень благосостояния высок и продолжает расти. И наоборот, если благосостояние населения находится на низком уровне, либо снижается, то и рассчитывать на прирост вкладов в банках нельзя. И в дальнейшем ресурсная база банков останется зависимой от личных капиталов домохозяйств.

Поэтому ожидания роста негативных последствий от панических настроений населения возрастут. Это тем более актуально для отечественных кредитных организаций, поскольку в пору становления института страхования сберегательных вкладов число банков, привлекающих средства населения в России резко увеличилось.

В данной части исследования мы постарались усилить «эффект присутствия» проблемы банковских систем, и сквозь призму гуманитарной составляющей развить тезис о разрушении действующего института. Из сказанного выше можно сделать следующее заключение:

1. До последнего времени экономическая теория не выработала единого подхода к оценке того, насколько влиятелен гуманитарный фактор в условиях зарождения и развития банковских кризисов. Мнения и выводы исследователей, как и прежде, противоречивы. Между тем, вся история становления и совершенствования товарно-денежных отношений, начиная со времени первых опытов по сближению интересов и возможностей банков и государства в лице денежных властей, свидетельствует о росте гуманитарной угрозы жизненным интересам отдельных банков и систем, их объединяющих. Обычная форма проявления таких угроз состоит в «набегах на банки». Последствия «набегов» проявляются в снижении и потере банками ликвидности и, нередко, банкротстве.

2. Бессознательное, как психологическая жизнь человека, совершаемая без участия сознания, составляет устойчивую и плодотворную питательную среду для развития ажиотажного спроса на деньги со

стороны частных лиц. Потенциал ажиотажного спроса, таким образом, неисчерпаем; его количественные характеристики могут быть определены в рамках оценки максимальной функции полезности домохозяйств.

3. Очевидно, что возможности коммерческих банков что-либо противопоставить «набегу на банки» ограничены размером созданных для этих целей резервов, а также состоянием ликвидности активов. Психологическая составляющая «борьбы» банков за банковские вклады остаётся непродуктивной. Из этого следует, что полная нейтрализация негативных последствий волны ажиотажного спроса на деньги силами одних только банков невозможна. Для этого прибегают к масштабной помощи со стороны государственных фондов, то есть, центральных банков. Для сохранения отдельных банков или же всей банковской системы, центральные банки используют механизм прямого кредитования.

4. Практика ресурсной поддержки банков в период кризиса избирательна и распространена не на все кредитные организации. Поддержку получают только те из них, финансовое положение и показатели ликвидности которых в ходе кризиса сохранили известную стабильность. Кроме того, ресурсы перераспределяются и в пользу банков с высокой долей социальной ответственности.

5. Общим фоном зарождения, развития и прекращения банковских кризисов, является передача части полномочий коммерческих банков другим рыночным институтам. Процесс «делегирования» «банковских» функций не прекращается и в период бескризисного развития. Отношения «государство — домохозяйства — финансовый сектор — коммерция», таким образом, превращаются в органон «вытеснения» банков с рынков.

2.3. Идеология формирования способов долговременного развития коммерческих банков

Латинское слово «*vita*» — жизнь, является безусловным этимоном для большого числа однокоренных слов в русской транскрипции: витализм, витальный, витальность, витамин и других. Вначале применение этих слов было связано с деятельностью живых форм, и обозначало их жизненный потенциал: силу, энергию, потребности. Не случайно современный философский энциклопедический словарь определяет термин «витализм» (от лат. *vitalis* — жизненный) как взгляд, согласно которому в организмах имеется наличие особой жизненной силы, от которой должны зависеть все проявления жизни [289, с. 69].

Если на рубеже XVIII — XIX вв. автор формулировки понятия «витализм» Луи Дюма рассуждал о живых организмах, то теперь, спустя два столетия, понятие активно используется в иных областях, хотя смысловая нагрузка указанного термина при этом существенно не изменилась.

На фоне того, что словотворчество, терминообразование в науке всегда играло значительную роль, своеобразный эксперимент с латинским «*vita*» шёл в русле процессов создания нового языка, его стиля, свободного от привычных значений, штампов и автоматизмов сознания. Сегодня мы наблюдаем, что помимо медицины и биологии семантические неологизмы, такие как «витальность» и «витализм», активно применяются в оккультных науках, социологии, психологии и философии, политологии и истории. Что касается экономической науки, то здесь использование подобных терминов остаётся большой редкостью.

Если в естественных науках, как только обнаруживается, что какие-либо предметы характеризуются рядом общих свойств, их тут же объединяют в особую группу, имеющую соответствующее уникальное наименование, то аргументы в пользу подобных действий в экономической науке иные. Среди

таких аргументов мы выделяем, например, необходимость выражения терминов языком, понятным широкой публике. Например, в экономическую науку вошли такие термины, как «рычаг (экономический)», механизм (финансовый, кредитный)», «локомотив (прогресса)», «плечо (финансовое)» и т.д. Как известно, в житейском обиходе почти каждое слово имеет множество смысловых нюансов и поэтому понимается в определённом контексте. Наряду с этим, строгие дефиниции часто привносят чувство ложной однозначности и требуют дополнительных разъяснений.

Базовое слово «витальность» и связанные с ним слова пришли в русский язык не так уж давно. Во всяком случае, в словаре В. Даля они не раскрываются, хотя о «жизни», «жизненности», «жизнедеятельности» и других близких по смыслу словах и словосочетаниях, используемых в русской разговорной речи, имеющих деловой и научный оборот, В. Даль говорил [77, с. 541]. Теперь же понятия «жизненные интересы фирмы», «жизненный цикл товара», «жизненный цикл инвестиций» и другие в контексте описания экономических явлений столь привычны, как и многие другие: «живой организм», «жизненная сила», «жизнеспособность», используемые в отношении биологических субстанций. В многочисленной литературе по экономике они прочно заняли своё место.

Ещё обратим внимание и на то, что практика использования указанных выше терминов при описании деятельности социально-экономических организмов, — например, банковских систем или коммерческих банков, — привела к тому, что термин «витальность» стал созвучным с терминами, этимология которых никак не увязана с латинским «*vita*»: «устойчивость», «надёжность», «стабильность», «ликвидность» и другими. Наш слух привычен к сообщениям: «Надёжность этого коммерческого банка повысилась»; «Спустя год после кризиса, устойчивость отечественной банковской системы практически восстановлена»; «Стабильность общего уровня депозитных ставок, предлагаемых банками на денежном рынке,

способствует росту доверия к кредитным организациям». Всегда рост устойчивости, стабильности или надёжности воспринимается нами в ассоциативной связи с проявлениями жизнеспособности, жизненности, жизненной энергии и силы банка. Однако применительно к функционированию банков термин «витальность» и целый ряд других одноосновных слов, используются не часто. В этом легко убедиться, обратившись к описанию практических сторон деятельности кредитных организаций.

Не секрет, что в обычной практике, как правило, прибегают к более привычным, стандартным терминам-штампам, «захватанным» значениям и предписанным требованиями пруденциальных норм индикаторам. Такую же оценку можно дать, обратившись к рассмотрению теоретического аспекта. И в этой области деятельности человека отмечаем, что «витальность» коммерческих банков не стала предметом многочисленных научных исследований. При всей масштабности объёма лексических и грамматических единиц в банковском деле, постоянном пересмотре и расширении правил собственной «языковой игры», проективный словарь банкиров, на наш взгляд, мог быть более широким.

Как следствие недостаточного внимания к рассматриваемому вопросу практически во всех учебных пособиях и учебниках, посвящённых дисциплине «Банковское дело», в приоритетном порядке представлены понятия: «ликвидность», «эффективность», «надёжность», «безопасность», «устойчивость», «стабильность» и другие. В современной теории и практике именно эти понятия считаются наиболее проверенными объективными показателями общего состояния банков. К ним в первую очередь апеллируют, когда хотят выразить своё отношение к банку. Что же касается понятий «витальность банков» или «витальность банковских систем», то в таких случаях они не используются. В силу отмеченной инерционности, к перечисленным выше привычным «штампам» нередко апеллируем и мы, например, в данном исследовании.

Между тем, мы считаем, что искомая «витальность» может стать удачным обобщением, «собирательным» термином для большого числа понятий в том случае, если необходимо дать прогнозную оценку общему состоянию банка или банковских систем. Что, например, можно сказать о перспективах банка «***X***», если известно, что банку удалось реализовать программы по: «обеспечению краткосрочной и долгосрочной ликвидности»; «росту эффективности работающих активов»; «увеличению ресурсной базы»; «повышению надёжности» и так далее? Наверное, только то, что банк «***X***» выполнил определённые акционерами, правлением, контролирующими и регулирующими инстанциями задачи. Вместе с тем, широко известно, что подобные «достижения» не всегда могут уберечь экономический организм от многочисленных проблем, и неожиданным результатом усилий в области ликвидности, надёжности и безопасности кредитной организации может стать её немедленная гибель.

Мировая и отечественная практика располагает большим числом примеров, когда разрушаются устойчивые банковские структуры. Такие примеры всякий раз подтверждают справедливость наших предположений о необходимости разработки темы витальности коммерческих банков — достаточно ёмкой, многоплановой результирующей характеристики разнонаправленных потенциалов, базирующихся на успешном отражении негативных и позитивных сил, сформированных агрессивной внутренней и внешней средой. Это также означает, что мифическая, и до последнего времени неизвестная с точки зрения параметров качества и количества витальность может быть определённой по составу и количественно измеренной величиной. Поясним нашу точку зрения.

Замечено, что в последнее время в среде учёных и практиков стали особенно популярными рейтинговые оценки, присваиваемые всем, либо части коммерческих банков. Создана и, в некотором смысле, эффективно функционирует соответствующая инфраструктура, позволяющая не только

проранжировать банки по заданным параметрам, но и проинформировать о полученных результатах широкую общественность. В силу особой специфики рейтинги превратились в тот самый аргумент, на основе которого нередко принимаются решения принципиального характера, например, в области инвестиций или межбанковского кредитования.

Известно, что в вопросах «рейтингования» есть свои авторитетные компании, — перечислим часть из них: *Standard & Poor's; AK & M; PriceWaterhouseCoopers; Thomson Bank Watch; Ernst & Young; Moody's; FITCH IBCA, Эксперт РА,* — мнение которых в ходе различных тематических дискурсов, обычно, воспринимается как весомый довод. Не углубляясь в суть работы рейтинговых агентств, укажем лишь на то, что конечный результат их аналитических исследований, — рейтинговая оценка, либо система оценок — нередко искажают объективную картину и не отражают действительного положения дел. Можно наблюдать, как очевидный аутсайдер банковского бизнеса, определённый таковым «по воле» рейтингового агентства, на протяжении длительного времени ведёт успешную предпринимательскую деятельность и не теряет своих позиций. Банк наращивает клиентскую базу, сохраняет и даже расширяет рыночную долю. Одновременно с этим, эффективная в финансовом отношении компания не выдерживает даже лёгкого напора системного кризиса и разрушается. По этому поводу М. Ключников отметил: «В ходе финансово-банковского кризиса 1998 г. в России были признаны банкротами в том числе крупнейшие, так называемые системообразующие банки. В рейтингах наиболее надёжных банков из 30 крупнейших после кризиса остались лишь 10!» [121, с. 8 — 9]. Иллюстрацией к сказанному могут служить примеры «заката» банковских структур, считавшихся ведущими финансово-кредитными институтами в России: СБС-Агро, Диалог-Оптим, Кредиттранс, Мост-банк, Содбизнесбанк, Менатеп, Инкомбанк, Гута банк, Торибанк, Мосбизнесбанк, Нефтехимбанк и другие.

В другом случае [226, с. 51] расчёты строятся исходя из оценки рыночной стоимости кредитной организации; такая оценка формируется аутсайдерами (внешние оценщики) и инсайдерами (внутренние оценщики). И корень проблемы не в том, что в отношении того или иного исследуемого объекта вдруг, неожиданно возникли обстоятельства непреодолимой силы, «расшатавшие» и «опрокинувшие» банковскую структуру. На самом деле, ни один из многочисленных показателей рейтинговой оценки, а также итоговый индикатор не стали прогнозным «индикатором жизни» банка. В них практически игнорируется целый блок информации неэкономического характера, которая могла бы объяснить действительное состояние и перспективы банка: о поведении руководства и персонала банка, его учредителях и основных акционерах, их стиле и образе жизни, о дружбе с политиками.

В публикациях такого рода крайне редко раскрывается и учитывается информация криминального характера; исключается теневой фактор, скандальные истории с руководителями банка, их неоправданные финансовые траты без ведома рядовых акционеров. Критики современной отечественной модели подготовки рейтингов банков, к примеру, С. Букин отмечают: «Нежелание большей части коммерческих банков и их учредителей обеспечивать прозрачность финансовой и некоммерческой информации делает рассуждения об обеспечении финансовых гарантий для партнёров, клиентов и вкладчиков лишёнными всех оснований, а процедуру публикации так называемых рейтингов в открытой печати просто рекламным трюком и не более» [43, с. 45].

Отсюда вывод: современные системы рейтингования малопродуктивны; в отдельных случаях они бесполезны или опасны, так как вводят акционеров банка, потребителей услуг, надзорные органы в заблуждение. Их использование, нередко, приводит к тому, что истинные проблемы банка не заметны и «стоят за спиной» очередного финансового успеха.

Обратимся к вопросу: «Какова природа подобного феномена, — назовём его «феноменом добровольного заблуждения», — при котором привычные, заслужившие доверие критерии деятельности банка в итоге оказываются лишь фоном для других, более важных и значимых, но пока находящихся в тени, причин успеха или провала?». На этот вопрос нет единственного и однозначного ответа. Исчерпывающий ответ трудно сформулировать и в нескольких предложениях. Другими словами, приступая к решению этого вопроса, мы должны сразу же признать, что полный успех в данном случае недостижим.

С учётом того, что тема Робинзона и «изолированной экономики» эксплуатируется достаточно активно и долго, обратимся к другому, не менее тривиальному примеру, и рассмотрим перспективы своевременного прихода на работу некоторого гражданина. Модель его поведения продиктована хорошо известными условиями: время в пути на работу не превышает 20 минут; задержек по дороге не предполагается; погода позволяет беспрепятственно преодолеть необходимое расстояние; одежда соответствует погоде. Ко всему прочему, у гражданина накоплен большой жизненный опыт, который ограждает его от мелких неприятностей, таких как, например, опоздание. Тогда почему «наш пешеход», всё же опоздал на работу? В силу чего прогноз оказался ошибочным и человек не сумел вовремя появиться на рабочем месте?

По нашему мнению, существует две группы причин, в соответствие с которыми ожидаемые события могут не произойти. В первую группу мы определяем причины, которые нельзя точно спрогнозировать. Это, относится к событиям, происхождение которых не обусловлено деятельностью изучаемого субъекта; если он и окажет на это событие какое-либо влияние, то оно будет совершенно случайным, интуитивным. Даже поимённо перечислив их, мы не сумеем точно оценить время, место и степень их воздействия.

В нашем случае пешеходу могла помешать, например, неожиданная встреча с человеком, которому срочно понадобилась помощь. Причиной задержки и опоздания мог стать неожиданный проливной дождь, ненастье, которое ничем себя не проявляло в самом начале пути. Если бы человек мог предположить наступление этих событий, он с лёгкостью сумел бы их избежать, либо преодолеть их негативные последствия. К примеру, запастись зонтом или непромокаемой накидкой; исключить неожиданную встречу, выйдя на работу пятью минутами ранее.

Вторую группу составляют причины, порождаемые собственными действиями. Их суть, поэтому, заключается в том, что «авторы» тех или иных решений способны точно спрогнозировать предстоящие события. В первом приближении ожидаемые события характеризуются большой правдоподобностью; они, казалось бы, не могут смешиваться с такими событиями, которые выражаются словами: «более часто», «как будто истинно», «более вероятно», «звучит правдиво», «похожий на истину» и другими. Но, всегда сохраняется возможность ошибки даже в тех случаях, когда действия индивидуума, безупречны, логичны, продиктованы исключительно соображениями целесообразности. Как видно из примера, «питают» «добровольные заблуждения» личные ошибки и неопределённость поведения внешнего окружения. Действительная неопределённость, как её понимали Ф. Найт и Дж.М. Кейнс, относится к ситуациям, где невозможны ни вычисление, ни присваивание численной вероятности, хотя бы даже субъективной [314, с. 46].

Исследуя вопрос банковского потенциала, мы хотели бы найти удобный практический инструментарий для объяснения причин существования и закономерностей развития витальности, иными словами, выработать такие меры, которые, основываясь на анализе и прогнозе, могли быть использованы высшим составом менеджеров и акционеров банка. Витальность банка или, другими словами — витальный потенциал, однако,

понятие чрезвычайно многоплановое и поэтому здесь нет необходимости разворачивать широкое обсуждение его содержания. Поэтому мы считаем, будет достаточным сформулировать два в большей степени, не вызывающих возражений положения.

Первое. Понятие «витальный потенциал» является отражением элементов нашего сознания и характеризует взаимосвязи этих элементов. Второе. Витальный потенциал может быть описан категориями «больше» и «меньше». Всестороннее изучение всех, либо подавляющего числа факторов, оказывающих влияние на подобное понимание витального потенциала, представляется масштабной и предельно сложной задачей, которая к тому же практически неразрешима. Факторы, которые следует учесть, очень многочисленны. Некоторым может показаться, что их число беспредельно, ибо если мы включим в расчёт, например, воздействие такого фактора, как уровень конкуренции на рынке, нас могут спросить: почему мы здесь не учитываем временные, ресурсные, трудовые затраты банков-конкурентов, а также затраты правительства и центрального банка на обустройство правового поля укрепляющего конкуренцию? И так далее.

Из этого следует, что круг исследуемых проблем необходимо ограничить. Ставя перед собой такую задачу, мы в первую очередь обращаем внимание на области исследования, в которых научные методы «работают» наиболее эффективно и позволяют добиться наилучших результатов. Подобные результаты могут быть получены лишь в том случае, если мы располагаем чем-то измеримым, в каждом из возможных случаев пригодным при использовании аналитического аппарата. История и многолетний мировой опыт свидетельствуют, наиболее приемлемым инструментом для подобных измерений в сфере общественно-экономической жизни служат деньги. Как заметил А. Маршалл: «деньги», или «всеобщая покупательная способность», или «распоряжение материальным богатством… служат единственным пригодным средством

измерения мотивов человеческой деятельности в широких масштабах» [163, с. 78]. Это означает, что наше исследование детерминировано рамками той сферы витального потенциала, где без всякого ущерба для качества оценок можно прямо, либо косвенно применить шкалу измерения с помощью денег.

Лишь на первый взгляд будет достаточным обращение к характеристикам, которые могут быть выражены деньгами. Как может показаться, такой подход позволит с максимальным эффектом воспользоваться деньгами в качестве универсального измерителя. При справедливости подобных рассуждений, констатируем: «Некоторые события с трудом поддаются количественной оценке, и, по крайней мере, до начала их проявления, не могут быть измерены деньгами».

Нам известно, что выдача банком ссуды (***P***) предполагает получение процентного дохода (***i***) за время пользования ссудой (***t***). Нетрудно также предположить, что некачественное обслуживание кредиторской задолженности со стороны клиента может обернуться для банка прямыми потерями, которые также легко определить; $\boldsymbol{C} \rightarrow (\boldsymbol{P} + \boldsymbol{i} + \boldsymbol{c})$, (***c*** — дополнительные издержки банка). Ожидаемые доходы (***i***) и возможные потери (***C***), подобно детскому конструктору, составляют витальность банка; увеличивают или уменьшают её значение. Но, как измерить и учесть в витальности события, возникновение которых едва ли можно спрогнозировать? Как поступить в случае, если событие ожидаемое, но его влияние не поддаётся описанию в терминах измеряемых свойств?

Если будет принят закон, ограничивающий права банков по обслуживанию определённой категории клиентов, то объём убытков от утраченных ресурсов может быть назван. А вот оценить будущие финансовые и прочие последствия, в этом случае практически нельзя. Предположения о том, каковы будут последствия бесперспективны и могут лишь помочь ответить на вопросы: «Останется ли банк на рынке, либо уйдёт с него совсем». Или

другой пример. Не секрет, что льготное налогообложение способствует перетоку финансового капитала с одного рынка на другой. Укоренившись частью бизнеса на более эффективном рынке, банк не всегда способен ощутить всей опасности происходящего. К моменту, когда ценность проекта снижается настолько, что льготное налогообложение теряет для государства экономический смысл и отменяется, банк не всегда способен вывести капитал из низкоэффективного предприятия.

Экономические факторы оказывают воздействие на банки не непосредственно. Связующим звеном в этой цепи выступает *gemina audacia*[5] общего состояния банков, которое мы именуем «витальностью». Понятия «общее состояние» и «витальность» банка по смыслу настолько близки, что при всяком толковании одного из них, нередко подразумевается толкование другого. Общее состояние, как обобщающая характеристика коммерческого банка, по своей сути является многоплановым понятием. Точно так же мы оцениваем и витальность банка. При этом попытка строгого определения витальности может оказаться плодотворной, если провести условное разграничение в этой естественно существующей неразрывности явлений и процессов.

Очевидно, что также как и общее состояние банка, витальность воспринимается как результат суммирования целенаправленных усилий всего коллектива. Кроме того, она вбирает в себя эффект от воздействия других факторов, носящих вероятностный характер и поэтому неконтролируемых банком. Часть из таких факторов с легкостью может быть описана и систематизирована. Вопрос терминологии не принципиален и рассматривается с позиции того, насколько удобным является тот или иной термин. Ответ же на вопрос: «Какие законы управляют витальностью в банке?» остаётся не сформулированным.

---

[5] (Лат.) — совершенно сходный, подобный, соответствующий.

Размышления над возможными источниками витальности банка и перспективами предварительной и последующей оценки степени их участия, позволяют сформулировать предварительное определение искомого термина: «**Витальность банка — это накопленный жизненный ресурс кредитной организации**». Принять столь широкое определение в нашем случае равносильно отказу от измерения витальности посредством денег; такой подход нарушает логику наших рассуждений. Это означает, что нам следует либо полностью отказаться от какого-либо формального определения, либо пойти на компромисс.

Первый вариант следует отвергнуть. Мы обратились к рассмотрению дефиниции, интерес к которой до сих пор не проявил ни один из учёных. И хотя мы не преследуем цели всестороннего изучения витальности, отказываться от попытки дать термину авторское определение мы не намерены. Двигаясь по пути поиска компромисса, мы оставляем за собой полную свободу формулировки понятия, придерживаясь при этом условностей формальной и диалектической логики. Несмотря на то, что принятый путь во многом неудовлетворителен, он всё же способствует пониманию категории, обозначенной как «витальность».

Очевидно, что точность формулировки во многом будет зависеть от цели, ради которой мы намереваемся использовать понятие. В этом смысле витальность воспринимается нами как сумма позитивных и негативных оценок, присвоенных коммерческому банку в каждый конкретный момент времени. Если мы намерены отыскать объективный индикатор, позволяющий воедино увязать количественные и качественные характеристики банка, нас может заинтересовать сравнительное количественное значение «обновлённой» в течение определённого периода, например, с момента последнего финансового кризиса, витальности. В другом случае, более утилитарным будет подход, при котором мы отвечаем на вопрос о способностях банка сконцентрироваться

за ограниченный период времени на решении проблемы сохранения бизнеса. В этом случае мы должны определить, каков максимально возможный объём ресурсов необходимо задействовать для этого, и с каким эффектом использовать. Поскольку наше исследование в области витальности направлено на то, чтобы только обозначить вопрос дефицита качественных подходов к оценке объективного состояния коммерческих банков и указать возможную перспективу для решения проблемы, мы ставим перед собой цель не проводить измерения, а выявить причинно-следственные связи.

Если предыдущие объяснения достигли своей цели, то они позволили составить некоторое представление не только о понятии «витальность», но и о том, как это понятие преломляется в реальной действительности, когда его затемняет сложное сплетение конкретных обстоятельств. С учётом выполненной корректировки подходов к дефиниции, будем считать, что мы приблизились к приемлемой трактовке понятия, которое с достаточной полнотой отражает содержание термина. **Витальность коммерческого банка — это актуальный кумулятивный показатель, объективного положение банка на рынке.**

Между привычным, так называемым «общим финансово-экономическим» состоянием банка и его витальностью существует тесная корреляционная связь, при которой любое изменение одной характеристики, сопровождается адекватным изменением другой. Улучшение общего состояния одновременно означает, что витальность банка растёт. И наоборот, если общее состояние ухудшается, то и витальность снижается. Один из выводов может быть таков: возможность разнонаправленной динамики, когда, к примеру, витальность банка увеличивается с одновременным ухудшением общего состояния банка, исключается.

Чтобы определить, отличается ли показатель витальности банка в один период от аналогичного показателя в другой период, или провести

сравнение показателей витальности различных банков, необходимо определить критерий, позволяющий эти сравнения выполнить. Сначала, введём в оборот новый термин — «коэффициент витальности» и дадим его математическую запись:

$$k_v = \frac{v_f}{v},$$

где: v_f — фактический коэффициент витальности банка во времени;
v — «эталонный» коэффициент витальности банка во времени.

Поясним, что нами понимается под коэффициентом «эталонной» витальности. По нашему мнению, динамика витальности на участке «витальный — невитальный» банк может быть описана в границах от 0 до 1. Это означает, что нулевой витальностью обладают банки, потерявшие шансы на восстановление своей деятельности. А вот при максимальном коэффициенте витальности ($\boldsymbol{v_f} = 1$) жизненный потенциал банка имеет предельное значение и растёт, только лишь её абсолютная величина. В свою очередь и показатель «эталонной» витальности не может быть больше единицы; к тому же $\boldsymbol{V = const}$. Из данных рассуждений следует, чем больше коэффициент витальности ($\boldsymbol{k_v}$) отличается от нуля, тем больше возможностей у банка «удержаться» на рынке. Если же коэффициент витальности близок к единице, это означает максимальное укрепление рыночных позиций кредитной организации.

Ещё одно пояснение касается индивидуальности витальности. Этим мы хотим подчеркнуть важный момент, заключающийся в том, что не только фактические характеристики витальности каждого банка различны; также различается и абсолютное выражение витальности. То есть, «эталонная» витальность банка «***X***», несмотря на абсолютную идентичность численного выражения, — как указано выше, она равна единице, — всё же отличается от «эталонной» витальности у банка «***Y***». Точно также мы отстаиваем позицию в отношении фактической витальности. Её

возможные числовые выражения у банков «***X***» и «***Y***» не будут совпадать и в том случае, если их коэффициенты витальности равны.

В данных рассуждениях нет никакого противоречия с изложенными ранее тезисами. По многим причинам витальность банка действительно не воспринимается нами как абсолютно точно определимая величина, выраженная в деньгах; например, сумма активов банковской системы. Справедливо и то, что в каждом конкретном случае жизнеспособность банка определяется не масштабами его ресурсов, вложений, капитала, доли рынка, прибыли, а соответствием всего перечисленного месту, которые банк занимает на рынке в конкретный момент. По нашему мнению, с иных позиций невозможно объяснить феномен одновременного, успешного и длительного функционирования совершенно несопоставимых по мощи и масштабам банковских структур.

Наш критерий изменения витальности с точки зрения способности банка в полной мере использовать вкусы и наклонности потребителей, удовлетворения их спроса базируется на предположении, будто витальность банка будет укрепляться, если к уже имеющемуся в известный период потенциалу добавится ещё и другой, основанный на адекватном отражении банком сформировавшихся внешних и внутренних условий. В другом случае, витальность только убывает. Естественно предположить, что мерой изменения значения витальности в сравнении с его величиной в данный период будет служить соотношение совокупного платёжеспособного спроса на услуги банка вкупе с прочими внутренними и внешними условиями, отражённые в уровне витальности этого периода, и совокупного платёжеспособного спроса на услуги банка с учётом прочих внутренних и внешних условий, составляющие значение витальности другого периода. Эта мера, пожалуй, в точности соответствует нашему критерию.

Продвигаясь в рассуждениях, далее рассмотрим пример (рисунок 19), в котором даны три показателя витальности: «эталонная» витальность

обозначена символом «***I***»; под символом «***II***» подразумевается фактическая витальность банка в первый рассматриваемый период; состояние витальности во втором периоде отмечается символом «***III***». Обратимся к периоду ***I***, в котором осуществлён «срез» значения витальности. На рисунке этот показатель обозначен $\boldsymbol{V_{II}}$; его величина совпадает с «эталонной» витальностью ($\boldsymbol{V_I} = \boldsymbol{V_{II}}$). В следующем периоде уровень витальности заметно уступает «эталонной» ($\boldsymbol{V_{II}} > \boldsymbol{V_{III}}$). Разница в уровнях витальности **(**$\Delta \boldsymbol{V}$**)** и характеризует её меру.

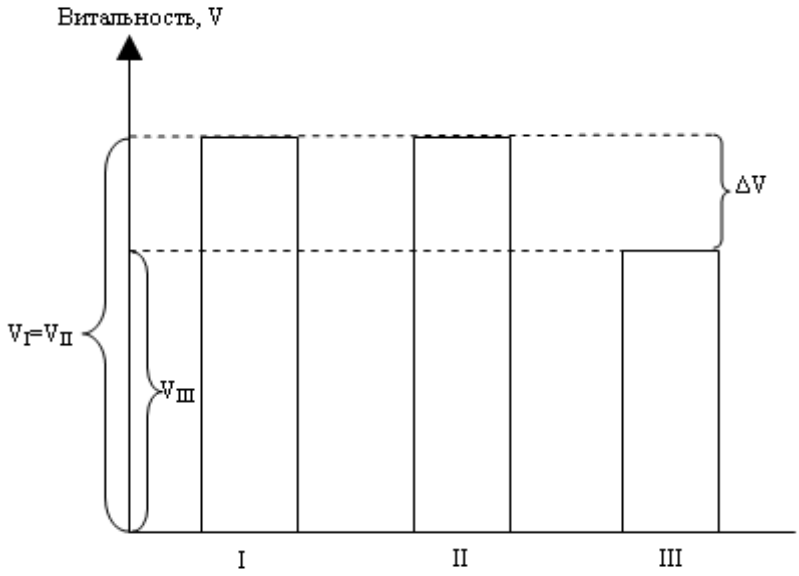


Рисунок 19 — Иллюстрация меры витальности банка

Коль скоро в своих рассуждениях мы обратили внимание на существование меры витальности, указав, что её абсолютное измерение затруднено из-за полного отсутствия надёжного измерительного инструмента, следующим естественным шагом в исследовании могут быть пояснения о том, на решении каких задач необходимо сосредоточиться, чтобы приблизиться к приемлемому методу измерения. Считаем, что для этих целей наиболее перспективными могут быть следующие направления:

- во-первых, поиск той меры, которая более всего перекликается с определением изменений в величине витальности;
- во-вторых, определение меры, выводимой из знаний о количествен-

ном и качественном уровне воздействия на витальность банка факторов;

- в-третьих, настройка механизма точного прогнозирования меры изменений, обусловленных действием слабо прогнозируемых факторов; поиск эффективного метода использования для этого ретро-данных;
- в-четвёртых, построение математической модели, для определения надёжности выведенного метода измерения динамики витальности.

Много путаницы в экономических исследованиях возникало из-за того, что последствия конкретных изменений и сами изменения невозможно заранее предугадать. Изменения основополагающих условий спроса и предложения, порождают явление, которое Маршалл назвал «вековыми изменениями нормальной цены». Положение осложняется ещё и тем, что даже в условиях обладания исчерпывающей информации о состоянии, направленности и уровне воздействия основной группы факторов, «контролирующих» витальность банка, оказалось бы невозможным разработать меру изменения витальности, базирующуюся лишь на этих знаниях; помимо колебаний «основополагающих условий» важную, нередко ключевую роль играет неполное «знание» будущего, на базе которого в конечном итоге и формируется вывод о том, какой была бы ситуация без нашего вмешательства, и о том, какие изменения произойдут благодаря нашим действиям. При помощи прямоугольной системы координат, изложим принципиальный подход к решению проблемы определимости витальности и меры её изменения (рисунок 20).

Со временем, «переходя» из одного периода в другой, банк систематически подвергается влиянию факторов, сила и вектор направленности которых, нередко, строго не определены. Находясь в постоянной зависимости от этих факторов, витальность будто «пульсирует» в пределах пары ограничений, принимая значения от 0 до 1. Чем выше интенсивность воздействия положительных факторов, тем ближе к пределу витальности «подходит» кривая, её описывающая. Рост интенсивности негативных, к

тому же, слабо определимых или возникновение неизвестных ранее факторов, наоборот, «сближает» кривую с «нулевой» витальностью.

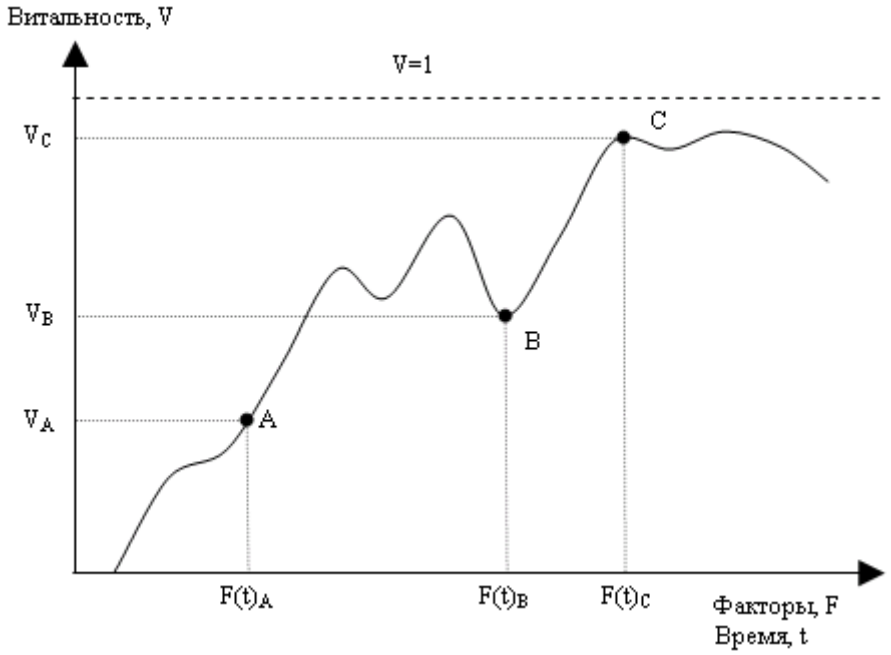


Рисунок 20 — Подходы к измерению меры витальности банка

«Пульсирующая» кривая отражает масштабы противоречий, возникающих при работе банка, между планируемыми сбывшимися событиями и событиями, характеризующимися высокой степенью неопределённости. Концептуально, в основе этой неопределённости лежит степень информированности о распределении вероятности (***P***) альтернативных результатов:

1. Банку не известна величина ***P***. В этом случае неполная информированность порождает незнание о наступлении события. Такие неожидаемые события могут носить как позитивный, так и негативный характер.

2. Банку не известна величина ***P***, но он располагает данными, которые позволят ему дать оценку ***P***. При неполной информированности сохраняется вероятность получения прогнозируемого результата.

3. Банку известна величина ***P***. При полной информированности банка все же сохраняется вероятность наступления стохастического случая.

4. Банку известна величина ***P***. Банк действует на основе полной определённости о возможности наступления того, либо иного случая.

Витальность банка растёт, если «набор» и масштабы ожидаемых событий имеют преимущество перед неожиданными событиями. Особенно, если эти события — позитивные. При реализации непрогнозируемых факторов, если их негативное влияние значительное, показатель витальности снижается. Считая, что траектория гипотетической кривой, отражающей уровень витальности банка, построенной по временным (***t***) точкам, всецело зависит от сочетания множества как известных, так и случайных факторов (***F***), мы можем предположить, что витальность представляет собой функцию нескольких переменных: $V = f(F^1(t), F^2(t),\ldots F^n(t))$. Причём, переменные $F^1(t), F^2(t),\ldots F^n(t)$ изменяются независимо друг от друга, имеют различную направленность и воздействующую силу.

Имеются и другие соображения относительно того, какого подхода следует придерживаться в вопросе оценки витальности; мы же ограничимся тем, что сделаем в этом направлении лишь первые шаги. Дальнейшее развитие этой плодотворной темы в рамках стоящих перед нами задач, считаем нецелесообразным, поскольку тема требует отдельного полноценного исследования, выходящего за рамки нашей работы.

Укажем на весьма важный момент; суть в том, что изучается не просто витальный потенциал банка, а **экономический витальный потенциал**. При этом обратим внимание, что провести строгую «демаркацию» изучаемой сферы от ряда иных возможных сфер витального потенциала невозможно, так как область исследования, поддающаяся измерению с помощью денег, весьма условно отличается от других областей. Несмотря на то, что определённой границы между экономическим и неэкономическим витальным потенциалом банка не существует, критерий возможности использовать деньги для измерения позволяет провести между ними, пусть грубое и условное, но всё же — разграничение.

При решении отмеченной выше задачи, возникает масса вопросов, таких как: «Каким образом экономический витальный потенциал банка

взаимоувязан с витальным потенциалом банка вообще?»; «Насколько измерима экономическая витальность?»; «Какова точность результатов измерения экономической витальности?»; «Что является критерием управляемости витальным потенциалом банка?» и многие другие. Среди возможных вопросов, наиболее существенными мы считаем те, которые касаются факторов, воздействующих на процесс формирования, сохранения и роста экономического витального потенциала банка. Мы хотели бы узнать не то, насколько велика экономическая витальность банка, а то, как её величина зависит от воздействия тех факторов, приведение которых в действие доступно менеджменту. Как следует предусмотрительно заметить, в действительности мы не получим полного ответа на вопрос, чем данная экономическая витальность будет отличаться от прежней после приведение в действие определяющих факторов, но мы можем узнать, насколько «новая» витальность отличается от той, какой она неизбежно стала бы при условии, что факторы не действовали.

Имеется ещё одно соображение, относительно важности экономического витального потенциала коммерческого банка. Речь идёт об альтернативе, происхождение которой коренится в своеобразном, и частично изученном конфликте между:

а) необходимостью перманентного роста экономического витального потенциала, продиктованного причинами объективного характера, прежде всего — потерей «интереса» государства к практике экономического ангажирования не только отдельных банков, но и банковских систем;

б) нежеланием банков и денежных властей проводить какие-либо «реформы» во взаимоотношениях, в первую очередь, с потребителями услуг, при безусловных гарантиях сохранения известных традиций по всемерной финансово-организационной поддержке банковского сектора.

Следовательно, нам необходимо осознать, что возможность и потребность «накапливать» экономический витальный потенциал банками будет

тем выше, чем выше степень рыночности в стране. Полная адаптация, приспособляемость банков к новейшим условиям рынка, то, что К. Эрроу [342, с. 435] именует «ценовое приспособление», а У.Р. Эшби [344, с. 109 — 110] обобщает в виде «стабильной системы, область стабильности которой совпадает с той областью фазового пространства, в которой все существенные переменные не выходят за пределы нормы» таким образом, означает то же самое, что и рост экономического витального потенциала. Наоборот, «дозирование рынка», удержание достигнутого паритета между рыночными потребностями и государственными интересами в современном их понимании, снижает потребность в максимизации экономической витальности. В этом случае получит новый импульс право части банков накапливать неэкономическую составляющую витального потенциала и тем самым держаться «на плаву».

Сложность заключается в чрезвычайно высокой подвижности большинства экономических явлений; их повышенный динамизм проявляется, кроме всего прочего, и в том, что критерии, наиболее существенные на одной стадии экономического развития, могут на другой его стадии оказаться в числе наименее важных, либо и вовсе непригодных.

Обратимся к экспериментам, проводимым в области биологии, и с их помощью ответим на некоторые вопросы. Исследования Ч. Дарвина могут пролить свет на стоящие перед нами трудности. По мнению учёного, те части организма, которые определяют жизненные привычки, роль и место каждого живого существа в природе, обычно, относятся не к тем, что объясняют его происхождение, а к тем, какие наименее всего выполняют эту роль. По этой причине породы домашних животных или, к примеру, окультуренных деревьев, которые по наблюдениям скотовода или садовника более всего оказались приспособленными к сосуществованию с человеком, выращиванию и произрастанию в данной среде, оказались выведенными сравнительно недавно. Речь, таким образом, идёт о процессе

естественного отбора биологической материи, субстанции, в котором выживает сильнейший, наиболее приспособившийся.

В данном случае таким же образом рассуждаем и мы, и те свойства экономической системы, — коммерческого банка, — которые играют наиболее важную роль в приспособлении её к созданным условиям работы, какую ей приходится выполнять теперь, по той же причине являются свойствами недавнего происхождения. Говоря о ведущей роли экономического витального потенциала, мы тем самым указываем на зарождение новых социально-экономических условий, в которых прежние мотивы успешного функционирования банков теперь не столь эффективны. Здесь возможно серьёзное возражение, суть которого в том, что в сложившихся условиях экономический витальный потенциал — не такой уж идеальный показатель общего витального потенциала. Воздействие экономических факторов на неэкономическую витальность может оказаться сильнее, чем их воздействие на экономическую витальность.

Рассуждая о витальности коммерческого банка, мы обратились к понятиям, использование которых ранее не было отмечено в экономической литературе — «экономический витальный потенциал» и «неэкономический витальный потенциал». При этом необходимо учесть, оба понятия являются родовыми по отношению к обобщающему понятию — «витальный потенциал». Тем, кто не приучен размышлять об этом предмете, может показаться, что более мелкое «членение» надумано и лишено всякого смысла. Это не так, и рассматривать такой подход к классификации как желание автора предложить всего лишь оригинальную, но беспредметную таксономическую модель, не следует.

Проследить взаимосвязи и взаимозависимости между указанными элементами не составляет большого труда. И если прибегнуть к символическим обозначениям витального потенциала (***VPB***), экономического витального потенциала (***EVPB***) и неэкономического витального

потенциала (***NEVPB***), то наши рассуждения примут вид модели: ***VPB*** = ***EVPB*** + ***NEVPB***. Очевидно, что экономическая и неэкономическая составляющие витального потенциала оказывают прямое влияние на ***VPB***.

Ранее мы уже обозначили основной признак экономического витального потенциала — возможность его измерения и выражения в денежной форме. Применительно к деятельности банка об этой стороне витальности мы говорим, когда даём количественную характеристику активов и пассивов; полученных доходов, понесённых расходы; капитала, ликвидности, рентабельности. Этих показателей много и надобности теперь их все перечислять нет. Но заслуживает особого внимания то, что экономическая витальность банка, в известной степени, легко управляема.

Экономическая витальность динамична и поэтому не имеет строго определенной, постоянной числовой характеристики. В течение даже короткого промежутка времени она неоднократно может и повышаться, и понижаться. Размах колебаний бывает столь существенным, что с лёгкостью определяет не только коэффициент, описывающий угол наклона условного тренда краткосрочного развития банка, но и знак (рисунок 21).

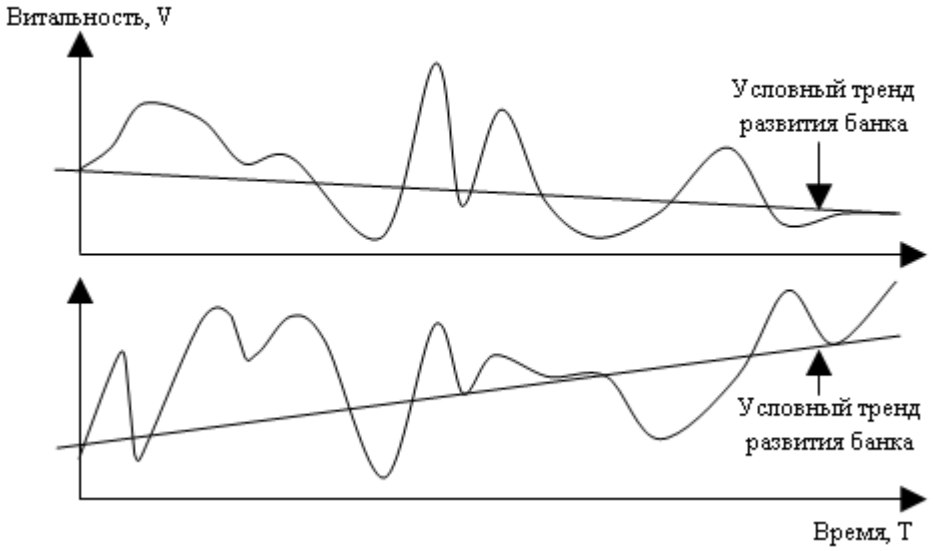


Рисунок 21 — Срез краткосрочной динамики витального потенциала банка

Мы различаем два вида поведения банка: скрытое и действительное. Оценку в терминах «действительный» даём, опираясь на эмпирический анализ динамики многочисленных значений экономической витальности, «снятых» с достаточно протяжённого по времени участка. Пока не доказано обратное, считаем, что постепенная долгосрочная тенденция на снижение экономического витального потенциала равносильна финансовому краху. Тенденции, показывающие увеличение экономического витального потенциала, наоборот, доказывают рост его жизненных сил. Действительное снижение уровня экономической витальности банка не приведёт к окончательному краху, потому что за снижением следует рост и восстановление потерянного ресурса. Существует ограниченное число причин, из-за которых может быть снижен «жизненный тонус» кредитной организации без особых, при этом, негативных последствий. Не исключено, что это могут быть, например, форс-мажорные обстоятельства. Мы же абстрагируемся от возможных «нештатных» ситуаций и будем считать, что любое устойчивое проявление снижения экономического витального потенциала означает дезинтеграцию банка.

В отношении скрытых изменений, ограничимся следующими тезисами. Во-первых, под скрытыми изменениями мы понимаем такие изменения витального потенциала, которые зафиксированы нами на коротком по времени отрезке. Во-вторых, для целей определения долгосрочных перспектив витального потенциала банка краткосрочные колебания значений экономического витального потенциала не существенны. В-третьих, мы допускаем, что уже на уровне оценки скрытого роста могут внезапно возникнуть обстоятельства, способные разрушить банк; причина этой внезапности — мощное воздействие на жизненный потенциал банка неэкономического витального потенциала.

Углублённое изучение проблемы может показать, что какие-либо точные прогнозы относительно последствий влияния факторов,

определяющих экономическую витальность банка на общую витальную энергию, практически исключены. Если на определённом жизненном этапе банка позитивное воздействие избранных факторов на экономическую витальность определяет такой же позитивный эффект и на общую витальность, то в другом случае, рост экономической части витального потенциала может сопровождаться значительными негативными последствиями и снижением витальности банка. Здесь мы преднамеренно выводим за рамки рассуждений один полемичный вопрос относительно того, какой может быть сила подобных воздействий. При всей очевидной научной перспективе, задачу количественного определения связи: витальность — факторы мы перед собой не ставим.

Как уже было сказано выше, такие характеристики коммерческого банка как «устойчивость», не всегда адекватно отражают истинное положение кредитной организации. Причин тому несколько:

Во-первых, оценка устойчивости не всегда бывает объективной; она попросту может быть ошибочной. Это возможно когда уровень подготовки экспертов, оценивающих интересующий нас показатель, низкий.

Во-вторых, устойчивость не статична; наоборот, в течение очень короткого промежутка времени она может кардинально меняться. Если оценка устойчивости банка сегодня свидетельствует о динамичном и малопроблематичном функционировании банка, это вовсе не исключает того, что спустя всего лишь несколько дней, ситуация не изменится; причём в худшую для банка сторону.

В-третьих, результирующим показателем при оценке устойчивости банка будет синтетическая величина; простая сумма некоторого числа измеренных и рассчитанных факторов, которые в свою очередь могут оказаться как «недооценёнными», так и «переоценёнными».

В-четвёртых, ни одна из действующих сегодня моделей оценки устойчивости банка не может претендовать на исключительную полноту и

качество методического аппарата, способность адекватно реагировать на динамические перемены в характере внешней и внутренней среды.

В рамках настоящей исследовательской работы, посвящённой проблемам формирования концепции ценообразования, мы не ставили задачи досконально изучить содержание темы «витальность банков». Эта тема столь объёмная и многозвенная, что требует отдельного углублённого рассмотрения. Именно поэтому в таких слабо изученных вопросах как: обязательные компоненты витальности; их измеримость; учёт; прогнозирование; возможность и степень управления и многих других, ограничимся только лишь теоремами.

Теорема первая. Коммерческие банки, как любой другой экономический организм, обладают витальностью. Первоначальным, стартовым витальным потенциалом банк снабжается вместе с регистрационными процедурами и оформлением прав на осуществление соответствующих операций. Таким образом, уже при «рождении» каждый из них получает известную порцию потенциала, который, между тем, не является строго определённой, единой для всех величиной. Обыкновенная неразборчивость организаторов новой структуры в вопросе определения наименования, образно говоря, закладывает «бомбу замедленного действия» под всю конструкцию кредитной организации. С точки зрения геополитической составляющей, близость банка к финансовым центрам, наоборот, «заряжает» его значительным энергетическим потенциалом. Затем, в процессе функционирования, в зависимости от того, накапливается ли этот ресурс, либо истощается, прогнозируются дальнейшие перспективы банка.

Теорема вторая. Если темпы аккумуляции витального потенциала банка превышают темпы его расходования, можно говорить о перспективности банка. И наоборот, ускоренное «поглощение» потенциала при одновременной пассивности по её приросту, сигнализирует о приближении гибели организации.

Теорема третья. Невозможно найти такой механизм оценки, который даст исключительно точную характеристику состоянию витального потенциала конкретного коммерческого банка. В первую очередь, это связано с проявлениями неопределённости и риска. Вместе с тем, в некоторых случаях, мы можем рассчитывать на получение результатов, близких к истине.

Теорема четвёртая. По характеру, динамика витальности банка может быть как вялотекущей, так и «взрывной». Банк может годами, шаг за шагом, накапливать витальный потенциал, который на определённом этапе, получив новый импульс, в один миг удваивается. В других случаях плавный рост витальности прерывается известными событиями. Причём эти события имеют как внешнее, так и внутреннее происхождение.

Теорема пятая. Витальный потенциал проявляется в явном и неявном виде. К явным характеристикам, в первую очередь, относим темпы изменения учитываемых количественных параметров деятельности коммерческих банков, таких как: денежные, материальные, человеческие и интеллектуальные ресурсы; активы и их качество; структура и объём доходов, расходов и прибыли; используемые финансовые инструменты; занимаемая доля рынка и т.п. Подобные характеристики весьма точны и однозначны даже в тех случаях, когда коммерческий банк их скрывает. Их достоинство в простоте определения и учёта, чего нельзя сказать о неявных характеристиках витальности.

Теорема шестая. Витальный потенциал банка управляем. Вместе с тем, при попытке практического воплощения тезиса, могут возникнуть трудности. Дело в том, что степень управляемости, границы, в пределах которых наши прогнозы точны, оказываются совершенно неясными. Безусловно, с большой точностью могут быть определены перспективы динамики, например, ссудных операций и доходов по ним, процентных и непроцентных расходов, балансовой прибыли. То есть, всего того, что мы

определяем термином «экономический потенциал». Что же касается других случаев, когда речь идёт о неэкономической витальности, тут мы сталкиваемся с серьёзными препятствиями.

Что можно сказать о практической применимости термина «витальный потенциал банка»? Очевидной полумерой будет простое, механическое его включение в деловой оборот. Более важным является практическая применимость данной категории, то есть, максимально полное использование уже известных свойств витальности. Между тем, необходимо реально оценивать ближайшие перспективы. Известно, что находящиеся на поверхности и получившие широкую огласку проблемы банков и банковских систем пока не затрагивают глубинных, так называемых — тектонических процессов. За этим следует многократно озвученный вывод о том, что используемый сегодня набор инструментов полностью соответствует решаемым задачам и замене не подлежит.

До сих пор речь шла о витальности как таковой, и её чертах. Следующим вопросом, требующим пояснений, будет вопрос взаимосвязи ценообразования и уровня экономического витального потенциала. Мотивы и последствия влияния, оказываемого на витальность со стороны цен и всего процесса ценообразования, гораздо глубже, чем может показаться на первых порах. Это влияние не ограничивается лишь тем, что любые динамичные ценовые процессы находят отражение в показателях витальности. Истинное значение воздействия цены на витальность банка намного шире. Если бы нашей задачей была та, которая раскрывает суть отношений между ценообразованием и последствием этого процесса — состоянием витальности банка — нам не удалось бы решить более важные задачи, поставленные в данном исследовании. Исходя из здравого смысла, резонно предположить, что истинный смысл внутрисистемных процессов, проходящих в банке, продиктован ценностями иного порядка.

Так как в основе рассуждений лежит ожидаемая предсказуемость

действий банка в области цен, то можно предположить, что такой экономический фактор, как ценообразование во всех случаях должен оказывать благоприятное воздействие на состояние экономического витального потенциала. Едва ли кто-то сомневается в том, что ценообразованию отводится другая роль, отличная от позитивной. Но, мы не должны упускать из виду, что в определённых условиях цены могут оказывать и негативное влияние на витальность. Такой уровень отношений возможен, и с точки зрения стратегии поведения банка на рынке иногда оправдан. Между тем, кроме осмысленных, заранее спланированных действий банка, идущего на определённые краткосрочные уступки, допускается непреднамеренное использование цен в качестве инструмента снижения витальности. Проведём классификацию последствий ценового воздействия на витальность банка в зависимости от источника инициирования:

1. Изменения цен позитивно отразились на уровне витальности

1.1. Планомерные, адекватные состоянию рынка действия банка.

1.2. Изменения в законодательстве.

1.3. Ошибочные действия ближайших конкурентов.

1.4. Прямая персонифицированная поддержка денежных властей.

1.5. Воздействие стохастических факторов.

2. Изменения цен негативно отразились на уровне витальности

2.1. Планомерные, но ошибочные действия по управлению ценами.

2.2. Политика спонтанного ценообразования.

2.3. Изменения в законодательстве.

2.4. Целенаправленные действия ближайших конкурентов.

2.5. Воздействие стохастических факторов.

Подчеркнём, степень негативного воздействия может быть ничуть не ниже, чем масштабы положительного эффекта. Наоборот, неправильная ценовая политика может сильно ослабить жизненный потенциал банка. Вопрос в том, насколько существенным может оказаться неожидаемый

результат. Если банк, проводит политику «высоких цен» на предлагаемые услуги и не учитывает интересы клиентов, то это вовсе не означает, что его действия тут же вызовут негативную реакцию со стороны потребителей. Конечно же, нет. Это объясняется невозможностью мгновенного «перенастраивания» бизнеса в пользу других каналов перемещения денежных средств. Но со временем число клиентов желающих воспользоваться услугами такого банка будет только снижаться, а финансовые потери банка — расти. По-видимому, эти выводы не нуждаются в особых доказательствах, так как даже в условиях олигополии и дефицита предложений со стороны банков кредитные организации, готовые оказывать услуги на приемлемых для клиентов условиях в избытке. Также вредна политика необоснованного занижения цен.

Как видим, ценообразованию отводится роль причины, следствием которой является витальность банка, другими словами — его положение на рынке, отражаемое в банковской ликвидности, платёжеспособности, рентабельности, обеспеченности ресурсами, уровне риска активов, безопасности и тому подобное. Тезис, однако, не следует понимать как вывод о прямой и безусловной зависимости цен на услуги банка и уровня витальности. Специфика корреляции такова, что рост уровня цен лишь до определённого момента даёт положительный результат. Тогда как в других случаях, политика роста цен оборачивается потерями для банка. В некоторых случаях такие потери не восполняются. Возникает вопрос, понимается ли связь цены и витальности как непосредственная; возможно, цены косвенно влияют на витальность банка? Или же эта связь и вовсе случайная, то есть носит эвентуальный характер. Чтобы дать исчерпывающий ответ, обратимся к примерам.

Некоторый банк в значительных объёмах проводит операции кредитования. На этом сегменте целевого рынка он занимает лидирующие позиции. Известно, что такая стратегия оказывает непосредственное

влияние на уровень доходности банка. Теоретически, — если в основу рассуждений поместить только лишь математическую модель расчёта процентного дохода, — банк должен получать прирост доходов и доходности настолько, насколько прирастает ссудный процент. На практике же такого не происходит, поскольку не существует постоянной прямой связи между перечисленными показателями: ссудным процентом, доходом и доходностью. Это означает, что доходность активов растёт только до определённого уровня, после чего любое увеличение банком ссудного процента неэффективно. В таких же точно терминах может быть описана и экономическая витальность банка. Иными словами, если уровень цен в банке позитивно отражается на состоянии доходности, также растёт и показатель экономической витальности. И наоборот, ошибки в ценообразовании ведут к снижению витальности банка.

Теперь обратимся к другому примеру и рассмотрим политику банка в области управления пассивами. Аргумент, на который опирается большинство практиков, сводится к тому, что привлечение «бесплатных» ресурсов юридических лиц — безусловное благо для банка. Так рассуждать, значит видеть только одну сторону вопроса. У тех, кто не очень глубоко вникает в суть проблемы, может сложиться мнение, что вопрос эффективности в банке в первую очередь обусловлен низкими затратами, например, при обслуживании пассивов: чем больше банк привлечёт неоплачиваемых ресурсов, тем меньшими удельными расходами будет характеризоваться его деятельность. Снижение же расходов ведёт к росту прибыли. Всё это так, если исключить из рассмотрения другие параметры привлекаемых ресурсов. В действительности же, в условиях постоянного роста доли «бесплатных» пассивов до востребования у кредитной организации снижается возможность для полноценного кредитования, что связано с известной ненадёжностью ресурсов с точки зрения сроков их привлечения. Практикой доказано,

намного проще проходит процесс кредитования там, где ресурсы определены по сроку возврата. К тому же использование таких ресурсов для банка даёт больший эффект. Из этих соображений следует, в обоих случаях есть как преимущества, так и недостатки, но в каждом из них, динамика ключевых показателей предвосхищает изменения витальности.

Как можно заметить, до сих пор мы рассматривали взаимосвязь ценообразования и витальности банка, воспринимая в качестве косвенного мотива изменения витальности — цену. Мы можем также предположить, что экономическим генератором изменений в банке может быть и сама витальность. Для лучшего пояснения рассматриваемого положения обратимся к гипотетической модели поведения банка на рынке. Коммерческий банк в конкурентной борьбе за долю рынка не нарастил, а наоборот, ослабил некоторые рыночные позиции: была утеряна часть клиентов, как следствие — произошло ухудшение ресурсной базы; заметно снизилась ликвидность баланса; негативный оттенок приобрели показатели платёжеспособности, финансовой устойчивости; снизилась доходность активов и общая эффективность деятельности; отмечены отдельные нарушения норм пруденциального надзора. Следствием негативных тенденций стало ухудшение экономической витальности банка; его рыночной силы. Каждому ясно, что в такой ситуации вывод относительно дальнейших действий напрашивается сам собою: во-первых, главной ближайшей целью должна стать та, которая требует проведения срочных кардинальных мер, направленных на восстановление положения кредитной организации на рынке; во-вторых, необходим набор действенных мер, позволяющих эту цель достичь.

Итоговая результативность действий банка в подобной ситуации будет определяться по многим параметрам (количественные показатели, конечно же, будут оцениваться в первую голову), важнейшим из которых, по нашему убеждению, будет витальность. Раньше мы пояснили, что

витальность обобщает, будто суммирует различные «достижения» и «неудачи» коммерческого банка и представляется в виде «чистого итога», полученного от проведения многочисленных банковских операций, продиктованных собственными планами, а также под воздействием внешних, нередко, стохастических сил. Если потеря позиций банком тут же приводит его в положение опасной зависимости от потребителей, конкурентов, поставщиков рыночной единицы, то восстановленный *status* повышает шансы на выживание; по-иному воспринимается теперь естественное право банка устанавливать цены. Этими рассуждениями мы и замыкаем круг: достаточный уровень витальности открывает перспективу для ценообразования услуг, отражающего интересы и коммерческого банка, и клиента, и общества в целом.

Итак, не только цены и ценообразование влияют на экономическую витальность банка; точно также витальность воздействует на цены и ценообразующий процесс. Этот тезис, пожалуй, лучше всего раскрывает суть одной из закономерностей в современном банковском деле.

В этой части работы мы не будем заходить так далеко, как те из исследователей, которые целенаправленно и методично изучают влияние ссудного, либо депозитного процента на деятельность коммерческого банка, и ограничимся только тем, что уже нами сделано: обозначен новый предмет исследований — **витально-ориентированное ценообразование в коммерческом банке.**

Далее обратимся к понятию, использование которого отмечено во многих областях науки и техники — **самоорганизация**. Звеньями одной цепи являются идеи и концепции в области феномена самоорганизации целого ряда исследователей [10; 182; 347]. По их мнению «раскрытие механизмов самоорганизации и есть то самое важное, что необходимо для познания возможных путей дальнейшего развития цивилизации». К числу важнейших категорий этой теории относят эмпирическое обобщение, так

называемый «*принцип минимума диссипации энергии*», воплощённый в формулировке: **если допустимо не единственное состояние системы или процесса, а целая совокупность состояний, согласных с законами сохранения и связями, наложенными на систему или процесс, то реализуется то их состояние, которому отвечает минимальное рассеивание энергии, или, что то же самое, минимальный рост энтропии**. В границах такого подхода проистекающие в окружающем мире процессы могут быть интерпретированы следующим образом. Стремлению организации к разрушению и развитию хаоса, а значит, повышению энтропии противостоит заданный ряд противоположных тенденций. К таким тенденциям-закономерностям, в первую очередь, относятся **законы сохранения**, составляющие основу «процессов материального мира — и неживой природы, и биотического уровня организации материи и человеческого общества» [185, с. 121]. Но не они одни препятствуют разрушению организации. Основой «метаболизма», то есть содействию процесса возникновения структур, способных концентрировать окружающую материальную субстанцию и понижать локальную энтропию является принцип минимума диссипации энергии.

Немного о практике и обоснованности применения закономерностей, характерных для живой природы, в области человеческих отношений. Более ста лет назад Ф. Энгельс дал классическое определение понятию «жизнь». Согласно этому определению, жизнь — специфический способ существования белковых тел, заключающийся в непрерывном обмене веществ с окружающей средой. За это время наука не получила ни единого факта, противоречащего сущности жизни. В этой связи возникает вопрос, почему в рамках изучения закономерностей, связанных с деятельностью банков, мы обращаемся к нетипичным дефинициям: «самоорганизация», «витальность», «жизнеспособность», «жизненность», «выживаемость» и другим, относящимся в первую очередь к живой природе.

Широко известно, что идея упорядочения экономических процессов биологическими не нова. Аналогии между хозяйственной сферой и живой природой проводили ещё в XVIII в. такие мыслители как Т. Мальтус, Б. Мандвиль, Д. Юм; в течение прошлого века так называемая «биологическая метафора» в экономической теории активно использовалась Т. Вебленом, Й. Шумпетером, Ф. Хайеком, представителями «новой волны» «старого институционализма». Такие аналогии вполне оправданны, поскольку общество и процессы в нём создают люди, которые сознательно или подсознательно проектируют структуры, подобные своей собственной внутренней организации. Например, исследования закономерностей функционирования человека, то есть механизмов, созданных природой, дали толчок к разработке теории саморегуляции общественных систем. Едва ли такое обобщение лишено разумных оснований. Термином «метаболизм», «экономический метаболизм», заимствованным из физиологии, по аналогии с метаболизмом живых организмов, обозначают обмен между системами условным веществом: витальной энергией и информацией. Есть и другие примеры.

Жизненную силу банка, — его витальность, — мы считаем своеобразным индикатором, интегральным показателем состояния коммерческого банка. Сохраняется и растёт витальный потенциал, — банк надёжен и устойчив. Понижение витальности даёт окружению банка сигнал о негативных изменениях в нём и в отношении его. Значит, под **выживаемостью** самоуправляемой системы мы понимаем «некоторое множество её состояний, при которых система не теряет своей целостности и не прекращает своего функционирования. Если под влиянием изменившихся внешних условий система не переходит в другое состояние, являющееся элементом указанного множества, она теряет свою ценность и перестаёт функционировать, то есть погибает как самоуправляемая система» [280, с. 11]. Такой в рамках научной гипотезы представляется нам

витальность. Когда мы говорим, что точное определение уровня витальности, а также приведших к этому первопричин позволяет «блокировать» и даже предупреждать развитие «болезни», это означает, что мы воспринимаем эндогенные процессы в банке как процессы, направленные на уничтожение негативных тенденций, снижение «потенциала энтропии» («потенциала рассеивания»).

Таким образом, мы рассуждаем в терминах **саморегуляции, самоуправляемости** и **самоорганизации** противостоять разрушению банковского организма. Кроме того, сама идея управления витальной энергией банка достаточно точно встраивается в общую концепцию развития неживой материи. Механизмы развития, — для представления генезиса процессов в системах материальной природы учёные действительно использовали возможности языка, выработанного впервые эволюционной биологией; Н. Моисеев, например, предложил следующую классификацию механизмов развития: «**адаптационные**» (самонастраивающиеся) и **пороговые** (бифуркационные), — хотя и относятся к условно-схематичным и могут быть подвержены жёсткой критичной оценке в реальных условиях, всё же достаточно наглядны, чтобы можно было представить себе основные черты единого процесса развития.

В ряду понятий, используемых для обсуждения проблем развития и самоорганизации, понятия «структура» и «организация» выделяются особенно. В нашем случае обращение к указанным категориям имеет принципиальное значение. Понимая организацию (допустим, банковскую систему или коммерческий банк) как совокупность консервативных, медленно изменяющихся характеристик объекта, мы воспринимаем содержание процесса самоорганизации системы посредством её перехода от одних квазистабильных состояний к другим. Именно этот переход, если он осуществляется по такому **нежелательному, неожидаемому для нас сценарию как резкое изменение организации,** и обусловлен зарождени-

ем точек бифуркации (если отказаться от термина Ж.А. Пуанкаре, то в современной интерпретации это звучит как «точки катастроф»); физический смысл которых в том, что они являются **точками ветвления путей эволюции открытых нелинейных систем** [123, с. 40].

Действительно, ещё совсем недавно, до середины 70-х гг. двадцатого века, введённый в деловой оборот физиком Г. Хакеном термин «самоорганизация», использовался только лишь в отношении процессов, известных в живой природе. Достаточно вспомнить хотя бы опыты Ч. Дарвина; его знаменитую триаду ключевых понятий: изменчивость, наследственность, отбор. Или исследования М. Эйгена, представившего многочисленные факты предбиологической эволюции и продемонстрировавшего возможности возникновения, — уже на уровне биологических макромолекул, — явления редупликации, то есть размножения и метаболизма.

По мнению Н. Моисеева , «именно эти достижения науки, эти замечательные факты позволяют нам сегодня считать возникновение жизни естественным этапом её самоорганизации… Но вероятно, благодаря им мы начинаем постепенно догадываться, что между живым и неживым, может быть, и не существует столь резкого рубежа, который предполагался до сих пор. Граница между живым и неживым веществом, наверно, размыта, а многообразие форм самоорганизации материи, может быть, содержит относительно устойчивые образования, которые трудно отнести только к живой или только к неживой материи» [182, с. 17]. Не случайно теперь в современных общественных науках в качестве «фильтра», принципов «естественного отбора» используются законы физики, химии и биологии; к числу главнейших из них отнесены: закон сохранения энергии и выводимый из него второй закон термодинамики.

Характер динамики энергии и энтропии в макроскопических системах легко понять, прибегнув к образу гигантской «фабрики» [14, с. 82] природных, производственных и других процессов, где роль директора,

предписывающего направления и вид основных процессов, выполняет закон изменения энтропии, а закон сохранения энергии, будто бухгалтер, сводит «кредит» и «дебет» поступления и расходования энергии.

В. Милованов [179, с. 150] раскрывает суть внедрения неравновесной термодинамики в социально-экономические системы, основываясь на явлениях: ферментативный катализ и работа торговой системы. При катализе молекула фермента захватывает молекулу субстрата и перестраивает её, образуя комплекс Михаэлиса–Ментена; обработанная молекула «выплёвывается» молекулой фермента в другом виде. Торговая система работает также: продавец «захватывает» покупателя; некоторое время ведёт с ним разговор о приобретении товара. Факт продажи товара меняет статус покупателя, переводя его разряд владельцев товара.

В литературе по данной теме самоорганизация, как важнейший философский и социальный феномен, «представляет собой область познания, в которой потребности и достижения социальной практики далеко определили теоретическое их осмысление» [10, с. 194]. Безусловно, активное использование дефиниции «самоорганизация» при описании общественно-экономических, политических и иных гуманитарных процессов не имеет продолжительной истории; крайне слабой остаётся и теоретическая проработка вопроса самоорганизации. Вместе с тем, учение о самоорганизации, охватив многие области знаний, в первую очередь обращено к области поведения и развития человека и его групповых отношений, в том числе класса больших сложных систем типа общество и цивилизация. Это означает, что внимание людей, социальных групп, предприятий, целых регионов и стран обращено к проблеме **свободной самоорганизации различных общественных и экономических институтов**; методом проб и ошибок они выявляют эффективные пути самоуправления, не имея при этом теоретической базы, раскрывающей сущность и механизм самоорганизации.

В попытках найти нужный ракурс мы идём не по целине. Сумма взглядов на характер взаимоотношений человека и охватывающих его систем, на его роль и обязанности в окружающем мире исследовалась учёными в течение большей части XX-го столетия. Процесс и механизм самоорганизации общества, как раздел экономической теории и инструмент повышения экономической эффективности, разработан в трудах многих авторов; наибольший вклад в теорию внесли: Р. Аксельрод, В. Арнольд, А. Богданов, Дж. Бьюкенен, М. Волькенштейн, А. Гапонов-Грехов, Ю. Данилов, Г. Иваницкий, Б. Кернер, В. Кринский, П. Кругман, А. Михайлов, В. Осипов, С. Петухов, М. Рабинович, Ю. Романовский, Я. Синай, Г. Таллок, Г. Хакен, А. Хиргман, Й. Шумпетер, М. Эйген. Математическая интерпретация сложных процессов самоорганизации и развития общества и общественных институтов представлена также в трудах отечественных учёных: Ю. Климонтовича, О. Чернавского, С. Курдюмова, Г. Малинецкого, А. Самарского, С. Капицы и других.

Среди прочих выделяются труды И. Пригожина. В его работах обоснована идея возникновения новых квазиустойчивых структур, сформированных под воздействием процесса самоорганизации. Необходимым условием возникновения из хаоса нового порядка И. Пригожин считает крайне неравновесное состояние системы, где реструктурируются и возникают новые квазиустойчивые формы материи: «Сильно неравновесные связи являются *sine qua non*[6] условием самоорганизации, в свою очередь, изменяет роль и смысл связей … Сильно неравновесные ситуации приводят нас также к таким понятиям как чувствительность к начальным условиям, неустойчивость и бифуркация, отчётливо показывающим различие между каузальными подходами, вытекающими из равновесной ситуации и самоорганизации» [222, с. 67 — 68].

---

[6] (Лат.) — непременным.

Началом процесса восстановления (попыток восстановления) потерянных банком позиций на рынке во всех случаях будет так называемая «**ориентированная реакция на новое»**. Эта медицинская категория, активно применяемая неврологами в качестве «детектора новизны», нами используется для описания первой реакции банка на изменения, на любую негативную информацию. Функционирование коммерческого банка, как открытой системы, подразумевает постоянное его взаимодействие с внешней средой. Когда мы говорим об изменении, которое вызвано, например, значительными штрафными санкциями со стороны фискальных органов или проигранным в суде крупным иском, мы говорим о серьёзных «жизненных» событиях. Такие события «деформируют» витальную энергию банка, увеличивая энтропию. Однако есть ряд незначительных событий, постоянный поток которых пронизывает и как бы обтекает наше восприятие, не нанося ущерба жизненному потенциалу банка (рисунок 22).

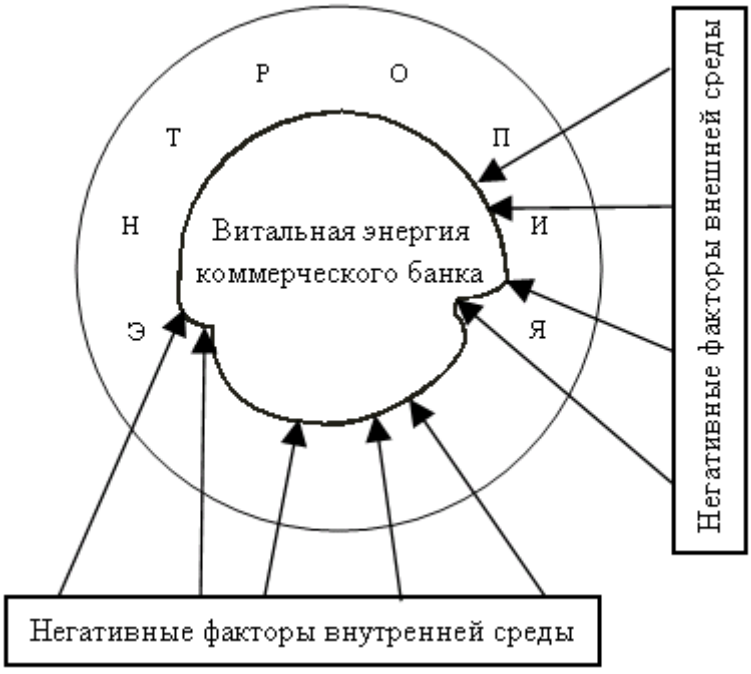


Рисунок 22 — Деформация витальной энергии банка и рост энтропии

Некоторые изменения воспринимаются как сильные только потому, что мелкие негативные события обрушиваются на банк одновременно, плотным потоком. Если достаточно широко понимать основные ключевые

слова, используемые в нашем исследовании — «деградация», «деформация», «трансформация», «распад», «институциональные изменения», «гибель» и другие, то можно выработать приемлемые средства описания самых различных процессов **самоорганизации материи**. Это распространяется и на процессы, происходящие в обществе, в частности, в интересующей нас области функционирования банков.

Прежде всего, заметим, рассуждения в терминах самоорганизации подразумевают обращение к внутренним возможностям известной системы. Из чего следует необходимость выработки принципов, в силу которых «заработает» не безотчётный, неуправляемый механизм развала банковской системы, но механизм её развития. Став на позиции банка, как элемента системы, легко определить главную трудность; она заключена в том, чтобы решить проблему выбора своего поведения. Это означает лишь то, что в условиях относительного экономического благополучия, характерного для большей части коммерческих банков, этот выбор будет затруднён. Известно, чтобы состоялся выбор, необходимы определённые предпосылки-условия. Перечислим их [280, с. 36]:

— во-первых, внешняя для системы причина выбора поведения;

— во-вторых, внутренняя причина выбора или цель, на достижение которой направлено изменение состояния системы;

— в-третьих, некоторое расхождение или противоречие внешней и внутренней причин выбора;

— в-четвёртых, некоторое множество возможностей изменения состояния системы, каждый элемент которой обладает общим свойством: любая возможность из множества, будучи превращённой в действительность, должна в определённых пределах соответствовать внешней причине и одновременно цели системы, т.е. её внутренней причине;

— в-пятых, средства по превращению любой из указанных возможностей в действительность.

Если прибегнуть к возможностям классификации механизмов самоорганизации (к этому вопросу мы уже подступались), то к первому классу следует отнести «адаптационные» механизмы. Более привычно эта форма отношения внешнего окружения и системы воспринимается в условиях живой природы; к примеру, к таким механизмам относятся «дарвиновские механизмы естественного отбора». Между тем, важную роль адаптация играет и в жизни общества. **Адаптация** — есть самонастройка системы, направленная на обеспечение развивающемуся организационному порядку устойчивости в сложившихся условиях внешней среды. Основная особенность адаптационных механизмов заключается в возможности прогнозирования важнейших событий, способных коренным образом изменить пространственно-временные координаты системы в социально-экономическом пространстве. Наиболее существенным препятствием при этом будут вынужденные ошибки в точности наших прогнозов. Но эти препятствия относятся к разряду объективных; они могут быть только снижены, но полностью не исчезнут: «У общества есть немного встроенных ключей времени, которые помогают осуществить связь нынешнего поколения с прошлым… Нет таких ключей времени, которые усиливали бы наше чувство будущего» [272, с. 461].

Итак, изучение внешнего окружения позволяет предвидеть основные тенденции в изменениях ключевых параметров коммерческого банка, которые будут происходить под действием этих механизмов. Другими словами, мы оказываемся способными заранее определить совокупность характеристик банка, которые будут обеспечивать его устойчивость при заданных условиях среды.

Сформулированные выше утверждения отвечают практическому опыту. Повседневное функционирование коммерческих банков на рынке представляет собой типичный случай адаптивных реакций на «атаки» внешней среды. При этом ориентированная реакция не всегда адекватна

возмущающей мощности и направленности внешнего окружения. Между тем, такие механизмы не годятся для целей «спасения» системы от развала; их масштабов недостаточно и для того, чтобы трансформация кредитной организации ускорилась.

Другой тип механизмов развития имеет иную природу. Если в условиях действия адаптационного механизма развития мы говорим о «тонкой подстройке», так сказать, поверхностном, неглубоком проникающем влиянии на состояние системы — коммерческий банк, то пороговые или бифуркационные механизмы способствуют радикальной перестройке организации. Целый комплекс разнообразных законов-тенденций и принципов устанавливает пределы изменения банка внутри известного пространства. Если его параметры и состояния нарушаются, но при этом не выводятся за отведённые банку ограничения, механизм развития именуется адаптационным. Когда же система помещена в перекрестие «траекторий эволюции», попадает в зону неопределённости путей дальнейшего развития, действие адаптационных механизмов прекращается.

Следуя логике наших рассуждений, сформулируем основную идеею работы и представим **прообраз будущей теории — гипотезу исследования.** Мы считаем, что в условиях ускоряющегося обновления финансово-кредитной архитектуры отсутствие опережающей рефлексии со стороны банковского сообщества, государственных органов в отношении накопившихся проблем усиливает начавшийся в мире процесс деформации и дезинтеграции банковских систем, вырождения коммерческих банков. При этом, опережающая рефлексия, под которой мы понимаем комплекс законодательных, социальных, экономических и иных мер и мероприятий определяется как признанная всеми модель поведения, включающая в себя формирование и поддержание в актуальном состоянии практики витально-ориентированного ценообразования в банках. В ходе исследования мы исходили из следующих предположений:

- ***что*** успешное решение очевидных и скрытых проблем коммерческих банков тесно увязано с состоянием, ближайшими и отдалёнными перспективами модифицируемых банковских систем, в которых ценообразование воспринимается как ведущий элемент, стержневой процесс, обеспечивающий реализацию главной цели — выживание банков;

- ***что*** миссия витально-ориентированного ценообразования заключается в том, что с помощью механизма цен будет повышена жизнеспособность коммерческих банков и банковских систем, полезность их для общества; основу регенерирующих усилий составит комплекс сцементированных идей: благо общества, благо потребителя и благо продавца;

- ***что*** на базе изучения и критического анализа практики функционирования банков, их взаимосвязи с другими институциональными образованиями неизбежен кардинальный пересмотр роли и места «банковского» ценообразования в современной системе социально-экономических отношений; при этом витально-ориентированное ценообразование должно стать показателем сбалансированности интересов банков и всего общества в целом;

- ***что*** теоретико-методологическое обоснование и практическая реализация витально-ориентированного ценообразования в коммерческих банках будет осуществляться на основе оценки исторического материала, всестороннего изучения состояния внутренней и внешней среды, использования правил и методов самоорганизации сложных систем на каждом из этапов трансформации.

Резюмируем:

1. Современные комплексы диагностики коммерческих банков, процедуры раннего оповещения о возможном наступлении неблагоприятных для них событий имеют массу недостатков. Главная из них состоит в том, что представляемое подобным образом рыночное положение банков, как правило, существенно отличается от того состояния, в котором банк

действительно находится. Когда расхождения в оценках перспектив достигают известных критических размеров, банк оказывается в положении, когда самостоятельные меры по восстановлению работоспособности не приводят к желаемому результату. В большинстве случаев, если не будет оказана прямая организационно-финансовая поддержка и помощь со стороны государства, банк обречён.

2. В силу определённой методической ущербности и критического субъективизма указанные системы не могут представить полную объективную оценку банку; раскрываются лишь отдельные его стороны. Сформулированные на этой основе выводы однобоки; они объясняют состояние банка только под определённым углом, и не способны дать целостную характеристику. Это составляет основу причин, из-за которых большинство банков прекращают самостоятельную деятельность.

3. Нами найден приемлемый критерий, использование которого позволит осветить состояние банка и оценить его ближайшие перспективы. Речь идёт о показателе витальности коммерческого банка.

4. На состояние и уровень экономического витального потенциала банка оказывает влияние качество ценообразования; взвешенная политика цен, отражающая интересы не только банка, но и его клиентов способствует положительной динамике экономического витального потенциала.

5. Между экономическим витальным потенциалом банка и ценами на его услуги существует и активно проявляется тесная взаимосвязь; степень взаимосвязанности и определяющие условия слабо детерминированы.

6. Методической трудностью в определении витальности является количественное измерение её неэкономической составляющей, что затрудняет получение точной оценки показателя витальности. Приблизиться к решению вопроса измерения витальности можно, если использовать для этого метод сравнения критериев и определить меру витальности.

7. Требования к показателям прироста и сохранения достаточного

уровня витального потенциала коммерческого банка выше, если выше степень рыночности в обществе.

8. Процесс развития банковских систем есть смена её равновесных состояний при переходе от одного равновесного состояния к другому, возникают новые динамические состояния, отражающие, по мнению И. Пригожина и И. Стенгерс «взаимодействие данной системы с окружающей средой» [223, с. 21]. Каждое новое состояние такой общественной системы может характеризоваться структурно и количественно. В первом случае мы говорим о качестве организации системы, а во втором — об эффективности.

ГЛАВА III

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

3.1. Квинтэссенция мнений о теории цен: исторический аспект

Существуют и отстаиваются в научно-практических спорах, по меньшей мере, две противоположные точки зрения. Сторонники первой, радикальной, утверждают, что практическое ценообразование ничего общего не имеет с выводами экономической теории, потому что эти выводы невозможно использовать в реальных условиях формирования цен.

Приверженцы другой, именуемой нередко компромиссной, считают выводы теории для целей практического ценообразования, безусловно, полезными, с тем лишь уточнением, что теоретические модели не помогают принять чётких количественных решений. История разграничения позитивной и нормативной экономических теорий, «научной» экономической теории и практических советов по вопросам экономической политики на самом деле достаточно стара; насчитывает более 150 лет и восходит к работам Н.У. Сениора и Дж.С. Милля [40, с. 190].

Когда речь идёт о том, что имеются две противоположные, почти полюсные точки зрения, различные взгляды на один и тот же предмет, следует весьма критично оценивать категоричность выводов их сторонников. Не вызывает сомнения, что и в первом, и во втором случаях, практическое ценообразование не мыслится без теоретической базы, соответствующей подготовки. Можно ли представить, что каждый раз менеджеры в каком-нибудь коммерческом банке действуют «на ощупь» и опираются только на имеющийся опыт? Конечно, нет.

Другое дело, что далеко не все выводы господствующей экономической теории оказываются востребованными и действительно вооружают

практику. Если же это не так, то каждый случай смены научной парадигмы должен был бы сопровождаться автоматической заменой всего методического аппарата ценообразования. Мы же ничего похожего не наблюдаем.

Принято считать, что характер и направленность методологической работы учёных XVIII — XIX и XX вв. имеют существенные различия. Экономистов-методологов XVIII — XIX в., прежде всего, интересовали предпосылки экономической теории, но не эмпирическое подтверждение научных концепций. По их мнению, предпосылки проистекали из сложившейся практики систематических наблюдений за поведением исследуемых объектов. Из чего следует, что проверка теорий проводилась лишь с тем, чтобы выявить применимость логических выводов, но не результативность этого применения.

«Наша критика общепринятой классической экономической теории, — отмечает Дж.М. Кейнс, — заключается не столько в отыскании логических изъянов её анализа, сколько в установлении того факта, что её молчаливые предпосылки редко или даже никогда не бывают убедительны и что она не может разрешить экономических проблем реальной жизни» [117, с. 429].

Эти и другие аналогичные оценки не означают, конечно, что А. Смит, Д. Рикардо или Т. Мальтус не имели представления о методологических принципах и поэтому их работы нередко отличались логическим противоречием. Очевидно, что они не считали необходимым формулировать эти принципы в явном виде, что могло оказаться причиной сарказма со стороны «практического» человека, который, по мнению Л. Мизеса [177, с. 12 — 13] «гордится своим пренебрежением к теории и безразличием к учениям «кабинетных» экономистов».

Как известно, положение стало меняться вместе с опубликованием первых работ в области экономической методологии. Их авторы (Н.У. Сениор, Дж.С. Милль, Дж.Э. Кернс, Дж.Н. Кейнс) сформулировали и развили известный теперь тезис о фундаментальных различиях между

чистой, позитивной экономикой как наукой и менее строгой, нормативной экономикой как искусством.

По нашему мнению, вторая, компромиссная точка зрения более приемлема, поскольку указывает на потенциальную возможность науки создавать прикладные модели ценообразования. Позиция отражает стремление к обобщению и сосредотачивает интерес менеджеров на недоступных их вниманию факторах.

Согласимся с мнением, что экономисты не претендуют на определение целей, которые должны ставить перед собой отдельные люди или общество, а лишь принимают как данность те цели, которые ставят перед собой и преследуют индивидуумы [62, с. 16].

Прагматизм экономикс обнаруживается ещё и в том, что экономическая теория даёт внятные ответы на целый ряд вопросов, интересующих гражданское общество и каждого его члена. Как банки устанавливают ссудный процент? Почему депозитный процент не может быть выше процентной ставки по кредитам? А если это и происходит, то в силу каких обстоятельств? Почему плата у разных банков за однотипные услуги различается? Как отражается рост инфляции на цене обслуживания банка? О чём свидетельствуют резкие колебания курса покупки-продажи иностранной валюты в обменном пункте? Можно ли доверять коммерческим банкам в период экономического кризиса?

Ниже мы подробнее рассмотрим некоторые аспекты наиболее значимых теорий, которые имеют самое непосредственное отношение к вопросу цен и ценообразования.

Прежде всего, необходимо отметить, что современные системы ценообразования, в том числе в коммерческих банках, с какими бы трудностями при рождении они не сталкивались, всё же формируются не на пустом месте, а имеют прочное основание, уникальный фундамент в виде обширных экономических знаний, полученных человечеством в

течение несколько столетий. Известно и то, что для целей создания работоспособных механизмов ценообразования наиболее востребованы научные знания, выработанные в течение последних двух веков. В некоторых случаях этих знаний недостаточно, и это обстоятельство служит побуждающим мотивом к разработке и принятию новых теорий, парадигм.

Для того чтобы полнее ответить на вопрос о теоретических основах ценообразования, рассмотрим исторический аспект проблемы. Не секрет, что ретроспективный обзор основных тенденций в экономической науке и обращение к её истокам упрощает поиск «общеобязательной истины о сущем и сознательно никогда не ставит должное на место сущего, желаемое на место истины» [264, с. 352].

Всесторонний анализ теоретического наследия К. Маркса привёл Й. Шумпетера к выводу, что исследовательский инструментарий автора «Капитала» «заключался в первую очередь в овладении обширным историческим и современным фактическим материалом» [335, с. 41].

Из накопленного за столетия опыта следует, что в экономической науке очень многие актуальные положения восходят к теоретическим концепциям прошлых лет, или даже целых эпох. К примеру, беспрецедентная полемика в современной экономической литературе относительно государственного участия в регулировании экономики во многом воспроизводит аргументацию прежних споров, которые были характерны для Англии времён меркантилизма.

Теоретизирование относительно направленности государственной политики протекционизма теперь вспыхнуло с новой силой (*repetitio est mater studiorum*[7]), и обрело форму научной теории.

К примеру, Дж.М. Кейнс, на том основании, что система рыночных экономических отношений далека от совершенства и не является

[7] (Лат.) — повторение — мать учения.

саморегулируемой, обосновал положение, что максимально возможную занятость и экономический рост может обеспечить только активное вмешательство государства в экономику. «Мы, академические экономисты, — говорил Дж.М. Кейнс, — оказались слишком самоуверенными, ошибочно считая детским упрямством то, что в течение веков было первейшей заботой государственного управления (*забота о состоянии торгового баланса и политике торговых ограничении — Ю.Г., Ю.Р.*)» [212, с. 749].

Сродни позиции Дж.М. Кейнса взгляд Г. Мюрдаля на эту же проблему; он считал актом проявления законности вмешательство государства в экономическое хозяйство страны [190, с. 509].

Крайне сложно выявить особенности и логику современного, пусть даже не полностью разработанного и законченного учения, без досконального анализа взглядов и теорий прошлых периодов.

Есть ряд документальных подтверждений тому, что к вопросу цен человек обращался уже с древних времён. Об этом свидетельствуют: кодекс законов вавилонского царя Хаммурапи (XVIII в. до н.э.); труды Аристотеля (например, его размышления в «Никомаховой этике» об обменной или договорной справедливости, требующей эквивалентности обмена); идеи Фомы Аквинского (говоря о ростовщичестве и передаче денег «в рост» как о «постыдном ремесле», средневековый схоласт развил дискуссию о справедливой цене и выработал две точки зрения на цену: первая — справедлива та цена, которая обеспечивает эквивалентность обмена и вторая — справедлива та цена, которая обеспечивает людям приличествующее их сословию благосостояние).

Теорию цен и ценообразования нельзя рассматривать как нечто обособленное, находящееся вне общей экономической теории. Слишком уж тесная прослеживается связь со всеми специализированными разделами экономической теории: теорией потребительского поведения; теорией

фирмы; теорией общего поведения. Здесь используются все основополагающие допущения, которые занимают центральное место во всей ортодоксальной экономической теории.

Практически любые достижения в тех, либо иных областях экономической теории оказывают заметное влияние на состояние теории цен и ценообразования. К тому же, современные теоретические взгляды, научные концепции и управленческая практика ценообразования формируются с учётом достижений в других областях знаний, таких как менеджмент, маркетинг, социология, антропология, психология, юриспруденция. Когерентность процессов в различных областях знаний ставит перед нашим исследованием задачу изучения законов, по которым эти процессы развиваются.

Обращаясь к теоретическим основам ценообразования, отметим, что наиболее известные теории, оказавшие заметное влияние на выработку современного понимания цен, могут быть классифицированы по трём группам. Итак, цены формируются:

1) под воздействием внутренних факторов;

2) под воздействием внешних факторов;

3) под воздействием внутренних и внешних факторов.

Представленная выше классификация не оригинальна. К подобному упрощёнию в подходах к систематизации обращаются многие исследователи [37; 142; 199; 268; 319; 333]; в некоторых других случаях авторы [87; 147; 224; 250] предлагают более широкую классификацию. В конечном итоге, для целей нашего исследования число уровней в классификации теорий не так уж и важно, поэтому перейдём к краткому изложению ведущих теорий.

Доминирующим направлением экономической мысли в XV — XVII вв. и, даже большей части XVIII в., признано учение меркантилистов, вооружённых, по мнению Н. Кондратьева, «системой практической

политики, системой, которая в основном отвечала на вопрос, каким должно быть народное хозяйство и как должна вести себя в отношении его государственная власть» [130, с. 292]. Несмотря на то, что «меркантилизм трудно назвать школой экономической мысли» [193, с. 21], его представители, — Дж. Локк, Р. Кантильон, А. Монкретьен, Дж. Ло, ряд других учёных — как это оценивает Дж.М. Кейнс, «могли прийти к разумным практическим выводам и не отдавая себе ясного отчёта о лежащих в их основе теоретических посылках» [212, с. 751].

Известно, что в трудах меркантилистов «на протяжении трёх столетий несогласованных интеллектуальных усилий, полных противоречивости и отражающих многообразные обстоятельства реальной жизни» [41, с. 9] проявлялся целый ряд важных теоретико-методологических особенностей.

В исследовании развития политэкономии М. Блауг апеллирует к работе Д. Хейлза [41, с. 27]: «в «Трактате об общем благе английского королевства» (1549)… (*Д. Хейлз — Ю.Г., Ю.Р.*) уже демонстрирует достаточно глубокое представление о ценовом механизме как эффективном методе распределения ресурсов», и указывает на вполне ясное понимание установления цен посредством предложения и спроса.

К теории, развивающей идею формирования цен под воздействием внутренних факторов, в первую очередь, относят трудовую теорию стоимости, наиболее яркие представители которой: У. Петти, П. Буагильбер, Ф. Кенэ, А. Смит, А. Тюрго, Ж.-Б. Сэй, Д. Рикардо, Т. Мальтус, С. Сисмонди, Дж.С. Милль, К.-Ф. Бастиа, К. Маркс и целый ряд других учёных.

Эта теория в качестве источника стоимости и цены признавала затраты труда в процессе производства; специфическая особенность трудовой теории стоимости заключается в упоре на возможность определения стоимости исключительно по издержкам и независимо от спроса [193, с. 28]. При этом объектом исследования рассматривалась как естественная цена (стоимость), так и политическая, то есть, рыночная цена,

определяемая соотношением спроса и предложения.

Если одна часть учёных, разрабатывавших трудовую теорию стоимости, при определении цены, исходила из субъективных оценок издержек производства производителем и потребителем, то другая рассматривала изучаемые процессы с позиции системного подхода, полагая, что стоимость товаров определяется не трудом, фактически затраченным на производство, а трудом необходимым.

Уже у В. Петти обращается внимание, что стоимость товаров определяется количеством содержащегося в них труда. Он же называет некоторые факторы образования цен [212, с. 73]: «Поскольку почти все товары имеют свои субституты, или заменители, и почти все нужды могут удовлетворяться разными способами, а также поскольку на цены товаров влияют в смысле повышения или понижения их новизна, вызванное ими изумление, пример вышестоящих лиц и представление о невозможности определить их эффект, то мы должны добавить эти случайные причины к упомянутым выше постоянным причинам, в благоразумном предвидении и учёте которых заключаются достоинства купца».

Взгляд П. Буагильбера на природу и характер поведения цен, имеют иную окраску. Поместив в фундамент экономических реформ цельную и глубокую для того времени систему теоретических взглядов, обратившись к понятиям «истинные ценности», «пропорциональные цены», «оптимальные цены» в условиях свободной конкуренции, он вплотную приблизился к пониманию закона стоимости, охарактеризовав меновую стоимость товара, как отражение рабочего времени, потраченного на производство.

Научные позиции физиократов (Ф. Кенэ, А. Тюрго) способствовали формированию *sui generis*[8] течения в классической политической экономии. Если обратиться к содержанию статей Ф. Кенэ, видно, учёный

[8] (Лат.) — своеобразный, специфический.

различает «потребительную» и меновую, «покупную» стоимость» [91, с. 54]. В своих рассуждениях он приближается к верному пониманию этих различий [118, с. 162]: «Цена предмета выражает продажную ценность (*valeur vénale*)» товарных богатств. Не надо смешивать цену товарных богатств с потребительной ценностью, потому что обе эти величины часто не имеют никакого отношения друг к другу».

Для целей нашего исследования учение Ф. Кенэ полезно ещё и тем, что в нём определена зависимость ценности товара от действий «верховной власти». Так, в его статье «Население» находим рассуждения [118, с. 162]: «Хотя ценность товарных богатств отнюдь не произвольна и не создаётся путём соглашения торговцев между собой, но государство всё же может посредством своих губительных мероприятий вызвать большое и вредное расстройство цен».

Затратная концепция происхождения стоимости отличает также А. Тюрго, которому, кроме того, принадлежат научные рассуждения по вопросам теории процента. Его труды, равно как и работе его критиков, исследователей творчества разъясняют суть взглядов учёного на цены. Оперируя понятиями «естественная цена», «текущая цена», «средняя цена», «ценность», А. Тюрго вскрывает взаимосвязи указанных категорий, и предлагает собственный, нередко новый ракурс.

М. Блауг [41, с. 20] отмечает, «выдвижение реальных теорий процента связано с именами Кантильона, Юма и Тюрго», которые допускали, что увеличение предложения денег может снизить ставку процента.

В работе А. Тюрго «Ценность и деньги» находим [277, с. 140]: «…когда много заёмщиков, нуждающихся в деньгах, денежный процент повышается, когда много владельцев денег, предлагающих взаймы, процент понижается». Что же касается текущего процента на занятые деньги, то он может «рассматриваться как…термометр избытка или недостатка капитала у нации» [277, с. 148].

Цену процента А. Тюрго рассматривает как уровень, ниже которого прекращается всякий труд, всякая обработка земли, всякая промышленность, всякая торговля.

Подведём первые итоги. Краткий обзор части известных схоластических доктрин, выдвинутых в «донаучный» период, подтверждает предположение, что во взглядах учёных многочисленных экономических школ на природу цен и механизм их установления, единства не было. Но, именно такая широкая палитра публичных позиций нас лучше всего и ориентирует в вопросе о действительных и мнимых источниках современного ценообразования в банках.

Следующий шаг сделаем в направлении трудовой теории стоимости, начав обзор наиболее значимых её разработчиков и популяризаторов с А. Смита. Вначале обратим внимание на то, что для целого ряда учёных А. Смит, вопреки распространённой точке зрения, не является безусловным основоположником трудовой теории стоимости.

По образному выражению Й. Шумпетера [336, с. 241], А. Смиту «приписали трудовую теорию ценности». И хотя заочная полемика между многими учёными по этому поводу не прекращена, для нашего исследования важнее знать, что эта теория приобрела благодаря А. Смиту, и как его взгляды отразились в современных концепциях ценообразования, в практике коммерческих банков.

Несмотря на противоречивость взглядов А. Смита на природу стоимости, обвинения в не оригинальности многих его отдельных выводов и положений, он основательно расширил круг проблем теории и обогатил её содержание. Так, его подходы к определению рыночной цены, которая зависит от краткосрочного спроса и предложения, и трактуется как колеблющаяся вокруг «естественной цены», предвосхитили появление «необходимых цен» у Дж. С. Милля и «нормальных цен» у А. Маршалла.

В «естественной цене» А. Смит видел «полную стоимость ренты,

заработной платы и прибыли, которые надлежит оплатить для того, чтобы товар доставлялся на рынок» [253, с. 126]. В отличие от В. Петти, он «разграничил две стороны товара: потребительную и меновую стоимость» [112, с. 83], объяснив «каково действительное мерило этой меновой стоимости, или в чём состоит действительная цена всех товаров» [253, с. 102]: «Действительная цена всякого предмета, т.е. то, что каждый предмет действительно стоит тому, кто хочет приобрести его, есть труд и усилия, нужные для приобретения этого предмета» [253, с. 103].

И далее: «Таким образом, один лишь труд… является единственным и действительным мерилом, при помощи которого во все времена и во всех местах можно было расценивать и сравнивать стоимость всех товаров» [253, с. 105 — 106].

Таким образом, стоимость «по А. Смиту» определяется:

1) затратами труда;

2) покупаемым трудом, то есть количеством труда, на которое можно приобрести товар;

3) доходами, то есть источниками дохода, к которым учёный относил заработную плату, прибыль и ренту.

По авторитетному заключению многих исследователей, в рикардианской трудовой теории стоимости оказалось меньше неясностей, двусмысленности и противоречий, например, таких как у А. Смита, определившего стоимость то трудом затраченным, то трудом покупаемым, то доходами. Дж. Стиглер по этому поводу заметил [260, с. 165]: «В формулировке самого Рикардо его теория ценности стала результатом попыток исправить то, что, по его мнению, представляло основные ошибки теории Адама Смита».

Несмотря на то, что и у Д. Рикардо теория стоимости также была несовершенна, и с точки зрения практической применимости оказалась явно ограниченной, так как не решала проблем ценообразования на рынке,

нельзя не признать, в отличие от смитовской она была более глубокой; позволяла проникнуть в суть вопроса, показав, что однофакторная теория ценности может, пусть даже с некоторыми изъянами, объяснить, процедуру установления цен в реальном мире [228, с. 449]: «С прогрессом общества естественная цена труда всегда имеет тенденцию повышаться, потому что один из главных товаров, которым регулируется его естественная цена, имеет тенденцию становиться дороже, в зависимости от возрастающей трудности его производства».

Полагаем, что воззрения С. Сисмонди также легко вписываются в трудовую теорию стоимости; учёный явно поддерживал идеи Адама Смита. Вслед за А. Смитом и Д. Рикардо С. Сисмонди определил стоимость товара трудом, находя, что «труд является единственным источником богатства» [246, с. 149].

Вместе с тем С. Сисмонди, этот «мелкобуржуазный романтик» [146, с. 51], в отличие от более известных экономистов — А. Смита и Д. Рикардо — при определении величины стоимости предмета указал на противоречие между потребительной стоимостью и стоимостью, придя к выводу, что в условиях товарно-денежных отношений «деньги являются общей мерой стоимости» [247, с. 6].

Было бы наивным полагать, что сегодня какая-либо из дискутируемых сторон по поводу того, что считать фактором ценообразования, будет удовлетворена сугубо «трудовым» объяснением уровня «рыночных» и «естественных» цен; смитовская однофакторная модель не может описать многое из того, что учитывает современная практика ценообразования.

С этих позиций «триединая формула», введённая в научный оборот Ж.-Б. Сэем, в основе которой: **труд, капитал** и **земля**, воспринимается по-иному. Это значит, что трудовая теория стоимости, А. Смит, уступила место «плюралистической» трактовке, где стоимость зависима от указанных выше факторов.

Содержательная часть «закона Сэя» состоит в «допущении, что цены… в капиталистической экономике обладают абсолютной гибкостью и мгновенной реакцией на изменения в конъюнктуре хозяйства. Они сами по себе способны выправить диспропорции, которые могут возникнуть в производстве товаров» [18, с. 288].

Поскольку мы рассуждаем о применимости наиболее значимых экономических теорий в процессе создания механизмов ценообразования и с этой целью обращаемся к авторам и интерпретаторам ведущих научных концепций, ответим на вопрос о продолжительности и жизнеспособности трудовой теории стоимости.

На фоне процесса отмирания различных, в том числе и главенствующих некогда теорий, не много найдётся скептиков, считающих, что трудовая теория стоимости пережила себя, и теперь не имеет определяющего влияния на экономические процессы.

При ближайшем рассмотрении становится понятным, что в условиях, например, современной России при разработке правовых документов, стоимостная концепция — ведущая. То же можно сказать и о других странах; в основании практики регулирования рыночного хозяйства здесь также помещены идеи классиков трудовой теории стоимости.

С позитивной точки зрения, нет ни одного предприятия, учреждения, организации, нет ни одного банка, где бы принципы трудовой теории стоимости не действовали. Во всяком случае, в цене практически каждого товара, услуги такие факторы как труд, капитал, земля, оплачены. Неправильно считать, что ориентация ссудного или депозитного процента коммерческого банка на учётную ставку Банка России автоматически означает его отчуждение от проблемы распределения денежного дохода между факторами. Наоборот, именно цена каждого из них и определяет величину учётной ставки, и если последняя выше, либо ниже цены факторов, развиваются известные негативные процессы: инфляция,

стагнация, рост числа безработных и т.д., ведущие, как правило, к экономическим кризисам.

Официальная история трудовой теории стоимости насчитывает немногим менее 250 лет. В различных областях науки для подавляющего большинства «работающих», парадигматических теорий такой срок свидетельствует о всеобщем признании и непререкаемости основополагающих принципов. Вспомним, что примерно такой же исторический период отделяет нас от многих других научных идей: аналитической геометрии Р. Декарта, позволившей с помощью метода координат алгебраизировать науку; методов дифференциального и интегрального исчисления, разработанных Г.В. Лейбницем; законов движения небесных тел Й. Кеплера; основных законов механики И. Ньютона; законов преломления света С. Виллеброрда.

Общепризнанно, что теория трудовой стоимости, как она представлена к середине XIX в., была далека от состояния законченности. К этому моменту мало кто мог о ней говорить как о стержне научной системы, объясняющей источник и направление движения рыночного хозяйства. Говорить же о ней, как о модели поведения отдельных капиталов и тем более, целых экономик, пригодной для практического применения, и вовсе было невозможно.

По мнению Н. Кондратьева [130, с. 228], теория К. Маркса, если из неё исключить отдельные, менее удачные и продуманные положения о ценности, может восприниматься как «высшая форма трудовой теории», а К. Маркс — наиболее последовательным сторонником трудовой теории стоимости Д. Рикардо. Как отмечал Р. Арон [23, с. 341]:«Рикардо вышел из Смита, а Маркс из Рикардо». К. Маркс также различает «два фактора» товара: потребительную и меновую стоимость. В одном случае «полезность вещи делает её потребительной стоимостью», которая «осуществляется лишь в пользовании или потреблении» [161, с. 44] и «имеет стоимость лишь

потому, что в ней овеществлён, или материализован, абстрактно человеческий труд» [161, с. 47]. В другом случае «меновая стоимость… представляется в виде количественного соотношения, в виде пропорции, в которой потребительные стоимости одного рода обмениваются на потребительные стоимости другого рода» [161, с. 44].

Сформулировав тезис о порядке обмена товаров в соответствии с ценностью пропорциональной требуемому для их производства количеству труда, и «заменив труд рабочей силой» [23, с. 274], К. Маркс обосновал концепцию «цены производства» как категории вторичной, зависимой от другой, первичной категории — «стоимости».

По К. Марксу, в развитой экономике в превращении стоимости в цену производства скрывается от непосредственного наблюдения, её основа — труд, и по этой причине «цена производства» — это то, что А. Смит называет естественной ценой, Д. Рикардо — ценой производства, а учёные-физиократы необходимой ценой, обязательным условием предложения.

Трудовая теория, как известно, не была единственной научной концепцией, с помощью которой экономисты объясняли уровень и динамику цен. Уже во второй трети XIX в. на смену классической интерпретации цен приходит маржинальная экономическая теория, базирующаяся на принципиально новых методах экономического анализа.

Но, в отличие от классической концепции, где в основу определения цены помещался затратный принцип, требующий увязать её величину с затратами труда, концепция маржиналистов первого поколения, так называемого «субъективного направления» политической экономии, сводилась к тому, что процесс формирования цены должен корреспондироваться с потреблением продукта.

Создание, становление и продвижение маржиналистских идей экономическая наука тесным образом связывает с рядом исследований Л. Вальраса, У. Джевонса, К. Менгера, В. Парето, Ф. Визера; дальнейшую

разработку осуществляли О. Бём-Баверк, Г. Мюрдаль, Ф. Хайек, Г. Хаберлер и другие учёные.

Рассматривая категории «полезность» и «стоимость» по функциональной зависимости, У. Джевонс обратил внимание, что цена товара зависит от предельной полезности, которая в свою очередь обусловлена уровнем товарных цен и издержек производства.

У. Джевонс сформулировал мысль о том, что тягость труда с увеличением его продолжительности сначала снижается, а далее растёт, в то время как предельная полезность продукта, производимого трудом, монотонно убывает. Отсюда он заключает, что рационально ведущий себя рабочий будет уравнивать предельную тягость труда и предельную полезность продукта. У. Джевонс вывел закон убывающей предельной полезности, и описал уравнение обмена, суть которого в том, что в состоянии равновесия отношения приращений потребляемых товаров должны равняться соответствующим соотношениям интенсивности потребностей, удовлетворяемых в последнюю очередь.

Значительным научным достижением маржиналистов в области развития экономической теории явилась менгеровская субъективистская трактовка ценности, ставшая впоследствии краеугольным камнем, исходной позицией всей «австрийской школы». По К. Менгеру, и в монопольной, и в конкурентной среде цену товара, либо услуги определяют одни и те же законы субъективной ценности. «В отличие от вальрасовской теории цены, — отмечает Т. Негиши, — которая предполагает совершенные, хорошо организованные рынки, менгеровская теория цены рассматривает большей частью более реальные, несовершенные рынки. В результате, у К. Менгера отсутствует понятие предопределённой рыночной цены» [193, с. 329].

Своей научной позицией К. Менгер поколебал незыблемые ранее каноны классической политэкономии — трудовой теории стоимости,

объяснив ценность производительных благ ценностью произведённых с их помощью потребительских благ, а не наоборот, как это было у А. Смита и особенно Д. Рикардо; они объясняли природу ценности с позиции затрат труда, издержек производства.

Таким образом, в отличие от теории ценности в классической и марксистской экономической теориях, где утверждается, что стоимость продукта труда (блага низшего порядка) определяется общественным количеством труда (благо высшего порядка), К. Менгер считал, что ценность блага низшего порядка определяется его предельной полезностью, а ценность блага высшего порядка вменяется ему от ценности блага низшего порядка на основе предельной производительности первого блага при производстве последнего.

Идеи маржинализма получили дальнейшее теоретическое развитие благодаря исследованиям О. Бём-Баверка, труды которого — «Теория объективной меновой стоимости», «Основы теории ценности хозяйственных благ», «Капитал и прибыль», «Позитивная теория капитала» и другие «продолжили во многом небезуспешный «поиск» решения проблемы ценообразования на факторы производств «без математики» [346, с. 165].

Обращаясь к теории стоимости, О. Бём-Баверк, настаивает на том, что цена формируется как следствие субъективных оценок благ участников обмена и защищает тезис о том, что ценность и цены возникают с помощью субъективных оценок готовых продуктов их потребителями. В своих работах О. Бём-Баверку удалось расширить границы классического маржинализма, привнеся в науку собственное, уникальное понимание происхождения цен.

Кроме того, им всесторонне исследован важный аспект цены, неизменно присутствующий во всех теориях (в первую очередь — теориях процента) и связан с психологическим законом предпочтения настоящих благ будущим; процент им рассматривается как «вознаграждение за отказ

от текущего потребления и стимул для накопления капитала» [307, с. 54].

Как можно заключить из проведённого выше исторического обзора экономических школ и учений, вопросам цен и ценообразования с момента зарождения товарно-денежных отношений (как, впрочем, и на более ранних исторических этапах развития человечества) уделялось пристальное внимание. В поисках ответа на вопросы о природе цен, стоимости, механизмах их определения и принятия, экономическая мысль была (таковой она и остаётся) предельно настойчивой и что крайне важно, плодотворной, но, как всякий раз доказывало последующее поколение учёных, не бесспорной.

Для иллюстрации обратимся к позиции П. Сраффы. В период безраздельного господства учения А. Маршалла о свободном ценообразовании в условиях равновесной экономики, П. Сраффа в статье «Законы доходности в условиях конкурентности» высказывает сомнение по поводу того, что теоретические основы определения рыночной цены через кривые спроса и предложения являются, в общем случае, верны.

Отмечая, что «характерной особенностью современного положения экономической науки является почти единодушное согласие, достигнутое экономистами относительно теории конкурентной стоимости, которая базируется на симметрии между спросом и предложением и на предположении, что наиболее существенные причины, определяющие цену отдельных продуктов, могут быть упрощены и сгруппированы так, что они предстают в виде пары пересекающихся кривых совокупного спроса и предложения» [259, с. 137], Пьетро Сраффа, между тем, настаивает [259, с. 138]: «В свете того согласия, которое представляет нам современная теория стоимости, существует одно неясное место, нарушающее гармонию целого. Оно представлено кривой предложения, основанной на законах возрастающей и убывающей доходности. То, что её основы менее прочны, чем основы других частей теории, общепризнанно.

То, что они действительно так слабы, что неспособны поддержать бремя, накладываемое на них, подвергается сомнению, которое дремлет в подсознании многих, но которое успешно молчаливо подавляется».

Теперь обратимся к уникальному отечественному опыту, который позволяет предметно разобраться в вопросе о том, как глубоко способны проникнуть научные идеи и сформировавшиеся теории в реальные процессы ценообразования.

Как было отмечено выше, долгое время в экономической науке существовали и оказывали непосредственное влияние на практику две главные концепции познания природы цен. К первой относим марксистскую концепцию, в соответствие с которой основу цены составляет стоимость (затраты абстрактного труда). В понимании австрийской концепции, в основе цен лежит полезность (потребительная стоимость) товара и услуг. Поскольку основные контуры каждой из них нами уже обозначены, обратим внимание на продвижение, развитие и практическое воплощение этих идей в России.

Хотя маржиналистская теория не нашла масштабного применения в российских условиях, — характеризуя позиции теории субъективизма, И. Блюмин сетовал [42, с. 105]: «Трудность изучения этого раздела истории экономической мысли заключаются в том, что имеется мало литературы, освещающей данную эпоху, а учебной литературы вообще нет. Что касается работ буржуазных экономистов (*Джевонс, Госсен, Менгер, Мальтус, Вальрас и др. — Ю.Г., Ю.Р.*), то в основном они имеются только на иностранных языках», — своё развитие она всё же получила в научных трудах отечественных учёных.

В указанном контексте отметим В. Дмитриева; он впервые в экономической литературе сформулировал «математическое выражение принципа полных затрат труда» [Цит. по 194, с. 36], — прообраз межотраслевого баланса и леонтьевской модели «затраты — выпуск».

Начало XX в. отмечено оригинальными концепциями в области «чистой теории». В 1915 г. в итальянском журнале Е. Слуцкий публикует статью «К теории сбалансированного бюджета» и, развивая концепцию экономического равновесия В. Парето, предлагает уникальный вариант теории предельной полезности. Ему первому удалось разграничить и дать аналитическое описание эффекта замещения и эффекта дохода, что позволило ограничить влияние, оказываемое на индивидуальный спрос колебаниями относительных цен, от влияния, связанного с изменениями индивидуального дохода.

Известно также, что математическое направление в политэкономии разрабатывали ряд других видных российских учёных. Наибольший вклад среди них внесён такими теоретиками как: Н. Столяров; Р. Орженцкий; А. Чупров; В.И. Борткевич; Н.Н. Шапошников; В.С. Войтинский и другие. Подвергая критике некоторые научные взгляды Г.Ч. Кэри, «Ю.Г. Жуковский первым в мировой экономической литературе попытался дать математический анализ теории ценности» [112, с. 289], утверждая, что использование математики в науке принимает характер «реального занятия».

Система планирования цен в СССР достаточно широко и полно освещена в экономической литературе, многочисленных научных трудах. Об этом много и обстоятельно писали: Г.А. Фельдман; С.Г. Струмилин; Л.В. Канторович; П.С. Мстиславский; Я.А. Кронрод; В.В. Новожилов; З.Ф. Чуханов; Е.А. Пробст и другие.

Из монографий известных отечественных учёных — для примера приведём работы Л.И. Майзенберга («Ценообразование в народном хозяйстве в СССР» — 1935 г.); Д.Д. Кондрашова («Ценообразование в промышленности СССР» — 1956 г.); Ш.Я. Турецкого («Очерки планового ценообразования в СССР» — 1959 г.) [49, с. 374], — известно, что система планового ценообразования в стране сложилась в 1936 — 1939 гг.

И хотя последующие изменения цен и их незначительная реформа в 1949 г. и далее, в 1953 — 1958 гг. не затрагивали принципиальных основ устоявшегося порядка, всё же реформу сельскохозяйственных цен (1953 — 1958 гг.) следует назвать началом пересмотра принципиальных основ планового ценообразования.

Длительное время механизм формирования цен базировался на концепции «усреднённой стоимости», определяемой через сумму отраслевой себестоимости продукции и минимальной (не более 4 — 5 процентов) рентабельности, исчисленной к себестоимости. Возмещение полных общественно необходимых издержек производства предусматривалось в форме налога с оборота; ставки по этому налогу входили в структуру розничных цен предметов массового потребления.

Тем самым, объективной основой ценообразования был общественный процесс образования стоимости, характеризуемый общественно необходимыми затратами труда. При этом в условиях старого механизма ценообразования преобладал субъективизм, игнорировались реальные тенденции снижения эффективности производства, истощения природных ресурсов» [95, с. 3]. Важнейшие денежные показатели: себестоимость, прибыль, цена — в социалистическом хозяйстве представляли собой инструмент и в тоже самое время объект планирования. Исходной величиной, определяющей их народнохозяйственный, среднеотраслевой уровень, был норматив общественно необходимых затрат на производство изделий определённого качества. удовлетворяющих ту или иную потребность человека.

В широко известном, капитальном научном исследовании В. Немчинова («Общественная стоимость и плановая цена») затронуты вскрытые к началу 60-х гг. болевые точки отечественного ценообразования, главная из которых — порядок практического исчисления стоимости. Наравне с официальной доктриной ценообразования, в соответствие с

которой «в условиях социализма себестоимость в полной мере выполняет функции стоимости» [194, с. 383], сформулированы и иные подходы к исчислению стоимости.

Как отмечает автор монографии [194, с. 382 — 383]: «Первую группу… объединяет признание существования в условиях СССР только одной формы стоимости, выражающейся в общественно необходимых затратах труда. Вторая группа… солидаризировалась в том, что… имеет место лишь превращённая форма стоимости в виде цен производства. Третья группа… утверждала, что наряду с основной формой стоимости, выражающей общественно необходимые затраты труда при социализме существует превращённая форма стоимости, имеющая существенное значение на отдельных этапах формирования плановой цены. Четвёртая группа… развивала свои концепции стоимости» и представляла цены в виде объективно обусловленных оценок, играющих в экономике роль своеобразных математических множителей (концепция Л. Канторовича); обращалась к «приведённой стоимости» в форме особой показательной функции стоимости (концепция З. Чуханова)».

Когда мы обращаемся к вопросу функционирования российской экономики, подразумевая её «советский» период, на ум тут же приходят хорошо известные понятия: «себестоимость»; «плановое ценообразование»; «плановые цены»; «нормативный метод ценообразования»; «калькулирование»; «планирование себестоимости и цен» и многие другие из тех, которые, привычно отличают теоретическую плановую экономику от теоретической модели экономики рыночной.

В тоже время, себестоимость, калькуляция и даже планирование цен принимаются в расчёт не только в условиях командной экономики. Эти понятия широко востребованы и в рынке. Не только плановая экономика использовала стоимостную концепцию К. Маркса. При ближайшем рассмотрении видно, что в условиях капитализирующейся России,

центральные положения и выводы марксовой системы, — его понятие стоимости и его закон стоимости, — находят широкое применение.

Наш краткий экскурс в историю теории стоимости подтверждает выводы о том, что в этом вопросе по-прежнему не существует единого мнения. Каждый новый взгляд на существо элементов теории, в одних случаях, базируется на критике прежних, политэкономических основ и его автор на этом фундаменте выстраивает собственную концепцию; в других же, только дополняет, а заодно, и корректирует теорию «учителей» и классиков. Это указывает на отсутствие в экономической науке ясных, чётко сформулированных мотивированных выводов относительно большого перечня вопросов.

Кроме того, мы отмечаем, что экономическая наука прямо не обращается к проблематике специфичного ценообразования, допустим, в финансовом секторе, на рынке услуг банков.

3.2. Динамика представлений о сущности категорий ценовых доктрин

В отличие от денег и кредита, которым посвящены сотни серьёзных книг, статей и монографий, процесс поиска и установления цен на услуги банков с теоретической точки зрения не был предметом всесторонних экономических исследований. Теория ценообразования в банках вырабатывается медленно.

Её концептуальные вопросы сформулированы крайне слабо, нечётко выражены в разрозненных взглядах учёных и практиков, обеспокоенных недостаточным уровнем изученности банковской темы в этом направлении. В ходе исследования мы не обнаружили сколько-нибудь настойчивых, целеустремлённых попыток выработать общедоступную систему взглядов на изучаемый нами предмет. Не случайно В. Рёпке воспринимал **все свободные конкурентные цены** как результат «чудовищно

запутанной вычислительной задачи» [227, с. 143].

Об уровне цен и методах их установления написано много, но не с позиции самостоятельного анализа, взаимосвязанного с экономикой в целом и денежно-кредитными отношениями в частности, а с точки зрения деятельности коммерческого банка как отдельного экономического субъекта. В проведённых исследованиях мы не находим ответов на большинство актуальных вопросов, поставленных временем перед банковским менеджментом.

Предположительно, историческая «задержка» формирования научной теории ценообразования в коммерческих банках есть отражение общих проблем, характерных для теоретической экономии. Многие положения, категории науки и сегодня весьма спорны, являются предметом исследований, жарких дискуссий. Среди них отмечены такие понятия как «ценность» («стоимость»), «полезность» и «цена». На этих категориях мы и остановимся более подробно.

В «Основах теории ценности хозяйственных благ» О. Бём-Баверк отмечает: «Учение о ценности стоит, так сказать, в центре всей политико-экономической доктрины. Почти все важные и трудные проблемы политической экономии, а особенно великие вопросы о распределении дохода, о земельной ренте, о заработной плате, о прибыли на капитал имеют свои корни в этом учении… К сожалению, до последнего времени усилия исследователей в этом направлении не приводило к вполне удовлетворительным результатам… Несмотря на громадную массу затраченных сил, учение о ценности было и оставалось одним из самых неясных, самых запутанных и всего менее разработанных отделов экономической науки» [35, с. 253].

Не случайно, характеризуя влияние, оказанное на развитие политической экономии Д. Рикардо, М. Туган-Барановский замечает: «К трудовой теории ценности не только русский читатель относится со своего рода

мистическим чувством. Она является для многих чем-то заветным и дорогим, как бы принципом справедливости к трудящимся. Только этим и можно объяснить ту странность, которая и поныне неизменно отличает споры о таком, казалось бы, абстрактном предмете, как ценность» [276, с. 75].

Укажем ещё на один источник. «Основным вопросом политической экономии, — подчёркивал Н. Бухарин, — начиная с самого её возникновения и до последнего времени, был и есть вопрос о ценности. Все остальные вопросы — о заработной плате и ренте, о накоплении капиталов, о борьбе крупного и мелкого производства, о кризисах и т.д. — прямо или косвенно связаны с этим коренным вопросом» [45, с. 60].

Изучение теоретической платформы ценообразования в банках, с помощью ретроспективного представления «соперничающих» идей и концепций в теориях отдельных экономистов, теоретических школах, течениях и направлениях формирует предположение, что «из этих столкновений мысли была, наконец, высечена искра последней истины» [259, с. 137] во взглядах на природу, например, ценности.

Между тем, это не так, и сегодня, как и двести лет назад, справедливы слова Д. Рикардо, по мнению которого «ничто не порождало так много ошибок и разногласий в этой науке (*политической экономии — Ю.Г., Ю.Р.*), как именно неопределённость понятий, которые связывались со словами «стоимость» [228, с. 404].

Аналогичную характеристику состоянию изученности категории «ценность» мы находим у М. Туган-Барановского, в разделе «Логические категории хозяйства. Ценность и стоимость». У него читаем: «Как справедливо замечает один новейший английский философ, (*Wilbur Urban — Ю. Г., Ю.Р.*), — вряд ли в истории мысли было время, когда проблема ценности была до такой степени в центре общего внимания, как теперь» [274, с.60].

Так и есть, давний спор по вопросу о том, что положено в основание ценности существует и в философской литературе. В одних случаях философы в качестве основы определяют чувства, тогда как в других — волю. У. Урбан отстаивают первую точку зрения; Ш. Эренфельс — вторую. Этот спор обусловлен значимостью понятия для философии.

Достаточно сказать, что в рамках философских наук разработана теория ценностей, вбирающая в себя ряд школ, таких как: концепция натуралистического психологизма, концепция аксиологического трансцендентализма, общественно-практическая концепция марксизма, культурно-исторический релятивизм, структурно-функциональная теория.

В начале XX в. эта область исследований была даже выделена в самостоятельную дисциплину, названную аксиологией — учение о природе ценностей, их месте в реальности и о структуре ценностного мира, о связи ценностей между собой.

Таким образом, категория ценности имеет значение и смысл не только в применении к экономике, хозяйству. По этому поводу мы без труда приведём примеры словосочетаний, относящихся к «ценности», но которые не имеют никакого отношения к понятию «цена» в её денежном выражении: «ценность науки», «ценная информация», «ценный специалист», «человеческие ценности», «ценное указание» и так далее.

У М. Вебера читаем: «Объективная значимость всякого эмпирического знания состоит в том…, что данная действительность упорядочивается по категориям…, они (*категории — Ю.Г., Ю.Р.*) связаны с предпосылкой ценности истины» [52, с. 412].

Ещё одним примером применения «ценности» вне понимания «цены» могут служить рассуждения видного философа русского зарубежья, — С. Левицкого. Он писал: «В области сверхличных ценностей существует своеобразная иерархия. Ценности религиозные здесь занимают верховное место, ценности же познавательные, этические и эстетические подчинены

ценностям религиозным, хотя обладают безусловным приоритетом над ценностями личной или даже общественной пользы» [141, с. 188].

Прежде чем перейти непосредственно к понятию «ценность», обратимся сначала к известной терминологической проблеме, имеющей, как выясняется, лишь российское происхождение.

Следствием того, что «в советской экономической науке речь шла только о «стоимости» и использовались формулировки «закон стоимости», «цена есть денежное выражение стоимости» и другие аналогичные выражения» [151, с. 7], в современной России термин «ценность» в рамках экономической науки практически не употребляется. В основе терминологической импликации, на полтора века задержавшей понимание «ценности» в России, лежат идеологические догмы недавнего прошлого, в соответствие с которыми в СССР марксизм стал государственно-признанной идеологией, а политэкономическая «ценность» при литературном переводе «Капитала» К. Маркса приобрела иную этимологическую и даже сущностную окраску. Формально, терминологический кульбит и сегодня остаётся практически неизученным.

Как справедливо замечает Э. Ильенков в статье «О переводе термина «*Wert*» (ценность, достоинство, стоимость, значение)»: «Ни в одном из европейских языков, на котором думал и писал Маркс, такого разведения «ценности» и «стоимости» нет, и русский перевод поэтому часто обрывает важнейшие смысловые связи, несомненно, имеющиеся у К. Маркса» [107, с. 451]. «Между тем передача «*Wert*» — развивает тему учёный — как «стоимость» как раз и сближает это понятие с понятием «цены», — «*Preis*», — ибо в лексиконе русского языка — в отличие от немецкого, английского, итальянского и т.д. — стоимость непосредственно производится от «стоить» в смысле только «цены», — и в этом плане чётко противостоит «ценности», как более широкой категории, которая может выражаться и не только ценой — т.е в деньгах» [107, с. 451 — 452].

Далее. Перевод с немецкого языка слова «*Wert*» не как «стоимость», — здесь по праву место отведено совершенно другому слову (имеется в виду слово «*Kosten*»), — но как «ценность» позволяет, как было в «первоначальных переводах произведений Маркса и Энгельса» [224, с. 7], вскрыть «подлинный и удивительно важный смысл рассуждений Энгельса» [224, с. 7] и Маркса. В оригинальном «*Das Kapital*» первый параграф первой главы К. Марксом озаглавлен: «*Die zwei Faktoren der Ware: Gebrauchswert und Wert (Wertsubstanz, Wertgröße)*», что может быть переведено: «Два фактора товара: потребительская ценность и ценность (субстанция ценности, величина ценности)».

Официальный же перевод таков: «Два фактора товара: потребительская стоимость и стоимость (субстанция стоимости, величина стоимости)». И ещё пример. В тексте «Капитала», представленного на немецком языке, мы читаем: «*Der Preis oder die Geldform der Waren… also nur ideelle oder vorgestellte Form*» (*s.* 100). В буквальном переводе это значит: «лишь идеальная или, иными словами, представленная форма» [107, с. 454], то есть, «представленная» в данном случае не есть — воображаемая или как переводит И.И. Скворцов-Степанов — «мысленно-представленная».

В привычном переводе «Капитала» критика позиции Кондильяка в устах К. Маркса звучит: «Как мы видим, Кондильяк не только смешивает потребительную *стоимость* и меновую *стоимость* (*курсив наш — Ю.Г., Ю.Р.*), но с чисто детской наивностью подменяет общество с развитым товарным производством таким строем, при котором производитель сам производит средства своего существования» [162, с. 150].

Н. Бухарин иначе воспринимает точно тот же фрагмент «Капитала»[9]. В «Политической экономии рантье» он пишет: «Мы видим, что Кондильяк не только смешивает потребительную и меновую *ценности*, но поистине

[9] Н.И.Бухарин подготовил книгу к первому изданию в 1919 г.

ребячески, на место общества с развитым товарным производством подставляет такое общество, где производитель сам производит свои средства существования» [45, с. 72]. Работая над произведением «Учение Маркса и его историческое значение», Н. Бухарин в том числе опирался на труды К.Маркса в подлиннике (например, *K.Marx: «Einleitung zu einer Kritik der polit. Oekonomie»; «Das Kapital»; «Theorien über den Mehrwert»* и другие), но на протяжение всего текста ни разу не употребил слово «стоимость», хотя бы в принятом сегодня варианте — стоимость (ценность). Как раз наоборот, автор, описывая структуру «прибавочной ценности» (*так у Н. Бухарина — Ю.Г., Ю.Р.*), уточняет: «В процессе производства постоянный капитал (*constantes Kapital, «**c**»*) лишь переносит свою ценность на ценность продукта; переменный капитал (*veriables Kapital, «**v**»*) не только воспроизводит свою ценность, входящую в состав ценности производственного продукта, но и создаёт прибавочную ценность (*Mehrwert «**m**»*) [46, с. 386].

Любопытные рассуждения по этому вопросу находим в курсе микроэкономической теории у В. Гальперина. Сравнивая оглавления книги Дж.С. Милля «Основы политической экономии» в переводах 1896 г. и 1980 г., он отмечает, что в более раннем переводе текста главу I преподносят как «Ценность», в то время как поздний перевод «понимает» название этой же главы по-иному — «О стоимости». Глава IV, «названная» в российском переводе XIX в. — «Окончательный анализ *стоимости производства*» (*курсив наш — Ю.Г., Ю.Р.*), со временем «перерождается» в «Окончательный анализ *издержек производства*» (*курсив наш — Ю.Г., Ю.Р.*). Тем самым «использование термина «стоимость» в значении «ценность» повлекло за собой замену термина «стоимость производства» термином «издержки производства» или просто «издержки» [62, с. 313].

Иллюстрацией терминологической путаницы могут служить и переводы с немецкого языка некоторых трудов О. Бём-Баверка, обращенных к критике теории К. Маркса. Так, в переводе А. Реуэля (середина прошлого

столетия) в «К завершению марксистской системы» О. Бём-Баверк указывает: «Основанием марксовой системы являются его понятие стоимости и его закон стоимости» [34, с. 10]. В его же, О. Бём-Баверка, «Теории эксплуатации», перевод которого под редакцией М. Туган-Барановского осуществил в 1909 г. Л. Форберт, читаем: «Маркс исходит из того отправного пункта, что *ценность* (*курсив наш — Ю.Г., Ю.Р.*) всех товаров определяется исключительно количеством труда, необходимого для их производства… Область своих исследований, имеющих целью «напасть на след ценности», Маркс с самого начала ограничивает товарами» [34, с. 213].

Мы не можем полностью согласиться с мнением, подходами и выводами ряда авторов современной учебной литературы, которые пытаются оправдать подмену «ценности» «стоимостью» и продолжить сложившуюся практику делового оборота «стоимости»: «Следует, однако, иметь в виду, — читаем в одном из учебников «Истории экономических учений», изданной в 2003 г., — что в современной литературе содержание этого термина отличается от того, которое имели в виду «классики» политэкономии и которое в русском языке вызвало появление термина «стоимость». Современное содержание термина «ценность» утвердилось только в конце XIX в. в результате «маржиналистской революции» [111, с. 61]. И далее: «С учётом… сложившейся терминологической традиции в дальнейшем мы будем использовать термин «стоимость» применительно к классической школе и марксизму и термин «ценность» применительно к научным традициям, выросшим из «маржиналистской революции» [111, с. 61].

В таких рассуждениях мы склонны усматривать попытку сохранить привычное положение вещей. Наша же позиция несколько иная, и созвучна с выводами, что надо «попытаться убрать из учебников окаменевшие и бессодержательные выражения типа «цена есть денежное выражение стоимости», так как они только мешают правильному

пониманию проблемы ценообразования» [151, с. 8].

Небольшое исследование в отношении проблемы «терминологического недоразумения» приводит нас к выводу о том, что теория ценности в советской экономической науке была окружена ореолом таинственности и малодоступности. К сожалению, догмы этой теории сильны и в полной мере востребованы в наши дни, в том числе в практике ценообразования в коммерческих банках.

Поскольку обращение к понятию «ценность» начато с определённого терминологического множества, и выше проиллюстрирован не самый удачный пример понятийного разнообразия, будет справедливым указать и на другие примеры исследователей, когда строгий термин «ценность» принимает иные, более понятные логические формы.

Даже в условиях западноевропейской, как считается, достаточно развитой политэкономической мысли длительное время, — по словам О. Бём-Баверка, — отмечалась «неопределённость терминологии», формирующая «в нашей науке зло очень распространённое» [35, с. 244].

Так, О. Бём-Баверк утверждал, что «слово «ценность» может быть без малейшего изменения смысла заменено словом «сила» или «способность» и действительно заменяется в очень многих случаях. У англичан, — продолжает учёный, — наряду с выражением «*value in exchenge*» (меновая ценность, ценность при обмене) существует вполне однозначащее выражение «*power of purchase*» (покупательная сила); у немцев начинает входить в употребление слова «*Tauschwert*» (меновая ценность)» [35, с. 249].

В подтверждение этих слов, мы, обращаясь к денежной теории И. Фишера, находим в его исследовании следующее: «Короче, покупательная сила денег есть величина, обратно соотносимая уровню цен» [294, с. 35]. Под термином «покупательная сила» вообще, учёный понимает всё ту же ценность. Рассуждая о взаимных колебаниях цены на

«товары вообще» и покупательной силе денег, И. Фишер поясняет, что «эта покупательная сила есть ценность продукта, выраженная в товарах вообще» [294, с. 108].

Ещё раньше термин «покупательная сила денег», использовал А. Маршалл: «Здесь можно ограничиться его (*ценности — Ю.Г., Ю.Р.*) популярным смыслом, который достаточно очевиден, а потому везде в данной работе мы можем пренебречь возможными изменениями общей покупательной силы денег» [163, с. 121].

Данное исследование не предполагает глубокого и всестороннего изучения причин трансформации дефиниции «ценность», равно как и филиппика по этому поводу не входит в перечень стоящих перед нами задач. Нас интересуют не столько причины, лежащие в основании «перевоплощения» «ценности», сколько последствия этого. Поэтому ограничимся лишь констатацией факта как такового и перейдем к непосредственному изучению дефиниции.

Придерживаясь принципа: *nichil motum ex antiguo probabile ext!*[10], в ходе дальнейших рассуждений обратимся к понятию «ценность», подразумевая, что продолжительный период в советской экономике это понятие не применялось, было вытеснено, — быть может, слово «замещено» будет более подходящим, — понятием «стоимость». Известно, что понятие ценности стало важнейшим в процессе формирования основ экономической науки.

Поскольку интерес к дефиниции «ценность» проявился ещё в «дона-учный» период, задолго до «Богатства народов», будет справедливым обращение к известным, дошедшим до наших дней свидетельствам этого интереса, тем более что «слову «ценность», — как утверждает О. Бём-Баверк — придаётся множество разнообразных значений» [35, с. 244].

---

[10] (Лат.) — остерегайтесь всяческих новшеств, (букв: ничто древнее не должно быть изменено).

Несмотря на то, что первые попытки отыскать масштаб потребительной ценности благ отмечены у Аристотеля [Цит. по 169, с. 116], основное внимание мы сосредоточим на отражении ценности более поздними мыслителями. В числе тех, кого в этой связи назовём первым, был Х. Вольф. По его утверждению «древнее слово *verd*, существовавшее у северных народов, в самом деле означало сперва цену выкупа, а потом цену вообще» [Цит. по 35, с. 251].

Ф. Кенэ считал, что «ценность всех богатств, которые считаются продажными, не определяется их ценой (*ne consiste que dans le prix*)» и «остаётся (*о потребительной ценности — Ю.Г., Ю.В.*) всегда одной и той же и всегда более или менее зависит от людей, от их потребностей и от желания пользоваться данным предметом» [118, с. 162].

К. Менгер отмечает [169, с. 96] «Из старых попыток установить общее понятие ценности должны быть упомянуты попытки Монтанари, Тюрго, Кондильяка, Шторха».

Действительно, обращаясь к исследованиям А. Тюрго, мы обнаруживаем обширные рассуждения о ценности. В статье «Ценности и деньги» А. Тюрго всесторонне исследует этимологию слова и обращает внимание на «абстрактное существительное, соответствующее глаголу ценить (*valoir*), латинское — *valere*» [277, с. 172]. Учёный считает, что изначальный смысл слова, если обращаться к латыни, означает силу и здоровье; чувствовать себя здоровым. Здесь можно согласиться; слово *vale* мы встречаем, к примеру, в приветствиях древних римлян при прощании и в конце письма (*Vale* — Будь здоров!; прощай).

Далее, опять же ссылка на заключительную форму писем и непосредственного обращения друг к другу у древних римлян: *Vale et me ama* — Будь здоров и люби меня; *Vale et mihi faveas* — Будь здоров и благосклонен ко мне. И ещё — *Valete et plaudite*, что по-русски звучит как: «Прощайте и похлопайте» (фраза, с которой со сцены римского театра

актёр обращался к зрителям при окончании представления).

Мы также находим очень тесную связь указанных латинских слов с их французскими дериватами: *valide* (здоровый, крепкий), *invalide* (нетрудоспособный, калека), *convalescence* (выздоровление), *convenable* (подходящий, годный, надлежащий).

Слово *valoir* приобрело во французском языке достаточно распространённое значение, хотя и отличающееся от смысла, придаваемого этому слову и слову «ценность» в торговле. Такое значение между тем является первой основой этого слова, и оно означает «соответствующую нашим потребностям годность (*bontè*) даров и благ природы; поэтому они считаются пригодными для нашего пользования, для удовлетворения наших желаний» [277, с. 173].

В английской транскрипции «ценность» (*price*; *value*) схоже (особенно — *value*) с рассмотренными выше вариантами: *vale* (прощание), *valid* (годный, имеющий силу), *valorize* (устанавливать, поддерживать определённые цены), *valorous* (доблестный), *valour* (доблесть), *valuable* (ценный, дорогой), *valuation* (оценка), *valued* (ценный, ценимый, высоко оценённый), *valuer* (оценщик).

В развитие того, как А. Тюрго понимает и доносит до нас термин «ценность», авторы одного из ранних учебников политической экономии Ш Жид и Ш. Рист уточняют: «Он определил ценность как «выражение степени оценки, которую человек даёт различным предметам своих желаний» [97, с. 48]. Более поздние учёные, например А. Смит, считают, что ценность — это «сумма нормальных возмещений, уплачиваемая всем факторам, участвующим в производстве данного товара» [41, с. 35].

Со времён А. Смита различают два рода ценности — потребительную и меновую. Д. Рикардо исследовал ценность с позиции того, что «основой всякой стоимости» [228, с. 409] является единственный фактор — труд, то есть, он «выводил стоимость из издержек производства» [42, с. 21].

Ж.-Б. Сэй определил ценность, как «мерило его (*предмета — Ю.Г., Ю.В.*) полезности» [265, с. 31].

У Ф. Бастиа «ценность есть отношение двух обмениваемых услуг» [Цит. по 97, с. 266]; по его мнению «всякая услуга есть капитал» [265, с. 199]. Отсюда и рассуждения о ценности в разделе «Капитал» сборника «Экономические гармонии», где он отмечает: «Я бы очень неясно изложил теорию ценности, если бы читатель не понял, что тот, кто уступает свой капитал, требует к себе в уплату за него только ценность, т.е. услугу, оказанную им в своё время вместе с трудом, который вы сберегли заёмщику» [265, с. 197].

В определённой мере широкую известность приобрели следующие определения ценности: «Ценностью называется степень способности данной вещи содействовать достижению человеческой цели» (Рау); «Хозяйственная ценность материального блага есть то значение, которое имеет для целесознательной деятельности хозяйствующего человека» (Рошер); «Ценность есть мера власти природы над человеком» (Кэри)» [Цит. по 35, с. 253].

Размышления К. Родбертуса о «потребимости» и «потребляемых предметах» приводят его к выводу, что «человек… действительно ставит перед собою цель, достижение которой возможно только с помощью пригодного для этого средства, он попадает к предмету в как бы зависимое отношение, которое называется потребностью, и только в качестве вещи, удовлетворяющей потребность, предмет получает то значение, которое называется «стоимостью». Стоимость — не качество вещи, а её *status*, в которое она попадает вследствие потребности в её объективных свойствах» [230, с. 61]. К. Родбертус определяет ценность как «количественная значимость одной вещи для всех остальных, понимая эту значимость как величину» [230, с. 106].

Термин «ценность» предлагает нам масштабное, но «плохо упорядо-

ченное сочинение» [41, с. 246] К. Маркса — его «Капитал», где по оценкам множества исследователей «учение о ценности… оказывается неверным» [274, с. 96]. Понятие ценности «вытекает» у него из следующего рассуждения: «Если отвлечься от потребительной стоимости товарных тел, то у них остаётся лишь одно свойство, а именно то, что они — продукты труда… Вместе с полезным характером продукта труда исчезает и полезный характер представленных в нём видов труда… Рассмотрим теперь, что же осталось от продуктов труда. От них ничего не осталось, — уточняет автор «Капитала», — кроме одинаковой для всех призрачной предметности, простого сгустка лишённого различий человеческого труда… Все эти вещи представляют собой теперь лишь выражение того, что в их производстве затрачена человеческая рабочая сила, накоплен человеческий труд. Как кристаллы этой общей им всем общественной субстанции, они суть стоимости — товарные стоимости» [161, с. 46] или же, «ценность — это отвердевшее рабочее время» [35, с. 253].

Исследуя обмен между товарами и, разделяя их меновые и потребительные стоимости, К. Маркс определяет: «Таким образом, то общее, что выражается в меновом отношении, или меновой стоимости товаров, и есть их стоимость» [161, с. 47]. В ссылках «Капитала» автор уточняет собственную позицию в следующем «Стоимость есть то отношение, в котором одна вещь обменивается на другую, определённое количество одного продукта на определённое количество другого» [162, с. 42].

Обращаясь к критике взглядов К. Маркса на ценность и мость[11], — несколько «задержимся» на взглядах учёного, — М. Туган-Барановский писал: «Ошибка Маркса заключалась лишь в том, что он не понял самостоятельного значения этой категории (*категории трудовой*

[11] Под стоимостью какого-либо хозяйственного предмета М. Туган-Барановский понимал хозяйственную затрату, совершённую для приобретения этого хозяйственного предмета. Под трудовой стоимостью он же понимал труд, затраченный на производство хозяйственного предмета.

затраты — Ю.Н., Ю.В.) и пытался связать её с теорией цены, почему и назвал трудовую затрату ценностью, а не стоимостью» [274, с. 97].

Более поздний мыслитель — О. Бём-Баверк, считает наиболее «выдающимся представителем… группы экономистов (*объясняющих значение слова «ценность» — Ю.Г., Ю.Р.*),… И. Неймана, который в своей статье… набрал целую дюжину, если не больше, различных значений слова «ценность», думая обогатить этим сокровищницу понятий экономической науки» [35, с. 245], «этот выдающийся исследователь основных понятий… наполняет … целых семнадцать огромных страниц» [35, с. 246 — 247]. В свою очередь Фридлендер «определяет ценность как «познанное человеческим суждением отношение, в котором вещь может стать средством для достижения цели, заслуживающей стремления» [Цит. по 169, с. 94 — 95].

Один из создателей исторической школы, К.Г.А. Книс, как и многие другие из его предшественников видит в ценности степень годности блага для целей людей. А его соотечественник и современник — А. Шеффле, рассуждая о субъективной и объективной сторонах отношений между «хозяйствующим лицом» и «внешним предметом» по поводу хозяйственных благ, предполагает, что ценность «это значение, которое благо имеет благодаря своей пригодности для экономического целесознания хозяйственной личности» [Цит. по 169, с. 95].

Согласимся, что, определяя ценность как значение материальных благ для человека, А. Шеффле наиболее близко подошёл правильному отражению данного понятия. А вот его ближайший последователь, — Г.К.Э. Мангольт, — ценностью называет «значение, придаваемое определённым предметам ввиду того, что их утрата причиняет человеку страдание» [Цит. по 35, с. 257].

Понимание ценности обогащено взглядами К.Ф.Г. Рёслера, который считает, «что обычное различие между потребительной и меновой

ценностью неправильно и понятие ценности абсолютно не может быть связано моментом полезного употребления вещей, что, наоборот, понятие ценности едино, что оно обозначает имущественный характер предметов и путей осуществления имущественного правопорядка становится конкретным явлением» [Цит. по 169, с. 95 — 96].

«Из новейших писателей …, сделавших, равно как и Михаэлис… и Линдвурм теорию ценности предметом специальной разработки, обстоятельному исследованию подвергли различие между потребительной и меновой ценностью *Soden…, Hufeland…, Storch…, Lotz…, Rau…, Bernhardi…, Roscher…, Tomas…, Stein…*» [169, с. 193].

У самого же К. Менгера ценность — это «суждение, которое хозяйствующие люди имеют о значении находящихся в их распоряжении благ для поддержания их жизни и их благосостояния, и поэтому вне их сознания она не существует» [169, с. 101], иными словами, это «значение блага для нас, приобретаемое им благодаря тому, что мы сознаём зависимость удовлетворения одной из наших потребностей от обладания благом» [169, с. 192]. Здесь же К. Менгер уточняет, что «под ценностью… вещи или её меновой ценности мы должны понимать её общую покупательную силу, власть, какую даёт она своему владельцу приобретать продажные товары вообще» [169, с. 193].

Взгляды К. Менгера на ценность разделяет Н.Г. Пирсон («Наука народного хозяйства», 1884 г.); Ф. Визер («Теория общественного хозяйства»); Ю. Вольф («К учению о ценности»); У. Джевонс («Теория политической экономии», 1871 г.); Л. Вальрас («Элементы чистой политической экономии, 1874 г.»). Причём «сочинения Менгера и Визера являются самыми главными (*где излагается теория ценности — Ю.Г., Ю.Р.*)» [35, с. 258].

По мнению М. Туган-Барановского [274, с. 75 — 76], «удачно определяет ценность» Ф. Визер; в его «*Ueber den Ursprung des Wertes*»: «ценность есть

человеческий интерес, мыслимый, как состояние внешнего предмета».

Отражение вопросов ценности предстаёт перед нами и в трудах учёных следующих поколений. Вот как буквально с первых строк преподносит данную категорию читателям «Покупательной силы денег» И. Фишер: «Когда известное количество одного вида богатства обменивается на известное количество богатства другого вида, мы можем разделить одно из двух обмениваемых количеств на другое и в результате получим цену последнего.

Например, если два золотых доллара обмениваются на три бушеля пшеницы, то цена пшеницы в золоте будет равна 2/3 долл. за бушель; обратно, цена золота в пшенице будет равна 1½ бушеля за 1 долл. Необходимо заметить, что здесь мы имеем отношения двух физических количеств, единицы измерения которых совершенно различны между собой. Один товар измеряется бушелями, или единицами объёма пшеницы, а другой — долларами, или единицами веса золота. Вообще цена всякого вида богатства есть только отношение двух физических количеств, каким бы путём каждое из них не было первоначально измерено. Это приводит нас, наконец, к понятию ценности. Ценность каждой части богатства есть цена, умноженная на его количество. Отсюда, если половина доллара за бушель есть цена пшеницы, ценность 100 бушелей пшеницы есть 50 долл.» [294, с. 27].

У Й. Шумпетера стоимость «есть показатель значения определённого количества определённых благ для определённого субъекта и его поведения по отношению к последнему» [337, с. 66].

М. Туган-Барановский считает, что «ценность есть некоторое общественное отношение, скрытое под маской товара» [276, с. 251], «не что иное, как труд, застывший в товаре» [274, с. 96].

Благодаря учению К. Маркса преломляется понимание ценности у Н. Бухарина: «Ценность, — есть количество общественно необходимого

труда, затраченного на производство единицы товара» [46, с. 382].

У Ф. Хайека: «Ценность — это указание на способность предмета или какой-либо деятельности служить удовлетворению человеческих потребностей, она устанавливается в ходе обмена, и не иначе как взаимосогласованием индивидуальных предельных норм замещения (или эквивалентности) различных товаров и услуг» [305, с. 166].

Итак, мы стоим перед очевидным фактом. У исследователей «донаучного» периода, классиков политэкономии, равно как и учёных последующих поколений, вплоть до наших дней, «ценность» представляет собой нечто многогранное, выраженное в различных формах; её суть — предмет долгих принципиальных споров. Очевидно, что дискуссии по этому поводу пока не завершены.

Выше рассмотрено значительное число вариантов определения понятия «ценность». Признаем, обилие подходов, мнений исследователей при изучении этого феномена, позволило в конечном итоге дать внятное, вполне научное определение данного термина.

Помня об известном поучении Дж.М. Кейнса, — когда сталкиваешься «с терминологическим столпотворением, принято найти хотя бы одну твёрдую точку опоры» [212, с. 526], — мы определяем собственную позицию в отношении понятия «ценность»; учитываем, между тем, что «ни одно понятие в экономике — и ни в какой другой области — никогда не удаётся определить настолько чётко, чтобы его смысл оставался ясен в любых обстоятельствах» [261, с. 299].

Нам близка, понятна и приемлема позиция исследователя, с чьим именем наука связывает наиболее полное представление теории ценности, дошедшей, и до наших дней как актуальное учение, — О. Бём-Баверка. Разделяя позицию австрийского учёного, остановимся на его определении ценности: «**Ценностью мы называем то значение, которое приобретает материальное благо или комплекс материальных благ как признанное**

необходимое условие для благополучия субъекта» [35, с. 259].

Кроме ценности, как было отмечено выше, предметом углублённого исследования стала полезность, изучению которой посвящены сотни научных трудов. Следующий этап исследования посвятим тому, что проследим, как в рамках экономической науки развивалось понимание дефиниции «полезность»; обратимся к терминологии и отразим наиболее существенные его трактовки, уточним, что «следует строго различать понятия ценности и полезности. Вследствие смешения этих понятий наука долгое время не могла выбраться из запутанного лабиринта сложных разнообразных факторов ценности» [276, с. 187].

История эволюции «полезности» не столь длинна и противоречива, как, например, в случае с «ценностью». Но и здесь мы сталкивается с масштабными, с точки зрения науки, проблемами перехода чувственной ступени познания к абстрактному мышлению.

Широко известно, что активному и повсеместному использованию термина «полезность» в деловом и научном обороте способствовали исследования философов, в частности, англичанина И. Бентама, который оставил «экономистам в наследие и сам термин «полезность» [63, с. 439].

Именно И. Бентам в XIX в. предложил термин «полезность» в надежде описать способность благ удовлетворять потребностям человека. Согласно И. Бентаму «польза — это свойство предмета, благодаря которому он способен приносить благодеяние, выгоду, удовольствие, добро или счастье» [111, с. 98].

Рассуждения учёных того времени привели к ряду выводов, справедливость которых и сегодня не подвергается сомнению. Так, отказано в признании быть полезными тем предметам, которые существуют сами по себе, вне связи с потребностями человека. Никакой полезностью не обладает вода среди пустыни, если в ней со стороны человека нет нужды. Только тогда, когда предмет способен удовлетворить какую-нибудь

потребность человека, он приобретает свойство полезности.

Следует учитывать, что полезные свойства предмета, в силу ценностно-субъективного характера фактора полезности, могут выступать в двух ипостасях. То, что один человек воспринимает в вещи как благо, полезным для себя, может оказаться для другого человека бесполезным и, даже вредным. Более того, один и тот же человек, находящийся в различных обстоятельствах, может по-разному оценивать полезность блага.

Что касается обыденного употребления слова «полезность», — это настолько широкое и многогранное понятие, что его исследованию можно посвятить не один труд, — то мы вовсе не собираемся прибегать к лингвистическому анализу, так как этот путь без особого труда нас заведёт в тупик. К чему нам, к примеру, изучать генезис полезности, применительно к употреблению искомого слова в предложениях: «Белки и углеводы чрезвычайно полезны нашему организму» или «Твоё упрямство совершенно бесполезно»? Нас будут интересовать только те случаи, когда слово «полезность» применяется как *terminus technicus*[12] в области экономических знаний.

Мы не единожды, при иллюстрации научного мировоззрения тех, либо иных исследователей, употребляли слово «полезность», обращались к выражениям, где полезность — центральное понятие: «теория предельной полезности», «полезность какого-либо предмета», «мерило полезности», «В. Парето выдвинул идею порядковой полезности». Но на вопрос, что подразумевается под «полезностью» едва ли сумеем мгновенно дать ясный и убедительный ответ.

Наиболее общая и часто употребляемая трактовка полезности указывает на её абстрактный характер и определённые свойства, в которых нуждается человек. К примеру, полезность — это абстрактное качество,

---

[12] (Лат.) — технический термин.

благодаря которому та или иная вещь, может служить нашим целям и приносить удовольствия, либо избавлять от боли и мучений. Существуют и используются другие, не менее общие определения полезности, которые между тем не всегда удовлетворяют правилам *Gedanken Experimente*[13], и в лучшем случае предлагают формально-технический термин.

Между тем, практически во всех попытках найти приемлемую трактовку, дать определение полезности, многие авторы сходятся во мнениях, что полезность не есть нечто внутренне присущее вещи, имманентное. Это — всего лишь оценка, которую человек даёт ей исходя из того, насколько эта вещь ему дорога и необходима.

В содержании того, что в различные времена и в различных системах называлось полезностью, вряд ли можно найти один общепринятый ответ на вопрос: что такое полезность?

С самых первых шагов политической экономии, как впрочем, и до неё; со времён первых маржиналистов, когда предельная полезность «носилась в воздухе» на протяжении всего XIX в. и продолжала попадаться навстречу вновь и вновь каждые десять лет или около того: Лойд и Лонгфильд, 1834; Дюпюи, 1844; Госсен, 1854; Дженнингс, 1855; Джевонс, 1862; Менгер, 1871; Вальрас, 1877» [41, с. 284 — 285], определение предмета и сути полезности колеблется между противоположными, либо предельно близкими взглядами. Как отмечает Дж. Робинсон, «до сего дня не найдено ни одного полностью удовлетворительного определения полезности» [229, с. 290].

Рассуждать о понятии «полезность» не менее сложно, чем это было в случае с «ценностью». Во-первых, как уже отмечено выше, относительно данной категории нет единого взгляда, окончательно сложившегося, признанного научным миром мнения; мы получили в наследство

---

[13] (Нем.) — поиски выражения.

основательную теоретическую базу, но порядок в ней едва различим.

Во-вторых, в силу того, что теорию цен, а значит, и полезности формировали и популяризировали множество учёных-европейцев — англичане, немцы, австрийцы, итальянцы, французы, швейцарцы и даже, шведы — ощущаются некоторые лингвистические пробелы; на стыке языков нередко образуется вакуум в понимании того, что было сказано или подразумевалось в конкретном случае. Мы говорим — «полезность»; немец и австриец ориентируется на слово «*Nutzen*» и «*Nutzlichkeit*», что в российской транскрипции обозначает «благо». В свою очередь англичанин по этому поводу произнесёт: «*Serviceability*» (в прямом переводе это обозначает удобство эксплуатации).

В-третьих, и это в большей мере относится к российским исследователям, сложность определяет сохраняющаяся пока идеологическая направленность переводных текстов доступных нам учений. В большинстве случаев среднестатистический российский учёный не работает с оригинальными текстами того, либо иного автора-иностранца, а довольствуется переводными изданиями. Качество таких переводов зачастую оставляет желать лучшего.

Между тем, при всём легко узнаваемом многообразии и при всей противоречивости облика, принимаемого «полезностью», мы, конечно же, признаём очевидное — наличие идеи, проявляющейся в цели, к достижению которой, то формулируя её, то нет, постоянно стремилась политическая экономия. Эта цель состоит в объединении отдельных познаний в стройную и понятную теорию.

Рассмотрим суть вопроса более внимательно. Очевидно, что данное понятие, действительно, применимо в нашей жизни. Следует при этом учесть, что под применимостью здесь в первую очередь подразумевается его оборот в «среде» современной экономической теории. Вспомним хотя бы ссылки на экономические учения, такие как «теория предельной

полезности», «закон убывающей предельной полезности», «принцип субъективной полезности» и другие.

Между тем, мы не рискнём утверждать, что «полезность» находит активное практическое применение, скажем, в условиях финансового менеджмента, то есть, в тех случаях, когда требуется реальное применение категории; использование полезности при установлении цен на услуги финансовых структур, допустим, коммерческих банков.

Не будем говорить о том, что финансовые менеджеры нередко и вовсе не владеют соответствующими методами применения полезности в процессе ценообразования.

Существуют и на протяжении длительного периода обсуждаются множество трактовок политэкономического термина «полезность». В понимании и изложении различных авторов «полезность» нередко отличается не только по содержанию, но и по сути.

А. Смит, например, отождествляет понятие «полезность» какого-нибудь предмета или услуги с его потребительной ценностью, которая, характеризуется тем, что «предметы, обладающие весьма большой потребительной стоимостью» часто обладают низкой возможностью приобретения других предметов» [253, с. 102].

Стал хрестоматийным пример о «парадоксе ценности», употреблённый этим учёным при сопоставлении пользы от воды и алмаза, отражающего, по-видимому, всю меру его понимания данной категории: «Нет ничего полезнее воды, но на неё почти ничего нельзя купить, почти ничего нельзя получить в обмен на неё. Напротив, алмаз почти не имеет никакой потребительной стоимости, но часто в обмен на него можно получить очень большое количество других товаров» [253, с. 102].

В понятие «потребительная ценность» А. Смит поместил смысл не предельной полезности отдельных предметов, но полной полезности целого класса товаров, что в конечном итоге и определило его отношение к

изучению категории; в дальнейшем он «отмежевался от рассмотрения потребительной стоимости» [346, с. 65], упустив при этом важную сущностную характеристику полезности (потребительной ценности) — признание последней в качестве необходимого условия меновой ценности.

Аналогичных, в некотором смысле, со А. Смитом позиций в этом вопросе придерживался и Ж.-Б. Сэй, который понимал полезность как «способность известных предметов удовлетворять разным потребностям человека» [265, с. 30].

Уточняя свой взгляд на понятие «полезность», и придавая ему опредёленные свойства, например, способность к изменениям, Ж.-Б. Сэй, уравнивает процессы производства предметов и производства богатства. По мнению экономиста-классика «производить предметы, имеющие какую-нибудь полезность, значит, производить богатство, так как полезность предметов составляет первое основание их ценности (*о чём умолчал А. Смит — Ю.Г., Ю.Р.*), а ценность есть богатство» [265, с. 30].

В дальнейшем позиция Ж.-Б. Сэя относительно природы полезности не раз подвергалась критике — «Рикардо выводил стоимость из издержек производства, а Сэй — из полезности» [42, с. 21].

Ф. Бастиа, практически так же, как и Ж.-Б. Сэй, «увязывает» полезность с ценностью и рассматривает их связь как обратную; полезность как нечто, обратное ценности. Говоря о свободе хозяйственных отношений между людьми, он видит в этом процессе взаимный обмен услуг «всё понижающихся в ценности и всё возрастающих в полезности» [265, с. 171], а также различает в полезности одну из сторон капитала, который «заключает в себе две стороны: полезность и ценность» [265, с. 197].

Обращаясь к периоду «маржиналистской революции», отмечаем, авторы теории предельной полезности, — К. Менгер, У. Джевонс и Л. Вальрас, — рассматривали полезность товара как «функцию количества этого товара, не зависящую от количества других потребляемых товаров» [41, с. 306], но

точная форма этой функции осталась за границей их научного интереса.

Очевидно, авторы теории предельной полезности объединяли в термине «полезность» два ценообразующих фактора: потребительную стоимость (как вещные свойства удовлетворять человеческие потребности) и общественную потребительную стоимость, т.е. способность количественно удовлетворять платёжеспособный спрос на данный товар. Оба ценообразующих фактора действительно влияют на цену, на так называемую полезность или ценность вещи, но смешивать их методологически некорректно.

К. Менгер понимает полезность как «годность предмета служить удовлетворению человеческих потребностей и потому (именно как познанная полезность) является общим условием характера благ» [169, с. 99]. Как один из авторов теории предельной полезности, он считал существование полезности, как само собой разумеющийся факт, высказывая критические замечания в адрес тех исследователей, которые «не приписывая неэкономическим благам меновой ценности всё же приписывают им потребительную» [169, с. 99]; свидетельствовал о том, что различает понятия «потребительская ценность» и «полезность»: «некоторые новейшие… экономисты стремятся вообще изгнать понятие потребительной ценности из нашей науки и заменить его понятием полезности, то это объясняется непониманием существенного различия между обеими вышеуказанными понятиями и явлениями жизни, лежащими в их основании» [169, с. 99].

Это подтверждает и сам К. Менгер; на полях его сочинения мы знакомимся с позицией в отношении понятия «полезность», которую защищает Э.Б. Кондильяк: «Говорят, что вещь полезна, когда она служит некоторым из наших потребностей. На основании этой полезности мы придаём ей большее или меньшее значение. И это значение есть то, что мы называем полезностью» [Цит. по 169, с. 117].

Вместе с тем, К. Менгер отмечает важную для этого случая деталь. В

то время как у Э.Б. Кондильяка мерой потребительной ценности является затрата трудовой силы человека на производство благ, у Тюрго таковой является степень полезности.

Далее перейдём к «фокусу экономических связей» [320, с. 15] — цене. В структуре нашего исследования — это ключевое понятие, а механизм определения цены составляет основу всей работы. Мы пытаемся понять феномен цены применительно к банкам и найти приемлемые, объяснимые, с точки зрения теории и складывающейся практики, ответы на множество вопросов, предстающих перед нами в том, либо ином виде.

Мы определённо озадачены тем, чтобы учесть многообразие взглядов учёных, экономистов, представляющих различные школы и исторические периоды; критически подходим к различным, нередко полярным мнениям. Нацеленность данного раздела состоит в том, чтобы обозначить палитру научных взглядов в отношении понятия «цена», представляющую для нас, — в противоположность, например, позиции К. Менгера, защищающего тезис: «Цены, или, иными словами количества благ, входящие в явление обмена, хотя и навязываются с особенной силой нашему вниманию и поэтому составляют самый обыкновенный предмет научных исследований, тем не менее не представляют собой существенного в явлении обмена» [169, с. 162], — крайне важную экономическую категорию.

В отношении к цене нам более близка позиция А. Смита, который, отождествляя цену с меновой стоимостью, отмечал в своих знаменитых «Богатствах»: «Для выяснения основных правил, определяющих меновую стоимость товаров, я попытаюсь показать: во-первых, каково действительное мерило этой меновой стоимости; во-вторых, из каких частей состоит эта действительная цена; и, наконец, какие причины повышают иногда некоторые или все части этой цены над её естественным или обычным уровнем» [253, с. 102].

Кроме А. Смита, значимость цены отражена и в трудах многих других

исследователей. К примеру, Л. Мизес, рассматривая природу экономической деятельности в своём значимом произведении, — «Социализм», — так определяет место цены: «Экономика, как наука, развивалась из дискуссии о денежной цене товаров и услуг. Своими древнейшими корнями она уходит в исследования монетарной теории, которые переросли в изучение движения цен. Деньги, денежные цены и всё, связанное с вычислениями в денежном выражении, — вот те проблемы, с которых начиналась экономическая наука» [176, с. 76].

Важность цен отмечает Дж. Гэлбрейт: «В неоклассической модели первичны цены. Они представляет собой нервную систему экономики. Цены сигнализируют фирме-производителю об изменениях в потребностях потребителя. С другой стороны, они сообщают потребителю об изменениях в издержках производства, а также о новых возможностях удовлетворить свои потребности» [76, с. 148].

Принято считать, что цена, как понятие, более доступно для понимания, чем, допустим, «ценность» или же «полезность», и с точки зрения изученности данная категория более «прозрачна», а её сущность досконально исследована со всех сторон. Об этом свидетельствует развитие научной мысли, обращённой к важнейшим категориям политэкономии, а в дальнейшем — и экономикс.

Всё же наше внимание обращено к цене. Это отношение к непопулярной у «классиков», малозначительной у их последователей дефиниции продиктовано соображениями практического свойства; обусловлено путаницей и неопределённостью современного ценообразования.

Мы считаем, что при всей «открытости» и изученности цен, по-прежнему не лишён смысла поиск ответа на вопрос о том, как правильно определять цену. Особенно, если этот вопрос адресован менеджерам коммерческого банка; не так легко сегодня на него ответить, когда «банки работают в составе финансовой системы, стараясь мобилизовать средства

и сделать кредиты доступными для потребителей, … вынуждены подчиняться многочисленным правилам регулирования…» [236, с. 61].

Считают, что цена, как явление в экономической жизни хозяйствующих субъектов возникла позже ценности и полезности. Объяснение этому — в существовании и длительном культивировании натурального обмена, при котором оценка блага в ходе обмена товара на товар формировалась как субъективно-психологический элемент поддержания стабильности и упорядоченности жизни общества. Под влиянием традиций в каждом сообществе людей, скорее всего, возникала какая-то достаточно устойчивая шкала оценок благ. Её основой, конечно, были субъективные представления отдельных индивидуумов, скорректированные, возможно, на мнение группы. В современных же условиях оценка блага имеет количественное выражение — цену, появление которой связывают с деньгами: «Цена возникла, когда в обмене товаров появились деньги в качестве меры стоимости и средства обращения» [149, с. 38].

Гносеология цены вбирает в себя и отношение к понятию «цена»; по свидетельству источников, здесь недостатков наука не испытывала. Вначале обратимся к истокам экономической науки, тому, как цену понимали физиократы и классики. Цена, — по мнению А. Тюрго, — «вещь, которую дают в обмен на другую (*вещь — Ю.Г., Ю.Р.*)» [277, с. 183]. Автор «Экономической таблицы», — Ф. Кенэ, — считает, что цена «изменчива и зависит от различных причин столь же непостоянных, сколь независимых от человеческой воли» [118, с. 162].

А. Смит рассматривает цену через призму трудовой теории стоимости и указывает, что действительная «цена всякого предмета, т.е. то, что каждый предмет действительно стоит тому, кто хочет приобрести его, есть труд и усилия нужные для приобретения этого предмета» [253, с. 103].

Ж.-Б. Сэй в определении цены подходит с практической точки зрения, и видит в ней «Количество монет, которое владелец их соглашается дать в

обмен за приобретаемый предмет, называется его ценой; это его рыночная цена…» [265, с. 30], «мерило его ценности» [265, с. 31].

Многих классиков политэкономии, как видно, отличало то, что слова «ценность» и «цена» [нередко] употреблялись… как синонимы, и сам Д. Рикардо, — говорит К. Менгер в «Основаниях политической экономии», — не всегда различал их. Но наиболее точно выражающиеся из новых писателей, чтобы не тратить понапрасну двух хороших терминов для обозначения одного понятия, стали употреблять слово «цена» для выражения ценности вещи по отношению к деньгам, количества денег, за которое обменивается вещь» [169, с. 193].

Последователи классических идей теории ценности (К. Маркс, например) придали «трудовой» основе цен понимание того, что «цена, или денежная форма товара, как и вообще их стоимостная форма, есть нечто, отличное от их чувственно воспринимаемой реальной телесной формы…» [162, с. 94], уточняя при этом: «Цена есть денежное название овеществлённого в товаре труда» [162, с. 99], «…показатель величины стоимости товара…, показатель его менового отношения к деньгам [162, с. 99], количество человеческого труда» [162, с. 95] или, как указывает М. Туган-Барановский, «в одном месте I тома «Капитала» Маркс определяет цену как денежное выражение ценности» [274, с. 95].

По-иному представляется понятийный аппарат цены у поколения «маржиналистов». Например, у К. Менгера цены — это «количества благ, входящие в явление обмена» [169, с. 162]. Учёный видит в них «привходящие явления, симптомы экономического выравнивания между человеческими хозяйствами» [169, с. 162], при этом «цена конкретного труда регулируется … подобно цене всех других благ сообразно с его ценностью» [169, с. 148].

Отметим среди прочего подход к «цене» Л. Мизеса. По его мнению, цена «есть только количество денег» [176, с. 78]. Конечно же, Л. Мизес не

рассматривал данную экономическую категорию как несущественную. Наоборот, в наиболее значимых его произведениях, и об этом мы уже сказали выше, вопросам цен уделено самое пристальное внимание.

Современное понимание термина мы находим у Й. Шумпетера. В его нестрогом определении цена представляется «просто результатом процессов, происходящих под воздействием многих индивидуальных оценок» [337, с. 128].

Отношение к категории «цена» достаточно широко, масштабно представлено во взглядах российских экономистов различных периодов. Остановимся подробнее на наиболее значимых из них. *Actis testantibus*[14] во мнениях российских исследователей цены, также, как у их зарубежных (австрийских, английских, немецких, французских и пр.) коллег, не прослеживается единение. Несмотря на пугающую потомков популярность марксизма в России конца XIX — начала XX вв., — как идеологи марксизма выступали [111, с. 359]:

— П. Струве («Критические заметки к вопросу об экономическом развитии России», 1894);

— М. Туган-Барановский («Периодические промышленные кризисы», 1894; «Русская фабрика», 1898);

— Г. Плеханов («К вопросу о развитии монистического взгляда на историю», 1895; «Обоснование народничества в трудах г. В.В.», 1896);

— С. Булгаков («О рынках при капиталистическом производстве», 1897);

— В. Ульянов («К характеристике экономического романтизма», 1897; «Экономические этюды и статьи», 1898; «Развитие капитализма в России», 1899).

По всему видно, в этот период отечественная мысль отличалась многообразием во взглядах на цену.

В «Основах политической экономии» М. Туган-Барановского, знако-

---

[14] (Лат.) — как свидетельствуют акты; по актам; по документам; по письменным свидетельствам.

мимся с предварительной трактовкой термина: «Цена товара — определённое количество какого-либо другого товара, требующегося (или действительно отданного) для приобретения определённого количества данного товара» [274, с. 88]. Тут же его уточнение: «Таким образом, мы получаем обычную формулу — цена товара есть определённое выражение его меновой ценности» [274, с. 88].

Даже в 20-е годы прошлого столетия, уже в Советском Союзе, в условиях нарождающегося безраздельного «господства» учения К. Маркса о цене и ценности (в официальной трактовке — стоимости), мы можем апеллировать к мнению экономистов, имеющих иные (некоторым образом) взгляды на предмет нашего исследования.

Одно из таких мнений принадлежит Н. Бухарину: «Цена есть… выражение ценностного отношения, — указывает Бухарин, правда, тут же уточняя, — Но не всегда» [46, с. 159]. Назвав цену «рыночным эмпирическим выражением ценности» [46, с. 382], он отмечает, что искомая категория «стоит в определённой связи с производительностью общественного труда и, следовательно, с величиной ценности (в марксовом её понимании)» [274, с. 88].

Известный советский учёный Я. Кронрод, представил цену в монографии «Деньги в социалистическом обществе» как: «стоимость, выраженная в определённом количестве денег, или денежная форма выражения товарной стоимости…» [133, с. 223].

Долгое время, — пожалуй, что можно говорить о пятидесяти или даже шестидесяти годах, — в отечественной экономике господствовала диктатура закона стоимости К. Маркса. Мы и сегодня без особого труда, на обычных примерах готовы доказать, что в понимании среднестатистического отечественного экономиста начала двадцать первого века цена ассоциируется с денежным выражением стоимости и по-иному данная экономическая категория пока не воспринимается.

Это можно объяснить, так как понимание цены К. Марксом «без всякого критического анализа повторялось сотнями и тысячами раз во всех учебниках политэкономии, энциклопедиях, литературе по ценообразованию и в других различных публикациях» [224, с. 6].

Следующий подход к понятию «цена» отражает лучшие традиции трудовой теории стоимости и рассматривает цену как «денежное выражение стоимости товара или денежное выражение овеществлённого в товаре общественного абстрактного труда» [149, с. 38].

Далее, как, впрочем, у большинства экономистов второй половины XX в., «тиражируется» догма: «Цена — сумма денег, уплаченная за единицу товара, эквивалент обмена товара на деньги, т.е. денежное выражение стоимости товара» [187, с. 5].

«Разнообразие» вносят авторы, определяющие цену, как простую функцию; термин при этом представляется: «Цена — это посредник и соизмеритель при обмене товаров на деньги», «фактор уровня, структуры и соотношения спроса и предложения», «инструмент образования прибыли», «главная составляющая инфляционных процессов», «средство влияния на инвестиционную политику», «орудие конкурентной борьбы» [187, с. 8], «цена есть функция от затрат на производство продукции и качества её» [321, с. 81], «инструмент коммерческой политики фирмы» [147, с. 9].

Весьма примечательным является то, что в последнее время практические шаги «догоняющей цивилизации» по переводу экономики страны на рыночные рельсы активизировали творческую инициативу и в теории цен, ценообразования появились новые подходы.

Так, вместо заученной «на века» формулировки: «Цена — это денежное выражение стоимости» или «цена — это экономическая категория, служащая для косвенного выражения величины затраченного на производство товара общественно необходимого времени», мы получили альтернативу. И теперь можем воспользоваться термином: «Цена —

фундаментальная экономическая категория, означающая количество денег, за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара» или же цена — это «денежное выражение как стоимости обмениваемых на рынке товаров, так и их полезности», представляющая собой «форму объективной связи между двумя полюсами рынка — спросом и предложением…» [233, с. 477].

В конце вместе с Е. Пуниным подытожим: «Итак, в политической экономической науке существовали два главных направления в познании природы цены. Одна — марксистская, признающая, что в основе цены лежит стоимость (затраты абстрактного труда) и другая — австрийская, считающая, что основой цены является полезность (потребительная стоимость) товара» [224, с. 24].

Теперь лишь остаётся выразить собственное мнение относительно рассматриваемого термина. Нам представляется возможным определить цену как «**экономическая категория, выраженная в деньгах и отражающая ценность блага**». Другая же авторская трактовка понятия носит прагматичный характер и имеет вид: «**Цена — есть выражение ценности блага по отношению к деньгам**».

Мы в общих чертах рассмотрели некоторые, в нашем понимании, важнейшие для целей настоящего исследования, базовые понятия: «ценность», «полезность», «цена». Приведённые выше примеры того, насколько активны учёные в попытке отыскать «философский камень» хозяйственных отношений, в частности, в вопросах измеримости операций товарного и товарно-денежного обмена, позволяют судить, что процесс познания в этой области не завершён.

Помня о том, что задача экономической науки «как почти всякой другой, заключается в том, чтобы собирать факты, систематизировать, истолковывать их и выводить из них надлежащие умозаключения» [163, с. 85], установим, что объединяет указанные выше дефиниции.

Объединяющим, пожалуй, есть то, что эти категории — «цена», «ценность» и «полезность» — обращены к экономическим благам, богатствам, которые «могут быть присвоены для пользы человека» [294, с. 25], и призваны удовлетворять наши потребности.

3.3. Специфика процесса ценообразования в коммерческих банках

Известно, что порядок формирования цен в командной экономике существенно отличается от аналогичного процесса в условиях рынка. И хотя в период трансформации экономики государственное управление является критически важным фактором, свободное, рыночное ценообразование не приемлет регулирующих процедур, а формируется исключительно под воздействием экономических интересов участников товарно-денежных отношений.

При этом индекс экономической свободы, определяемый как «количественный измеритель способности государства выполнять свои прямые обязательства и проводить либеральную экономическую политику» [106, с. 91], «следить за свободой конкуренции и предпринимательства» [343, с. 287], должен повышаться.

Опыт подсказывает, когда в отечественную плановую модель экономики стали «встраивать» рыночные элементы и «предполагалось соответственно перестроить финансовый механизм страны и банковскую систему, материально-техническое обеспечение производства путём перехода от централизованного фондирования к оптовой торговле средствами производства, систему цен и ценообразования, имея в виду не только перейти к новой структуре цен, учитывающей мировой опыт, но и постепенно осуществить переход от государственного регулирования цен к свободному ценообразованию» [168, с. 69], эта конструкция оказалась нежизнеспособной и разрушилась.

Ценовые механизмы даже в тех странах, где реформы продвинулись достаточно далеко, содержат много элементов, явно противоречащих характеристике рынка, например [29, с. 56]:

- пережитки или субституты распределительно-приказного механизма, такие как преимущественно административное распоряжение валютными и другими средствами или явное, либо скрытое административное вмешательство в производство;
- повсеместный контроль за уровнем и динамикой цен;
- бюрократические ограничения свободы выхода на новые рынки;
- массовое перераспределение между предприятиями средств из государственного бюджета;
- партийно-государственная «номенклатура» на руководящих должностях в банках, на предприятиях и т.д.

Таким образом, вне общего контекста реформы экономики, отдельные программы не только не дают положительного эффекта, но и наоборот, порождают болезненные явления в народном хозяйстве, усиливают разбалансированность потребительского рынка.

Рассуждения о ценах и способах их определения, возвращает к пониманию того, что эволюция теории ценообразования происходит на фоне двух незыблемых способов установления цен [328, с. 4 — 5]:

- централизованного способа, когда наряду с другими, большей частью политическими и социальными факторами, всё же учитываются производственно-сбытовые издержки;
- на основе соотношения между реально возникающим спросом и предложением данного товара; цена устанавливается по результатам его позиционирования на рынке.

Совершенно неважно, в какой области экономики функционирует то, либо иное предприятие, осуществляющее выбор цены на собственный товар или оказываемую услугу. Это может быть торговля, финансы,

производство, комплекс бытовых услуг, даже — спорт, либо образование. Определяющее здесь то, что связано с целями и задачами предприятия в конкретном бизнесе. Важна, при этом, и общеэкономическая обстановка, в которой осуществляется предпринимательство.

Конечно, существует и повсеместно применяется масса всевозможных комбинаций и модификаций указанных способов. О них *pro hic et nunc*[15] ещё будет идти речь. Кроме того, различимы субъекты ценообразования, то есть организации и предприятия, прибегающие к необходимости установления цен на собственную продукцию и услуги.

Говоря о практике формирования цен в коммерческих банках, уточним, что особенности кредитных организаций как институциональных экономических единиц, их уникальность в части предлагаемых на рынке продуктов, несомненны. Тем не менее, бесспорен и тезис о наличии единой теоретической платформы ценообразования для любого из участников процесса, будь то промышленные гиганты, малые предприятия торговли и общественного питания, транспортные фирмы, страховые компании или коммерческие банки.

Понятно, что единая теоретическая платформа не подразумевает схожести механизмов установления цен на кредитные ресурсы, ссуды и депозиты банков, услуги сапожной мастерской или стоматолога. Изучая опыт и сопоставляя практику ценообразования различных «родственных» финансовых институтов (коммерческие банки, страховые организации, кредитные союзы, кооперативы и товарищества, инвестиционные и пенсионные фонды), можно констатировать, наряду с трансфертом и тиражированием прав на применение определённых подходов, не существует единого и универсального порядка определения и установления цен, приемлемого для каждого из них.

---

[15] (Лат.) — в соответствующих условиях.

Демонстративное единообразие целей различных организаций, представленных на финансовом рынке, предполагает, всё же, применение различных инструментов. Более того, оценивая уровень, методы, стратегию и тактику ценообразования в среде коммерческих банков, функции и цели которых, как правило, совпадают, можно также увидеть и различия.

Среди наиболее значимых причин формирования различий мы выделяем уровень монополизации обслуживаемого рынка; отличия в номенклатуре и объёмах услуг; актуальное состояние и потенциальные возможностями платёжеспособного спроса клиентов; корпоративные традиции и внутрифирменную культуру; влияние человеческого фактора; состояние ресурсной и капитальной базы.

Уровень экономического соперничества на рынках финансовых услуг требует от банков более взвешенных действий в области цен; последняя, выполняя функции и решая задачи, «растеряла» важные преимущества, привычную «привлекательность» универсального инструмента давления на конкурентов и клиентов. Ещё А. Смит отмечал, что конкуренция лишает участников рыночного процесса власти над ценой и чем многочисленнее экономические соперники, тем скорее между ними возникает борьба за преимущества с помощью наращивания или сбивания цен, тем труднее им вступить в сговор.

Итак, переходим к сути вопроса. В чём же заключается специфика ценообразования в банках? Значительны ли различия (если они существуют вообще) ценообразования в банках и, к примеру, на промышленных предприятиях, в торговых фирмах или страховых обществах? Может быть, говорить об особенностях ценообразования в банках вовсе некорректно, поскольку процесс поиска и установления цен для всех един? Попытаемся ответить на эти вопросы.

Прежде всего, обратим внимание на терминологию, используемую в тех случаях, когда мы говорим о ценообразовании в коммерческих банках.

Изучение данного аспекта исследуемой проблемы позволяет сделать вывод о том, что понятийный ряд, применительно к ценообразованию непосредственно в коммерческих банках, несколько расширен. То есть, обращаясь к количественной характеристике банковской услуги, далеко не всегда, мы говорим только лишь о понятии «цена», ибо последняя принимает и иные формы.

В повседневной практике в коммерческих банках специалисты преимущественно оперируют другими понятиями, такими как: «***ставка***», «***норма***», «***тариф***», «***котировка***», «***расценка***», «***комиссия***», «***процент***».

Так, если «процент по банковской ссуде составляет 14% годовых», то мы предполагаем, что речь идёт о ***цене*** услуги коммерческого банка, в размере 14 процентов годовых.

Приобретая в банке валюту, мы обращаем внимание на действующие ***курсы*** иностранной валюты по отношению к валюте национальной: курс Банка России, курс покупки и курс продажи валюты коммерческим банком.

Цена услуги банка по инкассированию денежных средств и ценностей (инкассация) — это ***тариф*** на услуги инкассации.

А цена драгоценных металлов: золота, серебра, платины и палладия, установленная Банком России в качестве ориентира при совершении сделок покупки-продажи — это ***котировка***.

Рассуждая о проблемах определения нормы процента, Дж.Р. Хикс отмечал: «Процент — это цена, и как всякая другая цена должна определяться с позиций внутренне взаимозависимой системы цен. Проблема не состоит в том, чтобы определить норму процента *in vacuo*[16], — существует общая проблема определения цены в экономике, где практикуется заимствование и кредитование и где, таким образом, норма процента служит составляющей общей системы цен» [310, с. 266].

---

[16] (Лат.) — в пустом пространстве.

И, наконец, довершает иллюстрацию разнообразия форм цены на услуги банков взгляд Й. Шумпетера: «Процент — это элемент цены покупательной силы, позволяющий устанавливать свою власть (господство) над производительными благами» [337, с. 341].

Причину использования различных понятий применительно к одной и той же характеристике (то есть, цене) банковских услуг, как нам представляется, следует искать в специфике рынка финансовых (банковских) услуг. Это образование имеет весьма широкие границы как географические, так и предметные, и состоит из множества элементов, весьма диверсифицированных по форме и содержанию, по выбору групп потребителей [240, с. 30]. Известно, что в рамках рынка банковских услуг действуют так называемые «субрынки», каждый из которых отличает определённый вид услуг (рисунок 23).

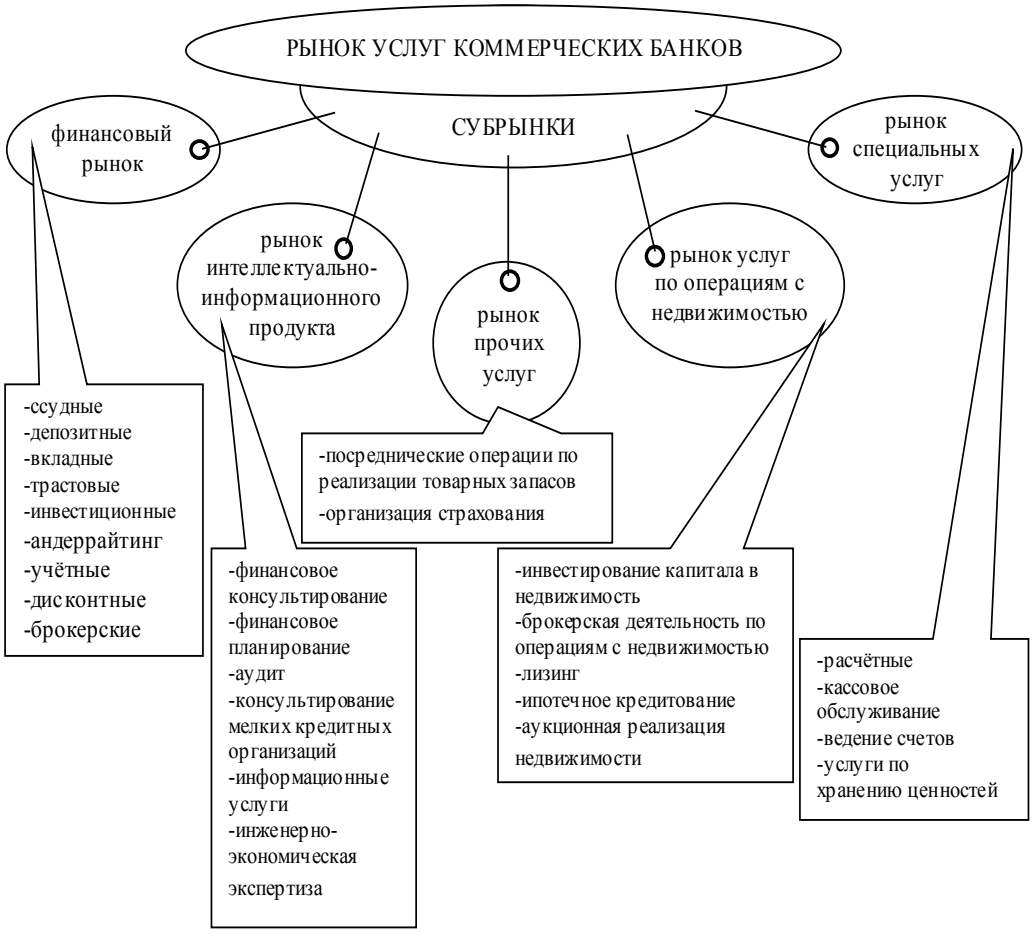


Рисунок 23 — Основные рынки и характеризующие их банковские услуги

Рынок этих услуг достаточно широк, разнообразен; на нём предлагаются различные, как традиционные банковские, так и «внедрённые» небанковские услуги, характерные для предприятий других отраслей. Очевидно, что процесс расширения такого рынка не угасает. Это процесс даже заметно активизирован.

Существует ряд причин, формирующих потребность в распространении новых банковских услуг. Одной из них следует считать государственное регулирование финансового сектора. Поскольку сохраняется «опасность отхода от примата экономики к приоритету государства и подмены процесса рыночной трансформации, направленного на становление рынка, процессом государственного регулирования» [93, с. 14], для банков актуальны задачи по активному поиску новых видов и форм банковских услуг, с использованием, например, модели «финансового универмага».

Среди прочих побудительных мотивов отметим стремление банков к диверсификации собственного бизнеса и завоеванию новых стратегических зон. Восприимчивые к сигналам об опасности банки всегда прибегают к диверсификации, если не могут достичь поставленных целей в рамках имеющегося бизнес-портфеля. Эти действия обусловлены, в том числе «насыщением рынка, общим уменьшением спроса, конкуренцией или устареванием продуктов фирмы» [19, с. 194].

К примеру, принцип действия современных американских банкиров сводится к непреклонному правилу: если клиент пришёл в банк, то не должно быть такой финансовой услуги, которую ему не могли бы оказать. Утверждение: «Успех банка зависит от того, насколько представляемые им финансовые услуги соответствуют общественному спросу, насколько они качественны и конкурентоспособны в ценовом отношении» [236, с. 5], очевидно, лишь подтверждает сказанное выше.

Процесс увеличения числа субрынков, количества оказываемых на

них банковских и прочих услуг объективно предопределён ходом развития банковского сектора экономики, и значит, способствует расширению понятия «цена», придавая ему новые формы.

Во всех перечисленных выше примерах цена, приобретая различные формы, тем не менее, остаётся всё тем же мерилом банковской услуги, отражая затраты на её осуществление; ценность для потребителя; отношение к ценам на аналогичные услуги банков-конкурентов и прочее.

Таким образом, существенные этимологические различия в словах, понятийно близких к слову «цена» — «ставка», «тариф», «котировка», «расценка», «комиссия», формируют определённую специфичность ценообразования в коммерческих банках. Не следует, между тем, считать, что лишь в этом и заключается особенность процесса. Это не так, поскольку существуют более весомые аргументы в пользу того, что ценообразование в коммерческих банках имеет характерные особенности.

Анализируя структуру цен на услуги банков, находим, что во многих случаях она существенно отличается от структуры цен, устанавливаемых на товары и услуги предприятиями и организациями нефинансового профиля. Кроме того, нередко уникальны и схемы их установления, в особенности там, где нашли учёт не только рыночная конъюнктура, но и реальные затраты коммерческого банка. Эти схемы используется в практике банков, а также тех финансовых организаций, которые оказывают аналогичные банкам услуги.

Обратимся, например, к структуре цены, устанавливаемой коммерческими банками на наличную иностранную валюту.

Выше уже было отмечено, что банки, предлагая населению услуги, связанные с валютно-обменными операциями, устанавливают два курса (цены): курс продажи и курс покупки валюты. Важно отметить, что операции банков с наличной иностранной валютой носят определённо спекулятивный характер, то есть, основная задача банка — получить

максимально возможную положительную курсовую разницу. В нашем случае формирование обменного курса происходит под воздействием ряда факторов, инициированных Правительством РФ и Банком России, коммерческим банком, определяющим обменный курс, банками-конкурентами и потенциальными клиентами, формирующими спрос. Некоторую роль играют и другие факторы, не обозначенные выше; их влияние не так заметно, носит неустойчивый характер и, как правило, эти факторы учитываются не всегда.

В ходе курсообразования, с учётом курса валюты, установленного Банком России к рублю Российской Федерации для целей учёта и таможенных платежей, определяется общий уровень обменной цены (или — обменного курса) иностранной валюты.

Обратим внимание, что на практике курс Банка России выступает в качестве обязательного параметра, учитываемого в цене предлагаемой банком иностранной валюты. То есть, иностранная валюта по отношению к российскому рублю, устанавливаемому Банком России, является фундаментом обменного курса в коммерческом банке.

Вот почему банки и частные лица, так внимательны к информации с торговых сессий валютной биржи. Обнародованная с сессии информация об уровне цен на иностранную валюту и ходе торгов является наиболее точным ориентиром тому, какие цены на валюту будут установлены в обменных пунктах банков на ближайший день.

Мерой, исключающей развитие всплеска спроса на иностранную валюту, вызванного действиями банков, является «предел отклонения курса покупки наличной иностранной валюты и платежных документов в иностранной валюте за наличные рубли от курса их продажи за наличные рубли в размере 15%» [6].

Эта, по характеру нерыночная ограничительная мера, остаётся вынужденной и, как отмечено, определяет отношение государства к попыткам

банков получить максимальную выгоду в период возможных финансовых потрясений и обострения накопительских чувств у населения.

Далее, опираясь на состояние конкуренции, уровень спроса на иностранную валюту, банк определяет норму спекулятивного дохода от операции и формирует величину обменного курса. Если обратиться к графическому изображению обменного курса иностранной валюты, то это будет выглядеть следующим образом (рисунок 24).

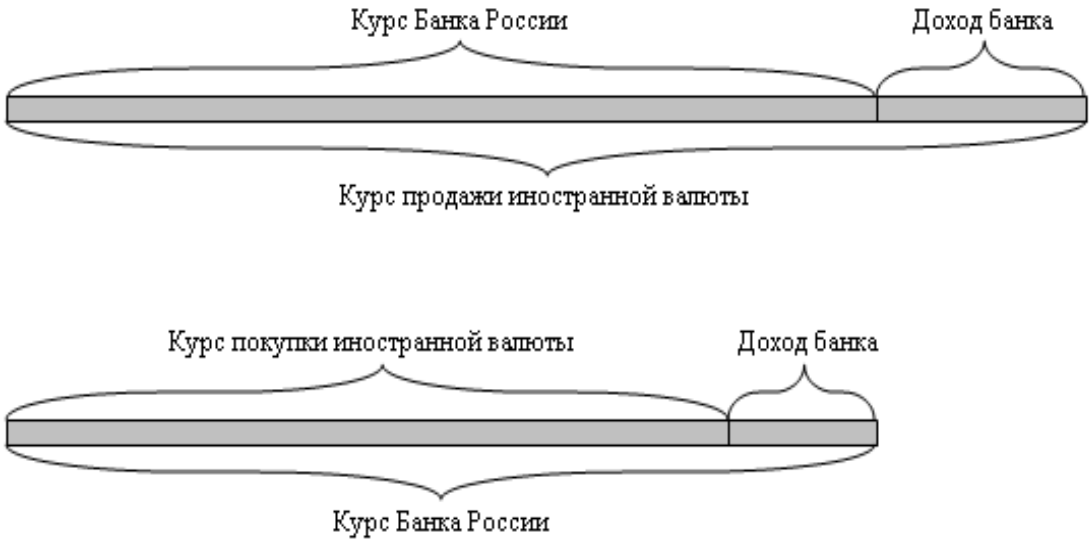


Рисунок 24 —Структура обменных курсов
наличной иностранной валюты

Характерно, что в структуре цены лишь два составных элемента: курс Банка России и запланированный коммерческим банком доход. И если установленный курс Центрального банка — неизменная (только в рамках одного операционного дня) для всех банков величина, то значение дохода может изменяться в зависимости от решаемых банком задач, условий ведения бизнеса, состояния ресурсов и активов кредитной организации, ликвидности баланса.

На примере обменных валютных курсов дана иллюстрация структуры цен и порядка их образования в банках. Конечно, подобные схемы ценообразования не могут быть применимы, допустим, в реальной экономике, где в основе цены, всё же, лежат затраты.

Известно, что цена продукта или услуги определяет и характеризует доходы и прибыль, получаемую экономическим субъектом на соответствующем его бизнесу рынке; нередко отражает понесённые расходы. Между тем, если мы обращаемся к ценам в банках, всё тем же, к примеру, обменным курсам, то можем обнаружить, что здесь цена выступает в качестве инструмента регулирования банковской ликвидности. Остановимся на этом моменте.

Наличная иностранная валюта, точнее сказать, её объём, играет заметную роль в том случае, когда банку необходимо произвести выравнивание рублёвой ликвидности, состояние и объём которой крайне важны для устойчивой и эффективной финансово-экономической деятельности банка.

Общеизвестно, что избыток рублёвой ликвидности создаёт некоторый запас прочности в вопросах потенциальной готовности банка вовремя рассчитаться по своим обязательствам. Но при таком положительном эффекте, запас ликвидности создаёт ненужную нагрузку на банковские доходы. Поскольку ликвидность кредитной организации обеспечивается участием банковского капитала в низкодоходных, либо и вовсе бездоходных активах, её формирование в объёмах, превышающих необходимые нормы, оценивается как экономически неоправданное.

Дефицит ликвидности, в свою очередь, формирует проблемы иного качества. На фоне расширяющихся возможностей банка по получению доходов, открываются негативные перспективы: резко возрастает вероятность того, что банку не удастся своевременно и в полном объёме исполнять свои обязательства перед кредиторами.

Таким образом, банк встречается с определённым противоречием, которое преодолевается после дополнительных усилий и взвешенного подхода к рациональному формированию необходимого объёма ликвидных активов. А одним из применяемых инструментов данного

регулирования как раз и выступает иностранная валюта с соответствующим обменным курсом. Механизм решения вопроса достаточно прост и широко применим коммерческими банками.

Если у коммерческого банка образовалась излишняя рублёвая ликвидность, его действия направлены на ограничение поступления в кассу национальной валюты. Это достигается благодаря тому, что банки ограничивают продажу иностранной валюты и, *vice versa*[17], существенно расширяют её покупку. То есть, устанавливая повышенный курс продажи валюты, банк будто бы указывает на то, что он готов в краткосрочной перспективе (день-два) уступать конкурентную борьбу на рынке продаж.

Такие действия создают иллюзию присутствия кредитной организации на рынке, поскольку реальных операций по продаже валюты, ввиду её неконкурентного обменного курса, практически нет. Это же свидетельствует в пользу излишней ликвидности банка и необходимости её снижения. Что касается курса покупки, наоборот, он должен быть конкурентным среди курсов других банков и достаточно приемлемым для покупателей.

Подобная стратегия позволяет коммерческому банку активно скупать у населения наличную иностранную валюту и быстро снижать излишнюю рублёвую ликвидность.

Напротив, если банк испытывает дефицит рублёвой ликвидности, его действия на рынке продажи иностранной валюты иные; они направлены на снижение ценовых барьеров. То есть, продажа иностранной валюты осуществляются по низкому, максимально привлекательному валютно-обменному курсу. Логика такой стратегии очевидна: предлагая иностранную валюту на продажу по низким ценам, коммерческий банк активизирует её реализацию, обеспечивает тем самым поступление рублёвой

[17] (Лат.) — наоборот.

выручки и формирует рублёвую ликвидность. А вот низкие цены покупки наличной валюты сдерживают отвлечение рублёвых средств, поскольку резко снижаются объёмы операций по покупке валюты.

Таким образом, обменный курс иностранной валюты способствует восстановлению паритета между желанием получить значительные доходы и необходимостью удерживать нормальную ликвидность, проявляя тем самым ещё одну специфичную грань банковского ценообразования.

Специфичность банковского ценообразования прослеживается и в применяемых методах. Едва ли в других областях экономической деятельности человека мы способны отыскать такое же разнообразие одновременно применяемых подходов к цене, как в банках.

Как правило, субъекты экономики и права поставлены в условия ограничения и не могут использовать весь спектр известных стратегий ценообразования. Между тем, процесс установления цен в банках предлагает широкий выбор методов. Тому есть определённые объяснения, главное из которых — состояние отношений коммерческого банка и его клиентов. Это важный аспект и на этом вопросе мы остановимся чуть ниже.

Поскольку при изложении данного вопроса нам необходимо защитить тезис о специфичности банковского ценообразования, решение данной узкой задачи не подразумевает масштабной демонстрации известных методов установления цен, используемых коммерческими банками. Ограничимся лишь тем, что проиллюстрируем некоторые из них.

Когда речь идёт о ценообразовании, сопровождающем такую банковскую услугу, как предоставление ссуды, следует особо подчеркнуть, что это наиболее ответственная задача в области ценообразования в банке. К тому же, это ещё и сложная проблема выбора между прямыми интересами банка и его клиента, которые, как известно, совпадают лишь в том, что оба стремятся максимизировать собственную прибыль. Успешная реализация этой задачи, применительно к услуге по выдаче банковских ссуд, во

многом определяет финансовое благополучие и имидж банка.

Как свидетельствует анализ мирового и отечественного опыта, существует несколько схем определения величины ссудного процента.

В одних случаях коммерческий банк ставит перед собой задачу погасить затраты и получить прибыль.

В других — банки, расширяя своё присутствие на рынке, и занимая недостаточную его долю, осуществляют демпинговое ценообразование и размещают ресурсы по ценам ниже их привлечения.

Третья группа банков и вовсе осуществляет ценообразование, ориентируясь лишь на уровень цен конкурентов.

П. Роуз, рассматривая практику установления ставки по кредиту, характеризует следующие модели ценообразования [236, с. 230 — 235]:

— ***ставка по кредиту по принципу «стоимость плюс»***. Основное требование к коммерческим банкам в этом случае — предельно знание собственных расходов. При установлении процентных ставок с использованием данного метода очень важно, чтобы банк имел достаточно эффективную систему управленческой информации. Модель ценообразования «стоимость плюс» предполагает, что процентные ставки по любому кредиту устанавливаются на основе компонентов:

1) стоимость привлечения соответствующих ресурсов для банка;

2) банковские операционные расходы, отличные от расходов по привлечению ресурсов, в том числе заработная плата сотрудников соответствующего кредитного подразделения и стоимость материалов и оборудования, необходимого для выдачи кредитов и контроля за ними;

3) компенсация банку за уровень риска невыполнения обязательств;

4) желаемая маржа прибыли по каждому кредиту для осуществления достаточных выплат в пользу акционеров банка.

— ***модель ценового лидерства***; модель преодолевает отдельные недостатки ценообразования по принципу «стоимость плюс», в частности,

полное игнорирование такого важного фактора как конкуренция. В соответствие с моделью ценового лидерства, процентная ставка по кредиту определяется как *сумма базовой ставки* (такую ставку ещё называют прайм-рейт, и она включает желаемую для банка маржу прибыли сверх операционных и административных расходов) *и надбавки* (понимается сумма премии за риск неисполнения обязательств, уплачиваемая первоклассными заёмщиками и премии за риск, связанный со срочностью, уплачиваемая заёмщиками, обращающимися за долгосрочным кредитом).

— ***установление ставки ниже прайм-рейт***; данный подход рассматривается как дальнейшая модификация действующих систем установления процентных ставок по кредитам на основе ставок прайм-рейт и учитывает конкурентное положение коммерческого банка. Рассчитывается процентная ставка как *сумма процентных расходов по привлечению средств на денежном рынке и надбавки для покрытия риска*.

— ***модель установления максимальной ставки (ставка «кэп»);*** в основе работы данной схемы ценообразования лежит использование ставок «кэп» — согласованного верхнего предела ставок вне зависимости от будущей динамики процентных ставок.

— ***установление ставки по принципу «стоимость — доходность»;*** функционирует данная модель благодаря наличию трёх компонентов:

1) оценки совокупного дохода по кредиту в условиях различных уровней процентных ставок и прочего вознаграждения банку;

2) оценки чистой суммы предоставляемых в кредит средств за вычетом любых депозитов, которые заёмщик обязуется держать в банке и с учётом требований к резервированию;

3) оценки прибыли по кредиту до налогообложения путём деления оценочного дохода по кредиту на чистую сумму предоставленных в кредит средств, которыми будет фактически пользоваться заёмщик.

Обратимся к наиболее распространённой в отечественной практике

модели установления цен — «стоимость плюс». Известно, что банк осуществляет свою деятельность благодаря наличию в ресурсной базе средств клиентов, привлечённых, как правило, на условиях платности, срочности, возвратности. Платность привлечённых ресурсов по большей мере и является точкой отчёта, определяющей цену банковской ссуды. То есть, коммерческий банк, формируя цену на данную услугу, предусматривает полное погашение понесённых им затрат по привлечению ресурсов.

В случае определения значения цены ссудного капитала, когда банк опирается на модель «стоимость плюс», важным является необходимость учёта в цене услуги части операционных расходов, а также собственной прибыли. Поэтому упрощённая модель ценообразования может иметь вид:

$$\text{Ссудный процент} = \text{Затраты по привлечению кредитных ресурсов} + \text{Расходы по обеспечению кредитной деятельности банка} + \text{Маржа банка}$$

Итак, издержки коммерческих банков при проведении ссудных операций представлены двумя компонентами, каждый из которых состоит из отдельных, самостоятельных элементов (рисунок 25).

Рисунок 25 — Группировка компонентов затрат коммерческого банка при расчёте величины ссудного процента

С аналогичной схемой мы сталкиваемся, когда речь идёт о ценах на банковские депозиты, то есть привлекаемые коммерческими банками ресурсы физических и юридических лиц.

Как и в случае с кредитованием, при решении вопросов относительно цен на услуги по содержанию депозитов, менеджмент сталкивается с дилеммой: банки должны обеспечивать достаточно высокие процентные доходы клиентам для привлечения и удержания их вкладов, но также должны избегать слишком высоких процентных ставок, которые могут поглотить любые прибыли, полученные от использования привлечённых банком депозитов частных лиц и корпораций.

Успешное разрешение указанной дилеммы банки связывают с возможностями различных методов, применение которых позволяет обеспечить кредитной организации достижение желаемого результата. Нет необходимости более детально останавливаться на конкр5тных методах; они аналогичны тем, о которых уже сказано выше, с той лишь разницей, что при кредитовании банки стремятся к получению максимального дохода, а депозитная политика предполагает минимизацию затрат по обслуживанию привлечённого капитала.

Успех банка на рынке во многом определяется умением менеджеров кредитной организации в общении с клиентами пользоваться эффективными методами, например, гибкостью при принятии решения.

Индивидуальный подход к клиентам широко и небезуспешно применяется практически во всех областях экономики: в промышленности, на транспорте и связи, строительстве, торговле, общественном питании. Но именно в случае с коммерческими банками можно говорить об особом отношении сторон (банка и его клиента) к вопросу ценовых льгот.

«Массовое» ценообразование, направленное на привычные и предназначенные для большинства клиентов услуги, далеко не всегда в состоянии обеспечить качество ресурсной базы, низкие риски активов, в целом

высокоэффективную деятельность кредитной организации. В отдельных случаях цены на услуги банка принимают не совсем привычные количественные параметры и предназначены для обслуживания определённых клиентов. В этом мы видим некоторую особенность ценообразования в коммерческих банках.

Для розничного банка крайне важно иметь общее позитивное клиентское окружение. Важная роль при этом отводится развитию практики эксклюзивного подхода к отдельным, так называемым *VIP*-клиентам. Такие клиенты получают услуги по ценам, значительно отличающимся от широко рекламируемых цен. «Часто бывает так, — замечает А. Алчиан, — что затраты, которые необходимо нести для интернализации внешних эффектов, превышают ценность этих эффектов, но тем не менее их всё равно стоит осуществить, если они влекут за собой рост выручки, прибыли и размеров предприятия» [17, с. 427].

«Негативный выбор» банка продиктован ожидаемой полезностью от дальнейшего сотрудничества с клиентом:

$$U(1+\xi_0) \geq (1-\delta)U(1+\xi) + \delta U(0);$$

где: $U(1+\xi_0)$ — ожидаемая полезность от сотрудничества с клиентом;

ξ_0 — доходность по операциям банка с клиентом;

δ — вероятность негативного сценария для банка;

ξ — показатель расходов по операциям с клиентом;

$\delta U(0)$ — сумма «обязательного» дохода от операций, скорректированная на вероятность негативного исхода.

Отечественная и зарубежная практика подтверждает, что подобная дифференциация подходов к клиентам, оправдана и находит широкое применение. Пожалуй, ни в какой иной отрасли экономики, кроме финансовой, нам не отыскать столь широкого применения индивидуальных схем работы. Известны примеры, когда банки ряда стран особое

внимание уделяют «корпоративным клиентам с показателями оборота, превосходящими $50 млн, уровнем экспортных продаж свыше $8 млн, соотношением задолженности и собственного капитала не более 50% и с порядком погашения ссуд и выплатой по ним процентов как минимум 5 раз в год. За такие счета разгорается адекватная цене вопроса конкурентная борьба, на которую уходит немало средств» [258, с. 185].

Индивидуальные схемы обслуживания по ценам отличным от предлагаемых подавляющему большинству клиентов приобретают черты обязательных и во многих случаях отличают успешные банки от «середнячков» в банковском бизнесе. Тем самым банки удерживают на обслуживании значимых клиентов, формируя имидж надёжных банков. Альтернатива такому ценообразованию ясна и ведёт к переходу некоторой части клиентов на обслуживание в другие, более лояльные к корпоративным клиентам банки.

Обратимся ещё к одной специфичной стороне банковского ценообразования. Известно, что банковский сектор, в связи с его особенной ролью в экономике страны, находится под постоянным государственным контролем. Создан и до некоторой степени успешно функционирует механизм регулирования банковской деятельности, который оказывает мощное воздействие и на цены, устанавливаемые коммерческими банками. По-видимому, никакая другая область экономической деятельности не ощущает такого мощного государственного давления. Исключение составляют отдельные государственные предпринимательские структуры и крупные монополии.

Обратим внимание ещё на один специфичный момент ценообразования в банках — монополизм. Справедливо замечание о том, что это явление на рынке финансовых услуг не только не искоренено, напротив, развивается и даже «поддерживается» государством. Очевидно, что отечественная законодательная база в области монополизма слабая;

разработана крайне слабо и способствует развитию неэкономических методов борьбы. «Если государство не может создать соответствующую институциональную структуру, — поддерживает сторонников государственного вмешательства на ранних этапах рынка Г. Колодко, — возникают «провалы» рынка и верх берёт неформальная институционализация» [127, с. 27].

Наиболее значимым документом в этой области является Конституция РФ, определившая основу отношения к монополизму (ст. 34), при котором «не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию» [1, с. 11].

Эти вопросы нашли отражение и в федеральных законах, например, «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», где определены «организационные и правовые основы предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции» [4] на товарных рынках; «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» рассматривающем в качестве предмета регулирования «отношения, влияющие на конкуренцию на рынке ценных бумаг, рынке банковских услуг, рынке страховых услуг и рынке иных финансовых услуг и связанные с защитой конкуренции на рынке финансовых услуг» [3].

Кроме того, в рамках требований российской Конституции сформулированы антимонопольные правила, выведенные в ст. 32 федерального закона «О банках и банковской деятельности», в соответствии с которыми «кредитным организациям запрещается заключать соглашения и осуществлять согласованные действия, направленные на монополизацию рынка банковских услуг, а также на ограничение конкуренции в банковском деле» [2].

К нормативно-правовым актам, направленным на защиту рынка от произвола банков-монополистов можно отнести, пожалуй, ещё и

Уголовный кодекс РФ, нормы которого (ст. 178 «Недопущение, ограничение или устранение конкуренции» гл. 22 «Преступления в сфере экономической деятельности») обозначают борьбу антимонопольных органов уголовно-правовыми средствами.

Ограниченная по объёму и неоднозначная по содержанию законодательная база банковского монополизма не отвечает на целый ряд вопросов. Как, к примеру, на практике министерство по антимонопольной политике реализует контроль исполнения положения гл. 4 закона «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг», запрещающего федеральным органам исполнительной власти РФ «предоставлять одной или нескольким финансовым организациям льготы, ставящие их в преимущественное положение по отношению к другим финансовым организациям, работающим на одном и том же финансовом рынке» [3]?

Ну, а если уж не силами администрации субъекта федерации, а исключительно собственным умением банку удалось сконцентрировать в пассивах большую часть «бюджетных» счетов, фактически перекрыв рынок наиболее привлекательных краткосрочных ресурсов для банков-конкурентов, то как в этом случае будут оцениваться действия и состояние банка? Недобросовестная конкуренция? Доминирующее положение? Монополизация рынка? Есть же примеры, когда банки выстраивали свою ресурсную базу на тридцать и более процентов за счёт бюджетных средств.

Институт уполномоченных банков, действующих как в центре, так и на периферии позволяет властным структурам влиять на концентрацию и активное использование в коммерческих целях бюджетных средств, снижая конкурентные возможности других коммерческих банков. Протекционизм органов федеральной и субфедеральной власти обеспечивает избранной части коммерческих банков поступление бесплатных ресурсов и создаёт льготный режим ведения банковского бизнеса. Перевод счетов бюджета на казначейскую основу едва ли решил

эту проблему. Поскольку из всяких правил всегда существуют исключения, изменение бюджетного кодекса как раз и следует рассматривать в качестве меры по поддержанию монополизма на рынке услуг банков.

К вопросам, не имеющим пока законодательного решения, следует отнести и состояние крупнейшего российского монополиста де-факто — Сбербанка, концентрация денежных средств населения у которого, превышает пятьдесят процентов.

Не имея официального статуса банка, действия которого направлены на монополизацию рынка банковских услуг и ограничение конкуренции в банковском деле, Сбербанк России, тем не менее, сосредоточил в своих пассивах большую часть рублёвых и инвалютных средств населения из общего числа денег, доверенных частными лицами банкам. Таким же образом выстраивает и кредитную политику [334, с. 20 — 21].

В последнее время действительный статус отдельных российских банков стал вызывать повышенный интерес общественности. Появились мнения, выражающие озабоченность монопольным положением наиболее влиятельных из них: «Истинная демонополизация рынка банковских услуг в том смысле, как её трактует закон (закон «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» — *Ю.Г., Ю.Р.*) без разрушения самой структуры Сбербанка невозможна (что в краткосрочной перспективе и невозможно, и нежелательно)» [219, с. 15].

Каким же образом монопольное положение ряда коммерческих банков влияет на процесс ценообразования услуг?

Прежде, чем говорить об этом влиянии определимся с типом рынка. С точки зрения монополизации рынок банковских услуг, если его рассматривать как единый рынок, следует определить как рынок несовершенной конкуренции. Это утверждение вытекает из состояния данного рынка: на рынке действует ограниченное число системообразующих банков, поддерживаемых в различных формах государством,

органами управления субъектов федерации и занимающих господствующее положение на рынке. Это же обстоятельство характеризует рынок банковских услуг как олигополию.

Ценовое давление, а иногда и диктат банков-монополистов можно наблюдать в различных сферах ведения банковского бизнеса.

Наиболее отчётливо это давление проявляется на рынках стратегически важных, значимых для любого коммерческого банка, там, где происходит непосредственное формирование и размещение банковских ресурсов. Занимая доминирующее положение на рынках федерального, регионального или же муниципального уровня, коммерческие банки имеют возможность влиять на общий уровень цен предлагаемых услуг, добиваясь при этом роли ценового лидера.

Раньше мы говорили о практике создания и укрепления позиций уполномоченных банков, формирующих ресурсную базу за счёт бюджетных средств. Индульгенция в отношении указанных ресурсов, полученная уполномоченными банками, обеспечивает реальные преимущества перед банками-конкурентами.

Среди таких преимуществ — экономическая основа ведения долгосрочного ценового спора на наиболее привлекательных рынках. Известно, что в условиях олигополии метод ценовой конкуренции теряет актуальность (длительное её ведение истощает банковские ресурсы). На многих рынках предпочтение всё чаще отдаётся неценовым методам экономического соперничества.

Вместе с тем, когда речь идёт о возможностях уполномоченных банков, с точки зрения ценовой конкуренции им нет равных. Поскольку себестоимость привлечённых ими ресурсов ничтожно мала, а внутренняя стоимость банковских услуг сопоставима с банками-конкурентами, общая «цена» ресурсной базы позволяет уполномоченным банкам удерживать, к примеру, на рынке кредитования юридических лиц наименьшую из

возможных конкурентных величин ссудного процента, обеспечивая при этом отбор и кредитование наиболее эффективных проектов.

Другим примером влияния монопольного положения банка на состояние цен банковских услуг может служить практика установления процентных ставок на депозиты физических лиц.

Зарубежный опыт свидетельствует, что в условиях жёсткой конкуренции борьба за данную группу депозитов, открываемых в коммерческих банках, не позволяет отдельным банкам осуществлять на финансовом рынке контроль над ценами. Здесь не отдельные банки, а рынок, в конечном счёте, устанавливает уровень цен.

В отечественной практике большинство банков из тех, которые располагают лицензией Банка России на привлечение средств населения и имеют в своём арсенале набор различных видов вкладов, различающихся по срокам привлечения и цене, основные параметры депозитов формируют под влиянием ценовых и прочих характеристик банков, занимающих доминирующее положение.

Выступая в качестве ценовых ориентиров, процентные ставки, устанавливаемые банками-лидерами, обозначают интервалы, в пределах которых прочие банки реализуют депозитную политику. Изменение цен на некоторый вид или целую группу вкладов банком-лидером служит сигналом для соответствующей корректировки цен прочими банками.

С проявлением недобросовестной конкуренции со стороны доминирующего банка можно столкнуться и на рынке валютно-обменных операций. Специфика ценообразования услуг банков при покупке-продаже наличной иностранной валюты такова, что уровень цен (нижний и верхний пределы курсов валют, устанавливаемых коммерческими банками), в законодательном плане практически не ограничен.

Исключением являются ограничения, устанавливающие предел отклонения курса покупки наличной иностранной валюты и платёжных

документов в иностранной валюте за наличные рубли от курса их продажи за наличные рубли в размере 15%.

По разным причинам, носящим тактический характер (избыток или недостаток инвалюты, решение о необходимости изменения доли, занимаемой на рынке, проблемы рублёвой ликвидности и т.п.) банки могут прибегнуть к ценовым атакам на конкурентов, устанавливая курсы иностранной валюты, неадекватно отражающие состояние цен на рынке. Доминирующее положение в этом случае позволяет банку «скорректировать» рыночную цену в своих интересах.

В рамках изучения практики ценообразования и воздействия на цены со стороны банков-монополистов необходимо обратить внимание ещё на один аспект. Финансовые организации (коммерческие банки в том числе), занимающие доминирующее положение, как это определено законом «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг», не имеют права устанавливать цены банковских услуг такими, как это им представляется необходимым в каждом конкретном случае.

На это прямо указывает статья «Злоупотребление финансовой организацией доминирующим положением». При этом «установление при заключении договора необоснованно высокой (низкой) цены на предоставляемую финансовую услугу» рассматривается как противоправное действие, нарушение антимонопольного законодательства, влекущего за собой определённую «гражданско-правовую, административную или иную ответственность».

Напомним, не все банковские услуги являются предметом контроля со стороны федеральных и территориальных антимонопольных органов. Из перечня видов финансовых услуг, подлежащих антимонопольному регулированию, выпадают операции и услуги, оказываемые банками, но не относящиеся к банковским операциям и услугам.

Общеизвестно, что коммерческие банки осуществляют свою деятельность на различных рынках.

На рынке услуг по операциям с недвижимостью банки осуществляют многоплановую брокерскую деятельность, инвестируют капитал в недвижимость, проводят ипотечное кредитование, аукционную реализацию объектов недвижимости. На рынке интеллектуально-информационных продуктов банки осуществляют финансовое консультирование физических и юридических лиц, финансовое планирование и консультирование небольших кредитных организаций, информационное обслуживание, экономическую экспертизу проектов.

Значительно, и не без основания, расширен интерес банков к услугам на рынке так называемых специальных услуг, среди которых можно выделить наиболее заметные услуги: расчётно-кассовое обслуживание, ведение банковских счетов, хранение ценностей. В рамках диверсификации услуг и расширения стратегических зон ведения бизнеса банками активно осваиваются другие рынки и предлагаются новый ряд услуг.

Среди новейших услуг, освоенных банками и предложенных ими на рынках — брокерские услуги по купле-продаже страховых полисов, участие в деятельности страховых компаний, брокерские операции с ценными бумагами, консультирование в области налогообложения, управление пенсионными программами, финансовое консультирование руководящего персонала предприятий-клиентов, предложение займов по программам развития малого бизнеса и другие.

Налицо расширение номенклатуры неконтролируемых антимонопольными органами услуг, операций и сделок, проводимых коммерческими банками. Следовательно, потенциальная монополизация отдельных рынков некоторой частью банков, опережает законодательную базу и подтверждает её слабость.

Итак, нами рассмотрены некоторые особенности ценообразования,

практикуемого в коммерческих банках. Обращаясь к данной теме, мы не ставили перед собой задачу возбудить интерес возможных оппонентов к спору, развить дискуссию в данном направлении. Наша задача более скромная и состояла в том, чтобы обозначить сам факт существования специфики ценообразования в банках и охарактеризовать её проявление.

Из этого следует:

1. Ценообразование, осуществляемое в коммерческих банках, если его сопоставить с аналогичным процессом в других областях и сферах экономики, обладает определённой спецификой. В отдельных случаях институция установления цен и вовсе уникальна, поскольку относится к операциям и услугам, осуществляемым только банками.

2. В практике банковского ценообразования понятие «цена» приобретает и иные формы такие как: «тариф», «комиссия», «ставка», «расценка», «котировка». Несмотря на этимологические различия, эти понятия, тем не менее, несут единую смысловую нагрузку и с тем же эффектом характеризуют отношение банка и его клиентов к услуге.

3. Обращают на себя внимание некоторые характерные особенности структуры цен на услуги банков.

4. Отмечаем, ценообразование в банках используется с целью управления ликвидностью. В банковской практике данный инструмент достаточно применим, эффективен; что немаловажно с позиции рассматриваемой темы — уникален с точки зрения экономики вообще.

5. Процесс образования цен на услуги коммерческих банков отличается многообразием применяемых методов. Здесь используются практически все известные методы. Важно отметить, что ценообразование в банках нередко строится на основе индивидуальных схем, которые подбирается как для конкретной услуги, так и для определённого потребителя.

6. В банковской сфере, как нигде более, прослеживается мощное государственное влияние. Особая регулирующая роль государства

ощущается в ходе ценообразования в банках. Различают прямое и косвенное «участие» государства в процессах ценообразования.

7. Монополия в чистом виде, особенно, если вести разговор о монополиях на рынках банковских услуг, относится к числу редких явлений. Между тем, отмечается устойчивая тенденция роста рыночной власти, при которой способность банков влиять на цены услуг не знает границ.

ГЛАВА IV

ИСХОДНЫЕ ПОСЫЛЫ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

4.1. Анализ практики ценообразования в коммерческих банках

Мы постоянно акцентируем внимание на том неоспоримом факте, что применительно к банкам, каталлактика — наука о меновых отношениях и ценах — (если вообще понятие «наука» применимо к простой сумме знаний в этой области) остаётся слабо разработанной. Сложившаяся практика установления цен не обобщена, поскольку до последнего времени досконально не изучена и не подвергалась строгому критическому разбору. Имеющиеся отдельные, во многом отрывочные знания, первые попытки какой-либо систематизации в этой области не являются доказательством тому, что в этом направлении действительно развивается научный интерес. Вместе с тем, нам не известны имена тех, кто стремится принизить роль цен и ценообразования в банках и оспаривает актуальность проблемы. Наоборот, в последнее время число исследователей основ и закономерностей ценообразования заметно возросло; к решению этих вопросов подключаются и учёные, и практики.

Важным позитивным симптомом последнего времени стало существенное расширение круга изучаемых проблем. Например, традиционная область исследования цен в банках обычно ограничивалась изучением цены за пользование капиталом, то есть ссудным и депозитным процентом. Эта, по всем признакам продуктивная тема, муссировалась на протяжении многих столетий. При этом вопрос рассматривался в различных аспектах: от психологической оценки этичности передачи денег «в рост» и клеймения тех, кто этим «ремеслом» занимался, до строго научных обоснований «нулевой» или же отрицательной ставки процента.

Но, несмотря на то, что эта дефиниция была неплохо изучена и многократно описана в монографиях и тут наука далеко не продвинулась. «Что представляет собой классическая теория процента? — пытается понять логику разработчиков нормы процента Дж.М. Кейнс — Это нечто, на чём мы все были воспитаны и что мы до самого последнего времени принимали почти без оговорок. И всё же, оказывается, нелегко дать её точную формулировку или отыскать её ясное изложение в главных работах современной классической школы» [117, с. 272]. При всей сложности логической операции, раскрывающей содержание имени «банковский процент», многовариантности ответов, полное выявление сути указанного понятия остаётся непреложным правилом для определения сущности объекта, закономерностей его поведения.

Парадоксально, но ни А. Маршалл, ни Ф.И. Эджуорд, ни А. Пигу, ни другие исследователи не имели последовательно развитой теории процента. Что же тогда можно говорить о других формах цены на услуги банков? «Тарифы», «курсы», «комиссии» и иные «цены» оказались не только слабо проработанными темами; в рамках научной проблематики они и вовсе выпали из предметной области исследования. До сих пор вопрос о ценах в банках, каких бы то ни было комплексах или системах их определения, воспринимается не иначе как пустой звук, ни к чему не приводящая демагогия. В большинстве случаев попытки возбудить дискуссию в отношении цен, уровня и пределов их колебаний, обратить внимание на механизм ценообразования в банках терпят фиаско. Причины этому известны и в условиях, обозначенных нами, как полное отсутствие теории ценообразования в банках, нельзя рассчитывать на иной результат.

По нашему мнению, крупнейшей ошибкой является то, что в обстоятельствах фактического распада банковских систем, — последствия этого процесса имеют отношение не только к банкам, — находят поддержку и развиваются идеи любыми способами сохранить показатели эффективно-

сти банковских структур и не потерять статус специфичного, уникального агента рыночных отношений. Такая позиция тем более опасна в условиях выравнивания прав коммерческих банков и прочих участников товарно-денежных отношений, функционирующих на тех же сегментах что и банки; развивающегося своеобразного протеста против государственной опеки кредитных организаций.

Изощрённость форм протеста: открытая и завуалированная критика политики денежных и регулирующих властей, ратующих за усиление патерналистской роли; взгляды учёных и практиков на проблему трансформации рынка, расширяющейся банковской монополии и управляемой конкуренции; практические шаги (например, по образованию Европейского центрального банка) по исключению «лишних звеньев» в цепи денежно-кредитных отношений; возникающие очаги «сопротивления» отдельных банковских систем диктату со стороны международных инстанций (примером может служить скептическая позиция банков США в отношении правил Базельского комитета); объективно существующие процессы глобализации государств, их экономик и отдельных экономических агентов, — в который раз подтверждает реальность опасности, угрожающей банковскому сообществу.

Характерная, часто возникающая неразбериха с тем, какие именно цены необходимо использовать в той, либо иной рыночной ситуации, каждый раз лишь подтверждает правоту выводов, к которым мы пришли в третьей главе. Уровень и полнота теоретической проработки ценообразования самым тесным образом увязаны с практическими результатами деятельности конкретного банка. Совершенно очевидно что, приняв на вооружение один только опыт поведения на рынке, здравый смысл, и отвергнув теорию (в некоторых случаях теория попросту отсутствует), менеджерам банка не удастся предельно точно отразить «настроение» рынка и предложить в отношении своих услуг единственно верную цену. В

том случае, если нет предварительного, но точного (приближенного к точному) ответа, цены фактически лишь угадываются.

Доминирующему банку «до опыта» неизвестно, как отреагируют потребители на повышение цен. Проблематически достоверные суждения (мнения) его специалистов по этому поводу не добавят знаний о цене даже в том случае, если банк предлагает на рынке монополизированный товар и пытается выяснить перспективы его выгодной продажи. Для того чтобы ответить на вопрос о пределах превышения монопольной цены над ценой конкурентной, банк должен прибегнуть к методу проб и ошибок.

Как формируется общественное мнение в отношении монопольных цен? Стандартный ответ со ссылкой на себестоимость, либо спрос тут не годится. В некоторых случаях неубедительной окажется и попытка сделать это с помощью анализа ценности, тем более полезности товара. Не всегда высокие цены можно объяснить и его редкостью. Существуют иные мотивы, когда товар или услуга «получают» цены, величина которых в обычном понимании не имеет объяснения или объясняется не верно.

С традиционных позиций, монопольные цены формируются при условии существования монополизированного фактора, допустим, соответствующего товара (услуги) или положения рыночного института на рынке. Если товар (услуга), предварительно обозначенный нами как монополизированный, используется в полном объёме, то следует говорить не о монопольных, а конкурентных ценах; не о монопольной, но о конкурентной прибыли.

Внезапно возросший спрос на иностранную валюту, либо золотые монеты, реализуемые в коммерческих банках, приводит не только к росту цен на них, но и к тому, что весь резерв предложений валюты, либо золотых монет в городе очень быстро оказывается исчерпанным. При этом банки, реализовав весь запас продуктов по значительной цене $\boldsymbol{p}$, получают высокую прибыль за относительно короткое время. Не исключено, что

банки договорятся между собой о том, что какая-либо часть валюты или золотых монет из запаса будет продаваться по более высокой цене, чем принятая ранее, допустим, ***p*** + ***Δp***. Тогда ***p*** понимается как конкурентная цена, а ***p*** + ***Δp*** — монопольная. Излишнюю выручку, полученную банками от продаж по цене ***p*** + ***Δp*** , следует называть монопольным доходом.

Ниже (рисунок 26) кривые ***L1***, ***L2***, и ***L3*** характеризуют спрос на нормальные услуги; кривая ***M*** — монополизированные.

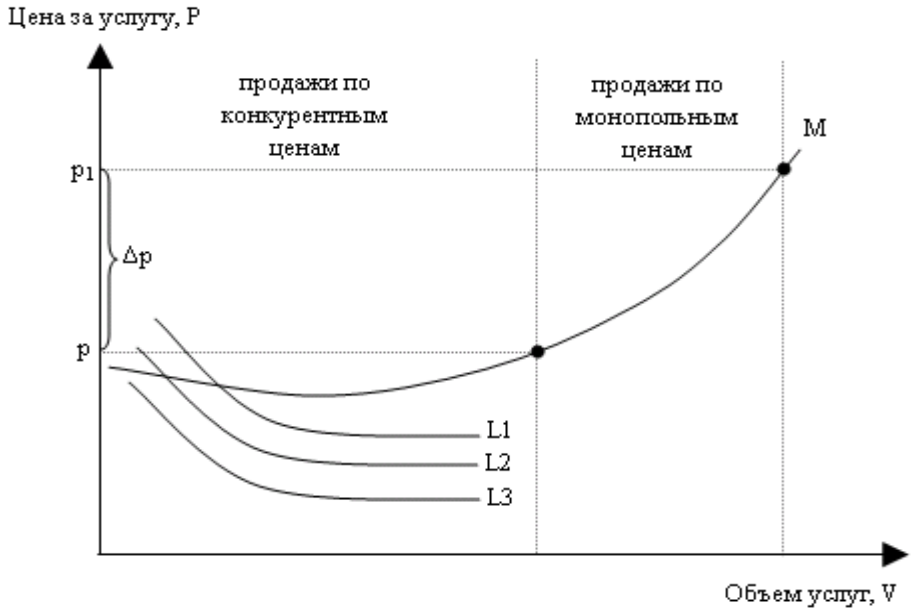


Рисунок 26 — Влияние монополизированного фактора (услуги) на доходы

По Л. Мизесу [177, с. 42], общеэкономические и философские взгляды которого разделяют многие современные учёные, «история не может дать нам никакого общего правила, принципа, закона. Не существует способов вывести апостериори из исторического опыта какие-либо теории или теоремы относительно человеческого поведения и установок». Общеприменимый принцип человеческой деятельности между тем легко нарушается, когда в сектор обзора попадает практика. Практика указывает на массу убедительных примеров, свидетельствующих как раз об обратном явлении, то есть о выведении знаний о предмете из чувственного опыта. Именно этот опыт позволяет банкам без всякой проработки и критического

анализа, запускать запутанный и многовариантный механизм образования цен. На этой основе в большинстве случаев организован порядок определения обменного курса иностранной валюты, разнообразных тарифов на оказание услуг по переводу денежных средств, комиссионного вознаграждения банку за финансовое консультирование и другие.

При наличии чётких схем определения ссудного процента в банках, расчётные алгоритмы, обычно, игнорируются, и используется другой методический аппарат, когда прибегают к выводам, основанным на эмпирических предпосылках, интуиции, субъективных оценках, вере в закономерности, предпочтениях элиминировать риск при очевидных или вероятностных угрозах финансовых потерь. Отсюда такое сложное экономическое явление как ценообразование (а другого опыта в мире человеческих отношений нет), являющееся результатом переплетения множества причинных связей, подвергается долговременному эксперименту, целью которого является проверка теории, пусть даже и мнимой.

Убеждённость в том, что подобная практика принятия решения по цене полностью оправдывает себя и реализованные риски всё же не велики, многократно полученный, в целом, положительный результат формирует устойчивое мнение о целесообразности дальнейшего применения эмпирических установок.

Необходимость в угадывании цен отличала и плановую экономику, которая в условиях полной регламентации действий по определению цены на товары и услуги, всё же, как отмечает В. Немчинов, «совершенно не предполагает разрыва между спросом и предложением» [194, с. 94], а постоянно ориентируется на «прейскуранты плановых цен, [которые] содержат более 100 тыс[яч] отдельных наименований, планы материального снабжения включают десятки тысяч товарных позиций» [194, с. 9].

Наши критики и оппоненты, стоящие на позициях скептицизма и развивающие теорию пессимизма в отношении возможностей знания,

могут возразить, указывая, что история банковского дела насчитывает несколько веков и в отсутствие какой-либо теории ценообразования успешно развивается благодаря опыту, здравому смыслу и исторической вере. Не случайно же И. Кант, обращаясь к понятию «историческая вера», рассматривал её не иначе как вид теоретического или логического признания истинности, указывая при этом: «Рациональные знания противополагаются знаниям историческим. Первые суть знания из принципов (*ex principiis*); последние — знания из данных (*ex datis*)» [114, с. 329 — 330].

Здесь мы вынуждены апеллировать к авторитетному мнению К. Поппера (и с этим мнением мы солидарны), по-новому представившего точку зрения Парменидома: «Теория познания, присущая здравому смыслу или обыденному сознанию (*эту теорию К. Поппер называет бадейной теорией сознания — Ю.Г., Ю.Р.*) — это теория, наиболее известная формулировка которой такова: «в нашем уме нет ничего, кроме того, что попало туда через органы чувств» [220, с. 13 — 14]. Здравый смысл, таким образом, прописывается не объективными закономерностями, а зависит от череды наблюдаемых повторений, сделанных в прошлом. Банковский менеджер, принимая очередное решение об уровне цен настоящего времени, опирается на цены ближайшего прошлого. Радикально новая структура цен каждый день не рождается; с такой же частотой не обновляются подходы к проблемам вменения доходов факторам производства услуги банка. Эти подходы только лишь преобразуют то, что уже получено эмпирическим путём и приведено в актуальное состояние. Такова логика современных эмпириков.

Что произойдёт, если исторический опыт, память о прошлых ценах внезапно исчезнет? В отсутствие истинных знаний, наиболее вероятным следствием нереальной, в общем, ситуации станет затруднение процесса образования цен, который вместе с тем не будет невозможным. Каждый

раз, когда в банках будут приниматься решения о цене, эти результаты будут сильно отличаться от предпочтений и требований потребителей. На первых этапах колебания цен окажутся значительными, поскольку существенными будут расхождения в оценках тех, кто продаёт услуги и тех, кто ими решил воспользоваться. Между тем, заплатив высокую цену за потери от неумелых действий при образовании цен, необходимый для нормального функционирования рыночного механизма опыт, быстро восстановится. Этим примером мы подчёркиваем важность исторического опыта, цен прошлого времени, являющихся инструментом мысли.

Поэтому, считаем: с некоторыми доводами наших заочных оппонентов можно согласиться. Но при условии, что из расчёта будут исключены ряд аксиоматических фактов, касающихся деятельности банков.

Во-первых, очевидным является поступательное, но не взрывное, развитие кредитных организаций, что во многом сглаживало и скрывало от любой критики какие-либо просчёты в ценовой политике банков.

Во-вторых, немногочисленность банков в прежние времена, например, в XVII — XIX вв., обусловленная, в том числе объективно низкой потребностью в них, практически исключала из числа определяющих факторов уровень цен. Терпимое отношение к ценам отличает и современные банки. Из этого заявления следует вывод, что «прежние» цены несли на себе несравнимо меньший груз ответственности за общее состояние банка, чем цены, установленные в современных банках.

В-третьих, более ранние банки были попросту обречены на работу «вслепую», ориентируясь лишь на опыт, не имея никакой научно-теоретической основы. Бесконечные, продолжительные споры о том, что является источником цен; какие факторы влияют на их уровень и каково число этих факторов; субъективны ли цены или это проявление объективных свойств предмета, — всё это задерживало распространение научного знания среди банков. Такое положение вынуждало кредитные

организации лавировать в рынке, приспосабливаться к постоянно изменяющимся условиям ведения бизнеса.

В-четвёртых, немедленно реагирующие на малейшие колебания индикаторов рынка коммерческие банки обречены на то, чтобы применять такие методы ценообразования, которые упрощают эту процедуру, сводят её к примитивным, механическим действиям по назначению цен.

Предположим, освободившись от перечисленных условностей, мы согласимся с критиками-скептиками ещё и потому, что современная практика как будто подтверждает их правоту: основу субъективной оценки цен в банках составляют полученный ранее чувственный опыт. С позиции интересов коммерческого банка опирающееся на опыт ценообразование имеет ряд неоспоримых преимуществ: низкие затраты при реализации схем по образованию цен; высокая скорость принятия окончательного решения о величине цены; чёткое проявление отношения к планируемой эффективности операций и услуг; не требуется обязательной высочайшей теоретической подготовки специалистов, поскольку даже сложный эмпирический анализ, положенный в основу принятия решения о цене, может выполняться в автоматическом режиме; имеет широкую применимость в современной практике.

Однако нельзя не признать, что перечисленные преимущества одновременно отражают и слабые места метода. Высокая скорость принятия окончательного решения, например, может свидетельствовать, помимо прочего, и о том, что банк с большим доверием относится к прошлым ценам, чем к предпочтениям потребителей услуг. Также легко может превратиться в недостаток другое преимущество — широкая применимость метода среди банков. Если на мгновение представить, что никогда потребители не станут диктовать условия по ценам коммерческим банкам, тогда и только тогда массовая практика эмпирического ценообразования может считаться догмой для банка, приемлемой во всех отношениях. Мы

же отстаиваем ту точку зрения, что ценовой диктат банков основывается не на объективных законах и потребностях рынка, а на искусственном сдерживании конкуренции, преференциях в пользу банков со стороны денежных властей. В условиях рынка такое положение не может продолжаться бесконечно долго. Поощрение практики ценообразования на основе здравого смысла, веры, интуиции — всё то, что характеризует повседневные, массовые, дотеоретические знания, — но не на основе истинных знаний, окончательно запутывает ситуацию, поскольку развивает уверенность в слабой причинно-следственной связи качества цен и истинных знаний о порядке их образования.

Какой бы не была рыночная ситуация, любая цена на услуги банков, в конечном итоге, определяется взаимодействием спроса и предложения. Если не вникать в суть, вывод может показаться неубедительным, поскольку, на первый взгляд, игнорирует реальность: уровень конкуренции и монопольные позиции отдельных банков; стремление банков к максимизации прибыли и высокий уровень прямых и косвенных затрат; традиционный статус банков на рынке и растущую потребность в их услугах. Тем не менее, это правило распространяется даже на монопольные и дискриминационные цены. Цена никак не может быть выше, если на рынке не будет покупателей, готовых воспользоваться более «дорогой» услугой. В то же самое время, она не может быть ниже, если нет условий, поддерживающих низкий уровень цен: низкая цена привлекаемых депозитов; значительная доля неоплачиваемых пассивов; внушительный уровень капитализации; высокий уровень и объём комиссионной торговли, общая внутренняя стоимость банковской услуги. Размер оплаты за услугу будет считаться принятым (значит — приемлемым не только для банка, но и потребителя), если состоится товарно-обменная операция.

Обозначим следующие уровни взаимодействия банков и их клиентов:

1). Отношения между банком и платёжеспособным клиентом. Наибо-

лее приемлемый для банка уровень связи, отличающийся повышенной экономической эффективностью и долгосрочностью деловых контактов. Для большинства банков такой режим отношений с платёжеспособными клиентами является наиболее привлекательным. На этой базе, обычно, развиваются долговременные проекты и привлекаются новые клиенты.

2). Банк находится в своеобразном подчинённом положении по отношению к определённой группе клиентов. Их число не велико, но такие клиенты добиваются максимального снижения общей эффективности банка во взаимоотношениях с ними. Ведущий инструмент при этом — цена; активные операции с клиентами приносят банку наиболее низкие процентные доходы; операции депозитного характера, наоборот, представляются самыми дорогими ресурсоформирующими сделками.

3). Экономические отношения с неэффективным собственником. Существует два отрицательных момента. Первый — банк не может отказаться обслуживать неэффективного собственника; второй — результаты деятельности таких клиентов не прогнозируются и всегда носят вероятностный характер.

Банку неоткуда получить недвусмысленные рекомендации в отношении того, какая из схем будет наилучшей. Во всяком случае, современное состояние рынка (подразумевается любая действующая модель) не выделяет явных преимуществ ни в первом, ни во втором, ни в третьем случае. Сложность заключается в степени отчуждения банков от принятия решений по ценам по мере того, как отдаётся предпочтение тому или иному подходу. Попеременное же эмпирическое моделирование воздействия на банк принятых схем соотнесения с группами клиентов позволяет избавиться от бесконечных (ни утвердительных, ни отрицательных) суждений и сформулировать вывод практического свойства.

Используем для примера ситуацию, когда процесс образования цен в банках формируется по правилам как плановой, так и рыночной

экономики. При отсутствии «чистых» рыночных подходов, интегрированные методы стали восприниматься как методы рыночного ценообразования. Поэтому более привычная для условий плановой экономики схема цен, опирающаяся на затраты, в современных коммерческих банках востребована не меньше. Для продавцов услуг положение дел, при котором предоставляется возможность покрыть собственные издержки и заработать прибыль является благом. Это — аксиома.

Но интерес собственника поддерживается и другими мощными силами, отличными от тех, которыми располагает собственник. К таким силам относят государственный ресурс: «Воздействие государства на экономику наиболее ощутимо через налогообложение и правительственные расходы, однако, существует много других путей вмешательства государства в экономическую жизнь. Например, за последние два десятилетия значительно возросла регулирующая роль государства. Государственное регулирование экономики вызывает важные последствия для производства, занятости, производительности труда, уровня цен и размещения ресурсов» [157, с. 117].

Опыт других стран, между тем, не является доказательством того, что государственное вмешательство помогает «невидимой руке» рынка управлять хаотичным, на первый взгляд, движением интересов сторон — продавцов и покупателей товаров и услуг. По мнению многих современных исследователей, государство воспринимается как власть, порождающая «бесправие в обществе и несправедливость в экономике» [309, с. 49] и «если государство уйдёт из экономики, то от этого будет лучше и государству и экономике» [210, с. 62].

Существуют различные точки зрения на проблему государственного влияния — В. Антропов [20, с. 28] напомнил удачный термин А. Мюллера-Армак «дирижистская политика» — на экономику. В некоторых случаях такие отношения рассматриваются как вынужденные превентивные меры,

направленные на обеспечение эффективности рыночных процессов и поддержание экономической безопасности страны. «Зачем государственным структурам вмешиваться в рыночную экономику?» — задаются вопросом авторы «Экономики» и тут же находят ответ: «Общий аргумент в пользу государственного вмешательства заключается в несостоятельности рынка. Подчас рынки не могут эффективно распределять ресурсы, и государственное вмешательство призвано улучшить функционирование экономики» [295, с. 62]. Этот бездоказательный довод, тем не менее, помещён в фундамент подходов государственного «регулирования рынка».

Модель рынка подразумевает, что в определённых условиях предложения по цене и объёму товара со стороны продавца уравновешивается спросом на него со стороны потребителя. Равновесие на рынке обеспечивает экономическое согласие сторон принять товар с определёнными ценовыми, количественными и иными характеристиками. В ином случае, при отсутствии согласия, рынок предлагает иное решение, а интересы продавца и покупателя расходятся. Итак, можно сказать, что достижение экономического согласия рыночных контрагентов является важным условием эффективного функционирования механизма ценообразования.

Мы часто являемся свидетелями тому, как цена на услуги достаточно часто формируется на основе императивов и предпочтений лишь одной стороны — продавца, например, коммерческого банка. Другая же сторона, потребитель услуг, вынуждена принимать правила игры, приобретая услугу кредитной организации по неоспариваемой цене. Существует масса примеров, когда банки пользуются безраздельным правом и формируют ценовой ряд исходя только из собственных экономических интересов. В основе мотивации банка в этих случаях лежит возможность получения максимальной прибыли. Положение, когда партнёрство подменяется фактическим диктатом «воли» банка потребителям услуг обусловлено, конечно же, состоянием рынка, при котором объём услуг, предлагаемых

кредитными организациями таков, что ограниченное их количество призвано обслужить интересы значительного числа потребителей. То есть, формируется дефицит предложения. В этом случае логично предположить, что ни одна из сторон не будет стремиться к экономическому согласию.

Теория утверждает, что олигополия, предполагает давление продавца на интересы покупателя; едва ли в этом случае потребитель услуг в состоянии противостоять ценовому натиску банка. С другой стороны, если более внимательно рассмотреть порядок и состав взаимоотношений банков и их клиентов-потребителей услуг, практика оказывается несколько иной. Обращаясь к понятию «рынок услуг коммерческих банков», мы как бы обобщаем, сводим в единое целое всё то, что окружает этот рынок; воспринимаем его единым и неделимым. Но даже при этом, мы далеки от мысли, что ценовой диктат кредитных организаций представляет собой норму, так сказать, обычное состояние взаимоотношений на рынке услуг банков. Существуют и активно пропагандируются иные методы, когда цена формируется, например, под давлением потребителя услуг, либо в основе цены лежат цены конкурентов.

Известны множество рынков, где функционируют банки. Их отличают определённые тенденции, связанные с развитием и становлением конкуренции. Современные рынки услуг банков нельзя назвать рынками, где господствуют только лишь определённые методы ценообразования. Это не так. В действительности мы имеем дело с большим разнообразием подходов, каждый из которых в той, либо иной мере отражает состояние рынка, экономическую пользу конкретной услуги, рыночную силу банка или потребителя его услуг. В практике банковского ценообразования нередки случаи, когда на первый план выходит рыночный торг, продолжающийся до тех пор, «пока одна из сторон не осознает, что предельная частная чистая прибыль равна нулю» [279, с. 38]. В основе виртуального, либо действительного торга, сопровождающего ход

ценообразования на услуги банков, лежат устремления его участников поднять или, наоборот, снизить цену услуги.

Рост ссудного процента банк расценивает как позитивный процесс, поскольку в этом случае повышается возможность получения дополнительных доходов. В свою очередь, размещаемые в банках депозиты юридических и физических лиц тем привлекательнее для банка, чем ниже по ним процентные расходы. Едва ли можно представить себе обратное, когда предприятие, нуждающееся в пополнении оборотных средств за счёт банковских ссуд, добивается этого наиболее дорогостоящим способом, требуя увеличения банковского процента за пользование ссудой. Это — абсурд. Обычно заёмщик настаивает на снижении платы даже в тех случаях, когда ссудный процент и без того низкий и уже не отражает ни конъюнктуру рынка, ни уровень затрат кредитора.

Поиск объективной доступной для сторон цены инициирует возникновение конфликта интересов, при котором банк пытается продать услугу с максимальной прибылью; клиент же рассчитывает на более полный учёт личных интересов. При разрешении спора определяется наиболее приемлемая для сторон цена, которая фиксируется договором. Попытка получить максимальную выгоду от оказанной (позиция банка), либо полученной (позиция покупателя) услуги, завершается принятием ценового решения, настолько эффективного, насколько велика к этому психологическая и финансово-экономическая готовность обеих сторон.

В получении желаемого для кредитной организации результата определяющая роль, нередко, отводится позиционированию банка на рынке, запасу его прочности, например, по показателям доходов и прибыли. Важная роль при этом отводится клиенту, потребность в котором определяет предрасположенность банка к лояльному торгу по цене. Значимость клиента для банка нередко заранее предопределяет результат рыночного торга. Банк с высокой степенью готовности принимает ценовые

условия такого клиента в надежде укрепить собственные позиции по клиентской базе. Ниже (рисунок 27) дана характерная для этого случая кривая, отражающая динамику ценовых уступок банка.

Рисунок 27 — Кривая экономического согласия

Готовность банка к ценовым уступкам клиенту определяется уровнем значимости клиента. Чем больше эта значимость, тем выше уровень готовности банка принять ценовые условия клиента. Отсюда следует, что экономическое согласие в области цен достигается тем быстрее, чем выше влияние клиента на финансово-экономические показатели банка или же его деловую репутацию. Возможности банка, между тем, не безграничны. На определённом этапе (точка «*A*») уступчивость банка мгновенно теряет эластичность. Способность к ценовым уступкам даёт сбой, наступает «предел насыщения»; клиент уже не представляет для банка интерес, поскольку дальнейшие уступки теряют смысл и в экономическом согласии больше нет никакого резона.

Насколько важно экономическое согласие сторон, в тех случаях, когда мы говорим об установлении цен на услуги банков? Возможно, что ценовой диктат на данном этапе становления российской банковской

системы представляет собой прогрессивный инструмент, применение которого оберегает от анархии, ненужных поисков «справедливой» цены, угрозы системных кризисов?

Поскольку мы рассуждаем об условиях рыночного ценообразования, ответ должен быть утвердительным: «Да, важно!». Но только в том случае, если мы говорим о рыночной экономике и действующих в её рамках механизмах. Альтернатива этому известна и представляет практику установления цен на услуги банков, при которой, в одних случаях, банки «выжимают» из клиента прибыль, а в других, клиент, пользуясь некоторой уникальностью своего положения, сам «назначает» банку условия, которые позволяют ему воспользоваться услугой.

Исследование темы экономического согласия обращает внимание на интересный вывод: рост числа значимых для банка клиентов представляет собой реальную угрозу финансовому благополучию кредитной организации. А вот предприятия малого и среднего бизнеса, сотрудничая с банком, создают платформу для устойчивого банковского бизнеса. Крупный бизнес, в особенности, если речь идёт о монопольных структурах, в состоянии подчинить интересы банка собственным интересам и, спекулируя на этом, добиться конкурентных преимуществ по ряду важнейших рыночных позиций, например, в области инвестиций в основной и оборотный капитал. Позиции же самого банка обедняются. Ресурсы, запас прочности кредитной организации по себестоимости, прибыли могут быть быстро истощены.

Таким образом:

- экономическое согласие во взаимоотношениях продавца и покупателя услуг следует рассматривать как один из важнейших элементов эффективно функционирующего механизма ценообразования в банках;
- действующая практика поиска и установления цен на услуги банков свидетельствует, что достижение ценового равновесия во мнениях

участников рынка скорее исключение, чем правило;

- обозначены и активно развиваются отношения давления на экономические интересы одной из сторон;
- обычаи рыночного ценообразования, когда «включается» механизм определения и общественного информирования справедливой, с точки зрения обеих сторон, цены, слабы;
- на фоне явного доминирования позиций коммерческих банков, их ценовой гегемонии, нередкими стали проявления агрессивности и со стороны потребителей услуг кредитных организаций. Предприятия, обладающие мощной финансовой поддержкой, аккумулирующие в своём бизнесе значительные денежные ресурсы, успешно «сбивают» цены, предлагаемые банками, и отстраивают практику подчинения интересов финансовых организаций интересам реального сектора экономики;
- коммерческий банк тем охотнее проявляет готовность к ценовым уступкам, чем значительнее и масштабнее потенциальный клиент;
- экономическое согласие, как форма взаимоотношений банков и их клиентов (в первую очередь, субъектов реального сектора экономики), можно причислить к атрибутам рыночных отношений.

Рассмотрим график функции затрат в зависимости от полезности банковской услуги (рисунок 28). На оси ординат откладываются значения затрат, связанных с оказанием услуги. Ось абсцисс представляет шкалу полезности услуги. Кривая ***I*** — кривая предложения банковской услуги; характеризуется общим положительным наклоном, при котором рост полезности услуги банка предполагает увеличение затрат на её осуществление: чем выше (оценка продавца услуги в лице финансового менеджера) полезность услуги, тем значительнее затраты банка на её оказание. И наоборот, снижение полезности услуги ведёт к уменьшению затрат на её осуществление. Являясь переменной величиной и осуществляя роль своеобразного индикатора, полезность вменяет затраты на услугу.

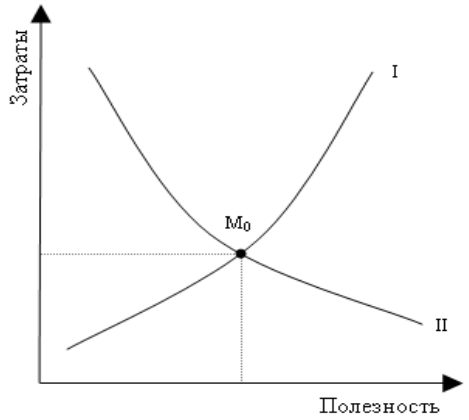


Рисунок 28 — Модель качественного ценообразования в банке

Приведём пример. Представим, предприятие нуждается в банковском займе. Причём эта потребность значительная и должна быть реализована в короткие сроки. Значит, полезность ожидаемого займа для предприятия велика. Это позволяет банку в кратчайшие сроки организовать привлечение средств на любых разумных условиях. Ресурсами могут быть межбанковские кредиты, депозиты, банковские векселя и иные денежные средства, доступность которых, как правило, обусловлена ценой.

Высокие цены привлечения, объявленные банком, позволяют в сжатые сроки сформировать требуемые по объёму и качеству пассивы. Рост полезности услуги (в данном случае услуга банка — предоставление ссуды клиенту) требует соответствующих затрат, поскольку в основе ссудного процента лежит процент депозитный (рисунок 29).

Рисунок 29 — Корреляция ссудного и депозитного процентов

Прямая зависимость между затратами и полезностью услуги возникает если в ценовой политике банка в качестве основного метода ценообразования принимается затратный метод. Вернёмся к модели качественного ценообразования (рисунок 28). Здесь кривая ***II*** характеризует позицию потребителя услуги; кривая — убывающая. Потребитель настаивает на том, что векторы динамики полезности услуги и затрат на её осуществление разнонаправлены: чем выше полезность услуги, тем меньше затрат должно быть включено в её меновую ценность, да и сама меновая ценность должна быть незначительной в том случае, если полезность услуги максимально высокая. Позиция потребителя предельно ясна.

Справедливость «претензий» потребителя проиллюстрируем на примере услуг банка по расчётно-кассовому обслуживанию (рисунок 30). Кривая, характеризующая поведение банка в зависимости от величины средств на счетах клиентов услуг, — убывающая. То есть, цена банка по оказанию данной услуги, — обслуживание счёта, безналичные операции по счёту, кассовое обслуживание, приём и перечисление платежей, операции с чеками, услуги инкассации и другие операции, — тем меньше, чем больше средств находится на совокупности счетов клиентов.

Рисунок 30 — Стимулирование полезности услуги банка

Когда речь идёт о наиболее значимых, так называемых *VIP*-клиентах, цена услуги коммерческого банка может принимать и условно отрицательное значение. Если суммарный остаток средств на счетах клиента

достигает определённого значения (в нашем случае — это точка пересечения кривой с осью абсцисс A_0) и превышает его, плата по услугам расчётно-кассового характера не взимается; за остатки денежных средств на счетах клиента банк начисляет и выплачивает клиенту некоторую сумму, являющуюся доходом клиента (к примеру, в точке A_1).

Эти примеры иллюстрируют действия банков и их клиентов: последовательные действия банка сопровождаются последовательными и однонаправленными действиями его клиентов, получающих услугу; действия клиентов генерируют адекватную реакцию банка. Практика, конечно, не всегда так идеальна. Нередко интересы контрагентов попросту не совпадают. Так, банк с полным основанием может принять решение об увеличении цены услуги, к примеру, до p_1 (рисунок 31). Если потребитель принимает цену, кривая спроса сместится вправо, обеспечивая тем самым равновесие на рынке (точка равновесия интересов M_1). В противном случае, если потребитель не соглашается с ростом цены, на рынке образуется избыток предложений при дефиците удовлетворённого спроса.

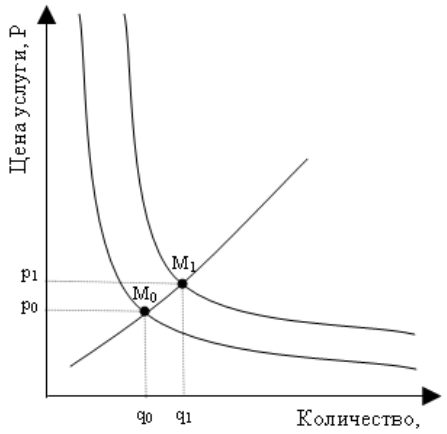


Рисунок 31 — Реализация права банка на формирование цены

Влияние на цену оказывает и потребитель услуги банка, требующий понизить цену. При этом точка равновесия смещается к M_2 (рисунок 32). Теперь уже банку необходимо принимать решение; согласие позволит ему при более низкой цене ($p_0 > p_2$) оказать большее количество услуг ($q_2 > q_0$).

При этом точка равновесия переместиться в положение $\boldsymbol{M_2}$. Ценовое «давление» розничного клиента на банки нельзя рассматривать с точки зрения сложившейся повседневной практики. Обычно банки допускают известный диктат со стороны клиента только в тех случаях, если речь идёт о крайне выгодных для него проектах: ссудных, депозитных, расчётных и иных, когда велика вероятность потери значимых для банка клиентов.

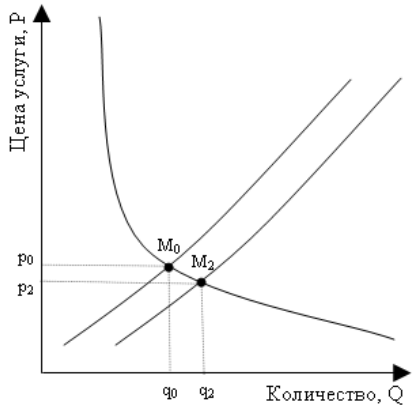


Рисунок 32 — Реализация права потребителя влиять на цену

И в живом, и неживом мире, а также в человеческих отношениях все события подчинены определённым правилам. Эти правила нам известны не всегда, поэтому нередко знания о них заменяет интуиция. В философском словаре [289, с. 506] слово «интуиция» (от лат. *intuitus* — взгляд, вид) определяется как рассматривание, созерцание. Эта дефиниция сродни вдохновению, пониманию, приобретённому непосредственно, а не эмпирически или путём логических размышлений. В определённой мере об интуиции следует говорить, как о методе угадывания или интуитивного прогнозирования будущего события, основанного на внутреннем понимании взаимозависимости предметов и явлений. В отличие от дискурсивной (рассудочной) ясности, — у И. Канта [114, с. 345] дискурсивное познание «происходит посредством представлений, которые в основание знания кладут общее для различных вещей», — интуитивная (чувственная) ясность приобретается с помощью видения.

Рассмотрим пример определения цен на основе риска финансовых потерь. Нередко такой риск ассоциируется с вероятностью реализации кредитного риска, оценка которого остаётся трудным заданием. Поскольку риск имеет математически выраженную вероятность наступления потери, опирающуюся на статистические данные, и может быть рассчитана с достаточно высокой степенью точности, для анализа рисков часто применяются математические методы, особенно те, в основе которых лежит теория вероятности. Применительно к экономическим задачам, решаемым в банках, когда определяется цена услуги, методы теории вероятности сводятся к расчёту значений возможного наступления событий, и выбору из возможных вариантов наиболее предпочтительного, то есть с наибольшей вероятностью математического ожидания. По-иному, математическое ожидание какого-либо события равно абсолютной величине этого события, умноженной на вероятность его наступления.

Эвристические методы в экономике, например, метод экспертных оценок, использующие в качестве основы природные способности человека к получению интуитивных знаний (в отличие от И. Канта, К. Поппер [220, с. 135] придерживался мнения, что интуиция является «продуктом нашего культурного развития и наших успехов в дискурсивном мышлении» [и только] после того как мы овладели дискурсивным мышлением, наше интуитивное понимание становится весьма отличным от того, какое было у нас прежде), несмотря на то, что они дистанцируются от эмпиризма и рационализма, достаточно востребованы. Применение таких методов особенно актуально в условиях, когда использование других методов, включая статистические методы, затруднено.

Известно, что коммерческие банки отчасти решили проблему расчета себестоимости услуг; они контролируют и регулируют норму необходимой прибыли, оптимизируют нерациональные издержки. Кроме того, в банках разработаны и имеют широкое практическое применение

различные методики по расчёту лимитов риска при проведении кредитных операций. Используемые приёмы и методы считаются эффективными. В отношение же числового выражения риска, — это могут быть, например, проценты, доли, рубли, — вопрос открыт.

Мы говорим о том, что условия по цене ресурсов определяет рынок, где и будут устанавливаться конкурентные ставки по ссудам. Но, следует помнить, что наряду с потребителями услуг банков, банками-конкурентами, банками-монополистами, то есть всеми рыночными силами, которые участвуют в формировании среднего уровня ссудного процента, реальным ценовым фактором выступает ещё и банк-кредитор. Если определять цену ссуды исключительно с позиции интересов банка-кредитора, то мы сталкиваемся с проблемой количественной оценки «гарантий от риска потерь». П. Роуз [236, с. 231] предлагает модель для расчёта «ставки по кредиту любому конкретному заёмщику»:

$$\begin{array}{c}\text{Процентная ставка} \\ \text{по кредиту}\end{array} = \begin{array}{c}\text{Базовая} \\ \text{ставка}\end{array} + \begin{array}{c}\text{Надбавка} \\ \text{за риск}\end{array}$$

В качестве базовой ставки выступает самая низкая ставка, предлагаемая наиболее кредитоспособным клиентам по краткосрочным кредитам в оборотный капитал, рассчитанная как сумма предельной стоимости привлечённых средств для кредитования, операционных расходов банка и желаемой маржи. Надбавка за риск — плата заёмщика банку за возможные финансовые потери. Искомая надбавка представляет собой «не объективную оценку неопределённости, связанной с иными вложениями, а результат взаимодействия множества субъективных оценок неопределённости разными участниками рынка и множества их предпочтений по отношению к риску» [136, с. 98]. Тем самым нормальные ставки процента на заёмный капитал обременяются надбавками за риск или премиями за страхование кредита; часто предполагается, что при прочих равных

условиях с повышением доли собственного капитала снижается риск предоставления заёмного капитала, так что и надбавки будут меньше.

В силу различных обстоятельств необходимые данные, позволяющие «построить» математическую модель ожидания события, зачастую отсутствуют, а неопределённость ситуации, ближайших перспектив её изменения вынуждает действовать с учётом собственного опыта, нередко, опираясь только на опыт и интуицию. Здесь важное место занимает экспертная оценка, то есть, проведение экспертизы, обработка и использование её результатов при обследовании изучаемых объектов.

Принятие экспертной оценки представляет собой комплекс последовательных логических и математико-статистических методов и процедур, связанных с деятельностью экспертов по обработке требуемой для анализа и принятия решения информации. В основу экспертной оценки помещается способность специалиста отыскивать необходимые, наиболее верные для конкретного случая решения. Метод предусматривает использование различного инструментария для определения величины риска, сопровождающего ссудные операции; наиболее удачным среди них считается использование балльных оценок.

Исходя из практики применения эвристического метода, необходимо учесть, что при бальной оценке важно придерживаться определённых правил. К примеру, оценка осуществляется в пределах бальной шкалы $0<R<m$, в зависимости от степени предпочтений эксперта при выборе; ранжирование от 0 (маловероятное событие) до «m» (очень высокая степень вероятности).

С целью демонстрации практического решения задачи по определению количественного значения риска финансовых потерь при выдаче ссуд, воспользуемся указанным методом и оценим полученные результаты. Существенным моментом в ходе экспертных оценок является их достоверность. Суждения экспертов, по определению субъективны,

поскольку основаны на собственном восприятии, личных предположениях о возможных потерях. В этих условиях допустимым являются существенные разногласия, и даже противоречия в оценках экспертов, несмотря на то, что эксперты — это подготовленные специалисты, имеющие опыт практического кредитования, реально оценивающие экономическую ситуацию, возможности потенциального ссудозаёмщика своевременно и в полном объёме выполнить свои обязательства перед кредитором.

В ситуации высокого влияния на конечный результат субъективных факторов (мнения конкретных экспертов), вопрос достоверности (что крайне важно для обоснованности и справедливости в отношении определённого клиента) полученных результатов в действительности стоит чрезвычайно остро. Существующие сегодня способы определения «качества» экспертных оценок основаны на предположении, что в случае согласованности действий экспертов достоверность результатов гарантируется. Для определения оценки согласованности выводов и мнений экспертов, воспользуемся коэффициентом конкордации (***W***), значение которого может быть определено с помощью формулы [72, с. 73]:

$$W = \frac{\sigma_{\phi}^2}{\sigma_{\max}^2}$$

где: σ_{ϕ}^2 — фактическая дисперсия суммарных оценок, данных экспертами;

$\sigma_{\max}^2$ — дисперсия суммарных оценок (совпадение мнений экспертов).

Коэффициент конкордации (***W***) принимает значения от **0** до **1**. Если ***W*** равен нулю, то можно сделать вывод о том, что никакой согласованности во мнениях экспертов нет; оценки сделаны некачественно, акценты расставлены неверно, общий итог ошибочен. Такие оценки не могут служить достаточным основанием для того, чтобы сделать правдоподобные обобщения и выводы. Другой возможный граничный вариант, когда коэффициент равен единице, свидетельствует о полной согласованности

оценок экспертов. В практике такие случаи, когда $W = 1$, крайне редки, особенно если число экспертов измеряется десятками или даже сотнями; полная согласованность в выводах рассматривается как исключение, но не правило. Достаточным уровнем согласованности считается величина коэффициента конкордации, превышающего **0,5** [72, с. 73].

Проведём расчёт коэффициента и ответим на вопрос о согласованности выводов экспертов при оценках того, какой должна быть плата клиента за риск финансовых потерь банка при размещении капитала в ссуды. Каждому значению платы за риск (интервал от **0** до **5,5**%) соответствует ряд оценочных величин, выраженных в баллах (от **1** до **23** баллов). Среднее значение суммарной оценки «***m***» величин процентных ставок (как предполагаемая плата за риск), назначенных «***n***» числом экспертов составляет ***½*n*(m+1)*** и в нашем случае равно ***96***. Значение фактической дисперсии суммарных оценок равно **2801,*5***. Значение дисперсии суммарных оценок при полной согласованности равно **2944,0**. Отсюда:

$$W = \frac{2801{,}5}{2944{,}0} = 0{,}952$$

Полученный коэффициент (***W* = 0,952 > 0,5**) подтверждает согласованность оценок экспертов; их можно применить в качестве основы для определения искомого значения процентной ставки, используемой в цене (ссудном проценте) банковской услуги (ссуде). В нашем случае эксперты «проголосовали» в пользу платы за риск (надбавки за риск) в **3,2**%.

Критически подходя к оценке эвристического метода, отметим, интуитивные знания о величине надбавки к банковскому проценту на самом деле не отражают действительного положения на рынке. С этим выводом следует согласиться потому, что эксперты в своих оценках опираются не на спрос со стороны кредитозаёмщиков, не на анализ уровня цен на рынке, а на собственное, субъективное мнение. По сути дела мы говорим о статистическом способе усреднения субъективных оценок,

предложенных определённой группой специалистов, подготовленность которых (способность к интуитивным суждениям о предмете) различна. В итоге, мы так и остались в неведении относительно того, какую величину потенциального риска следовало бы компенсировать ссудным процентом. Следовательно, рассмотренный эвристический метод мало отличается от метода коллективного или индивидуального угадывания.

Есть два более-менее существенных замечания к предыдущему выводу. Во-первых, метод экспертных оценок применяется для того, чтобы восполнить отсутствие других инструментов оценки и разрушает практику принятия распространённых, келейных решений. Во-вторых, рост числа экспертов не только увеличивает точность принятого решения. Мы стоим на том, что эта задача не является главной. Увеличение числа случаев, когда используется метод экспертных оценок, оказывает, пока только гипотетически, прямое влияние на состояние рыночных цен. В отличие от эффекта традиционного отражения (нередко, искажённого) среднего уровня ссудного процента, интуитивные суждения экспертов, наоборот, способствуют формированию этого уровня на рынке.

Вызывает интерес гипотеза о том, что рынок предлагает и потребляет «эксцентричный набор товаров» [140, с. 331], которые в определённых условиях «нарушают» закон спроса и предложения; свидетельствуют о нерациональном поведении потребителей относительно принятых норм. Такие нормы Т. Скитовски именует «объективный стандарт потребления для каждой группы населения» [248, с. 370].

Иными словами «товары, имеющие престижную ценность в основном из-за своей высокой цены, могут иметь, до некоторой части области спроса, положительную наклонную кривую» [58, с. 89]. Такие товары принято называть товарами Гиффена. Соответственно событие, вызвавшее нарушение закона — парадоксом Гиффена.

Одни учёные утверждают, что не следует ожидать, что в реальном

мире будут обнаружены товары Гиффена или товары с возрастающими кривыми спроса: «Такого рода блага никогда не были найдены» [295, с. 107]. Другие, наоборот, доказывают обратное и считают, что эти товары существуют и обращаются на рынке.

Предположим, что такие товары реально существуют, и рассмотрим возможную графическую модель изменения спроса на них (рисунок 33). Отрезок, обозначенный как «участок кривой спроса, характерный для товаров Гиффена», действительно демонстрирует противоречие, «несогласие» с канонами рыночного закона, о котором говорили ранее.

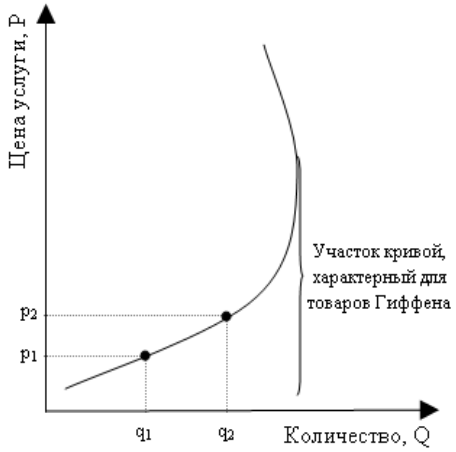


Рисунок 33 — Участок Гиффена на кривой спроса

Рост цены (от $\boldsymbol{p_1}$ к $\boldsymbol{p_2}$) до определённого момента сопровождается ростом объёмов (от $\boldsymbol{q_1}$ к $\boldsymbol{q_2}$) реализуемых товаров. Сам товар, его сущность, а также определённые условия, сопровождающие его оборот, таким образом, программируют поведение потребителей, отличное от предписываемого законом спроса и предложения.

Характер кривой спроса таков, что на известном этапе его вектор однонаправлен вектору нормальных товаров. И можно предположить, что дальнейший рост цен в конечном итоге привёл бы к падению объёмов потребления. Что значит, о «парадоксе Гиффена» можно говорить, анализируя ценовую ситуацию на рынке в статике, а не в динамике.

Понятие «парадокс Гиффена» обычно рассматривают как явление

товарного рынка. Но об этом феномене интересно поразмышлять применительно к рынку услуг коммерческих банков. Мы считаем, что эта тема в научном плане весьма интересна. Если говорить о банковском бизнесе, то вряд ли мы сумеем разглядеть тень, отдалённый признак того, что входит в категорию «жизненно важные товары или услуги», как, к примеру, тривиальный гиффеновский картофель.

Достаточно вспомнить «иерархию потребностей Маслоу», где физиологические потребности (в первую очередь, потребность в пище) лежит в основе поведения человека: «Человек, испытывающий голод, будет сначала стремиться найти пищу, и только после еды будет пытаться построить себе жилище. Живя в удобстве и безопасности, человек сначала будет побуждаться к деятельности потребностью в социальных контактах, а затем начнёт активно стремиться к уважению со стороны окружающих. Только после того, как человек почувствует внутреннюю удовлетворённость и уважение окружающих, его важнейшие потребности начнут расти в соответствии с его потенциальными возможностями» [171, с. 367].

Сложно представить, что современное общество подготовлено к тому, чтобы существовать без коммерческих банков, либо структур, их заменяющих. Тем не менее, это вовсе не означает, что деятельность банков настолько важна, что мы без особого труда обнаружим среди их услуг товары Гиффена. Как правило, потребители услуг коммерческих банков стремятся разглядеть в них совокупность полезных потребительских свойств, среди которых цена занимает важнейшее место. Обычно, подход клиента к цене оригинальным не назовёшь: цена привлекательнее та, уровень которой ниже. Интересующие же нас услуги банков, должны отвечать несколько иным требованиям. Обозначим их ещё раз: **рост цены сопровождается ростом спроса; кривая спроса возрастающая.**

Для поиска «ненормальных гиффеновских товаров» можно обратиться к анализу отношений банка с VIP-клиентами. Полезным окажется также

обращение к другим услугам, при создании повышенного спроса на которые, указанная выше закономерность проявляется в полной мере.

Приведём пример ажиотажного спроса на услуги банков. В августе 1998 г., с первых дней разразившегося в России глобального экономического кризиса, зафиксирован резкий всплеск спроса на иностранную валюту. Создавшиеся к этому времени условия, при которых повышенный спрос на доллары США не только не сдерживался ростом цены, но и «подогревался» банками, моделировали реальную обстановку существования товаров Гиффена, то есть, услуг банков со свойствами товаров Гиффена. Особенности иностранной валюты, (той, которая считается мировым резервным средством) таковы, что, помимо высоких платёжных свойств, она нередко превращается в выгодное помещение капитала; в некоторых случаях именно вложения в конвертируемую валюту создают эффект преимущественного роста денежных доходов над инфляцией.

Возьмём для примера два показателя: «среднемесячный курс продажи иностранной валюты» и «объём продаж иностранной валюты физическим лицам» и рассмотрим их в динамике. Для иллюстрации воспользуемся статистикой, допустим, за 2001 г. (таблица 2).

Таблица 2 — Отдельные показатели, характеризующие движение наличной иностранной валюты в 2001 г.

Дата	Среднемесячный курс продажи, руб./ед. валюты	Продано иностранной валюты физическим лицам, млн долл.
Январь	28,8871	732,9
Февраль	28,9150	709,1
Март	28,9520	761,4
Апрель	29,0359	736,2
Май	29,2171	779,2
Июнь	29,3409	818,0
Июль	29,4234	913,1
Август	29,5416	989,7
Сентябрь	29,5847	749,9
Октябрь	29,6592	883,1
Ноябрь	30,0403	1050,7
Декабрь	30,5947	1179,4

Как видно (рисунок 34), изменения искомых значений однонаправлены. Более того, если оценить степень корреляции в рядах (расчётный коэффициент составляет $r = \mathbf{0,912}$), можно заключить, что наблюдается прямая связь между показателями. Учтя ещё один статистический показатель (коэффициент детерминации $R^2 = \mathbf{83,2}$) видно, что **83,2**% вариации значений объёмов продажи инвалюты объясняется вариацией курса продажи. Значит, на рассмотренном временном отрезке причиной роста объёмов потребляемой валюты является рост обменного курса.

Рисунок 34 — Динамика курса и объёма продажи инвалюты в 2001 г. [18]

Мы далеки от мысли, что именно в случае с услугой по продаже наличной иностранной валюты можно говорить о товарах Гиффена. Сама по себе величина коэффициента корреляции не является доказательством наличия причинно-следственной связи между признаками, а является оценкой степени взаимной согласованности в их изменениях. То есть, высокая степень корреляции набора показателей не доказывает, что рост продаж валюты обусловлен лишь (или даже в основном) ростом её курса. Мы всего лишь обнаружили тенденции и обратили на них внимание.

---

[18] См., например, таблицы 3.2.3 «Данные о движении наличной иностранной валюты на территории РФ через уполномоченные банки» и 3.3.4 «Отдельные показатели, характеризующие операции с наличной иностранной валютой в обменных пунктах уполномоченных банков» // Бюллетень банковской статистики. 2002. № 4.

Не только в развитых странах, но и в России появился повышенный спрос на потребление предметов роскоши: «Стремление людей к предметам роскоши безгранично, поэтому на них всегда есть спрос и они всегда в цене» [74, с. 4]. Причину такого поведения Х. Лейбенстайн объясняет внешним воздействием на полезность, так называемым эффектом Веблена: «Под эффектом Веблена мы подразумеваем явление показательного потребления; это та величина, на которую возрастёт спрос потому, что товар имеет высокую, а не более низкую цену» [143, с. 306].

Средством поддержания репутации являются банковские вклады части российских граждан в зарубежных банках. При этом доказательство обладания богатством не ограничивается только ростом цен.

Приведённые выше примеры говорят о частных исключениях из правил и законов рынка: по мере того, как коммерческие банки увеличивают цену на услуги, спрос на них растёт. Если говорить не об исключениях, а о закономерностях, надо различать услуги, спрос на которые лишь на определённом этапе парадоксален (псевдотовары Гиффена), от услуг, каждый этап роста цены на которые, сопровождается ростом их потребления (рисунок 35).

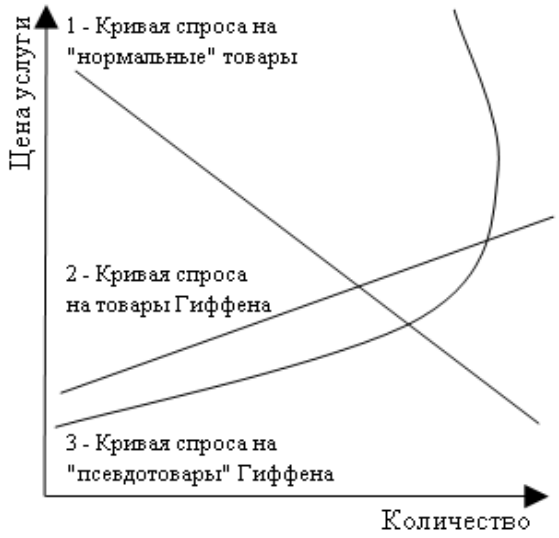


Рисунок 35 — Характер кривых спроса
на товары и лжетовары Гиффена

Факт существования (предположения о существовании) товаров Гиффена играет позитивную роль в деятельности кредитных организаций. Это обстоятельство при умелом построении маркетинговой стратегии позволяет внести в деятельность банков разнообразие, а главное, развить общее положительное отношение к банку со стороны клиентов, укрепляет финансовые позиции кредитной организации.

Отношения банка с VIP-клиентами нередко выстраиваются, в том числе, благодаря тому, что в составе услуг банка существуют до некоторой степени уникальные, эксклюзивные услуги, потребление которых выгодно отличает «очень важную персону». «Показное потребление» часто отличает успешный бизнес, удачливых предпринимателей и формирует потребность у последних «выделиться» количеством особых, в том числе и по цене, банковских услуг.

Обратимся к фактам. Известно, что активность участников рынка ссудных капиталов низкая; ближайшие перспективы проявления интереса к кредитным деньгам у основных их потребителей не ясны. Этим тезисом мы лишь указываем на то, что условия и, в первую очередь, уровень цен (ставок) по ссудам, предлагаемым коммерческими банками рынку, и сегодня не соответствует экономическим интересам кредитозаёмщиков.

Для большинства заёмщиков ссудный процент — непосильная ноша, повод для отказа в собственном перспективном развитии. Попытки воспользоваться заёмным банковским капиталом, нередко, приводят к обострению финансовых проблем. Между тем известно, что, динамика средневзвешенной процентной ставки по кредитам юридическим лицам на протяжении длительного периода характеризуется отрицательным наклоном, то есть, ссудный процент систематически снижается. В этом мы можем убедиться, открыв любой статистический сборник, где отражена динамика ставок по выданным ссудам.

Привлекательная динамика ссудного процента не исключает всё же

определённой наивности в отношении займов со стороны предприятий реального сектора экономики. Источник инфантильности, конечно же, мы не отыщем в субъективном отношении самого заёмщика, поскольку последний готов на риск привлечения помимо товарных, ещё и денежных кредитов. Объяснение кажущемуся феномену простое: рентабельность деятельности большей части предприятий или даже целых отраслей слишком мала для обеспечения прибыльной деятельности в случае масштабных банковских займов на пополнение оборотного капитала.

В течение всего периода проводимых в России реформ не утихают дискуссии об уровне участия отечественных банков в экономическом подъёме предприятий реального сектора. Если в одних случаях доказывается право банков выбирать наиболее доходные рынки и эффективные инструменты, то в других — говорится об общественном характере кредитных организаций, а следовательно, определённой ответственности финансовых институтов за общий уровень развития экономических субъектов.

И в одном, и в другом случае конечный потребитель услуг коммерческих банков, а это, конечно же, домохозяйства, пока, остаётся в заметном проигрыше; предприятия и банки не в состоянии решить задачу о справедливом распределении кредитного риска и источниках роста ресурсной базы кредитных организаций.

Апеллируя к действительно универсальной роли кредитных организаций (широко известно, что деятельность банков, так или иначе, но затрагивает экономические интересы всех без исключения субъектов экономики), оппоненты сторонников свободного выбора настаивают на более масштабном участии банковского капитала в укреплении и развитии наметившихся положительных тенденций к устойчивому экономическому росту. Конечно же, здесь, в первую очередь, речь идёт об увеличении финансовых вложений банков в предприятия реальной экономики.

Кризис 1998 г. оживил активность банковского сообщества в области кредитования реальной экономики. И хотя в задачу банков не входит исправление последствий редкости капитала или результатов ошибочной экономической политики путём расширения кредита [175, с. 111], это факт, что за последние 5 — 6 лет наметился рост и краткосрочного, и долгосрочного кредитования предприятий и организаций.

В начале 1998 г. объём кредитования составлял 221,0 млрд руб.; на 01.01.99 г. — 343,4 млрд руб. [78, с. 79]; на 01.01.2000 г. — 479,5 млрд руб. [79, с. 82]. К 01.01.02 г. ссудная задолженности возросла до 1 061,5 млрд руб. [80, с. 83]. К 01.01.03 г. кредитный портфель коммерческих банков достиг 1 612,7 млрд руб. [81, с. 83].

В течение 2003 г. объём кредитования увеличился более чем на 42% и составил к 01.01.04 г. — 2 299,9 млрд руб. [82, с. 92]. На 01.01.05 г. объём кредитов достиг 3 189,3 млрд руб. [83, с. 101].

По данным Банка России кредиты, представленные банками реальному сектору уже к 01.04.02 г. составили 147,1% от предкризисного уровня (к 01.07.98 г.), в то время как несколько ранее (к 01.04.99 г.) этот уровень не превышал 57%. Рост ссудного портфеля подтверждает, что отечественные банки стали более расположены к активному сотрудничеству с предприятиями реальной экономики, которые, в свою очередь, сумели повысить платёжеспособность.

Несмотря на то, что эти показатели всё же не велики и объёмы выданных кредитов не обеспечивают даже десяти процентов общей потребности предприятий в заёмном капитале, можно говорить о явном смене курса банков; происходит переориентация кредитной политики в сторону активного посредничества по переводу сбережений в реальные производственные инвестиции. Это — закономерный процесс, приветствуемый всеми участниками экономических отношений, особенно теми из них, кто активен с точки зрения собственного динамичного развития и, следова-

тельно, всерьёз озабочен вопросом доступности к банковскому капиталу; представляет себе значимость займов, понимает меру ответственности за качественное управление кредитными ресурсами, в случае необходимости, готов ответствовать перед кредиторами. Статистика подтверждает, что потребности, равно как и возможности субъектов экономики в отношении ссудного капитала сближаются. Более того, современные коммерческие банки уже сегодня имеют известный избыток готовых к размещению ресурсов (рисунок 36). Это — потенциальные инвестиции в экономику, рост которых, между тем, ограничен рядом условий.

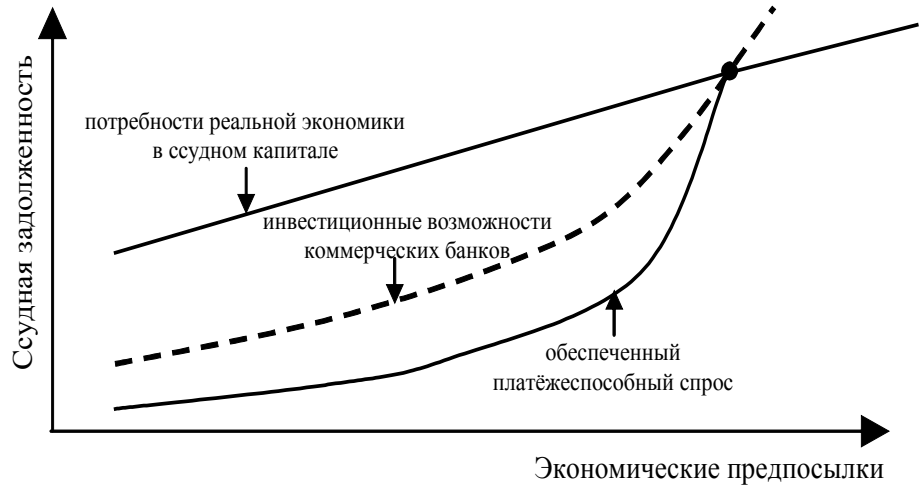


Рисунок 36 — Иллюстрация потребностей и возможностей реальной экономики в удовлетворении «кредитного голода»

Данная модель отражает сложившуюся практику, когда возросшие кредитные возможности банков (следует признать, что эти возможности в действительности пока ещё мизерные) и реальный платёжеспособный спрос экономических субъектов неуклонно сближаются. Вместе с тем, по целым отраслям экономики возможности банковских займов существенно ограничены. Такое положение, к слову, характерно как для страны, так и для отдельных её регионов и федеральных округов.

Отмечаемый правительством, статистикой, средствами массой информации рост экономического потенциала не сопровождается адекватным ростом предпосылок для масштабного перевода банковских

активов на рынок ссудных капиталов. На фоне общего недофинансирования российской экономики, экономика регионов тем более не в состоянии заручиться финансовой поддержкой коммерческих банков.

Потребности в заёмном капитале экономических субъектов, действующих на периферии, не покрываются даже активами крупнейших, общенациональных банков (точнее сказать, активами представленных в регионах филиалов крупнейших банков), такими как, например, Внешторгбанк, Сбербанк, Альфа-банк и другими. К тому же, этот процесс происходит на фоне низкой насыщенности экономики кредитными организациями.

Низкая насыщенность российских территорий и городов банковскими продуктами формирует негативный фон и генерирует псевдорыночные настроения, в том числе в области ценообразования банковских услуг; развивается наименее перспективная форма конкуренции — ценовая.

Несмотря на то, что коммерческие банки на протяжение всего периода рыночных преобразований в российской экономике относительно быстро подчиняли собственную деятельность новым требованиям, экономический спор «замешанный» на цене услуг банков остаётся важным инструментом получения конкурентного преимущества.

Заметная роль при этом отводится группе предприятий-заёмщиков свободного банковского капитала, мнение по цене которых воспринимается банками не иначе как руководство к действию. Предприятиями таких отраслей экономики как топливная, чёрная и цветная металлургия, химия и нефтехимия, лесная и деревообрабатывающая, то есть, теми, чей успех в бизнесе во многом определяет мировая рыночная конъюнктура, как раз и «стимулируются» соревнования банков по цене.

Уместным будет обратить внимание на то, что норма прибыли на вложенный капитал среди предприятий указанных отраслей остаётся наиболее высокой и на общем фоне низкорентабельной деятельности

большинства предприятий, выглядит не иначе как демонстрация рыночной силы, преимущества, как перед конкурентами, так и перед банками. Предприятия перечисленных выше отраслей добиваются для себя права пользоваться «справедливой» ценой на банковские ссуды и депозиты.

Можно будет предположить, что усилия наиболее привилегированной части клиентов банков принуждают последних к масштабному снижению цен по ссудам. На самом же деле мы являемся свидетелями обратного эффекта и фиксируем значительное расслоение значений ссудного процента. При этом интервал между пограничными значениями цены по предложенным банками ссудам достигает 10 п.п.

Сделаем важный вывод. Принимая ценовые условия, предъявляемые влиятельными клиентами, и снижая ссудный процент, коммерческие банки, между тем, не намерены уменьшать общую процентную маржу, и компенсируют потери по доходам за счёт менее значимых клиентов, предлагая им ссуды по максимальным ценам (рисунок 37).

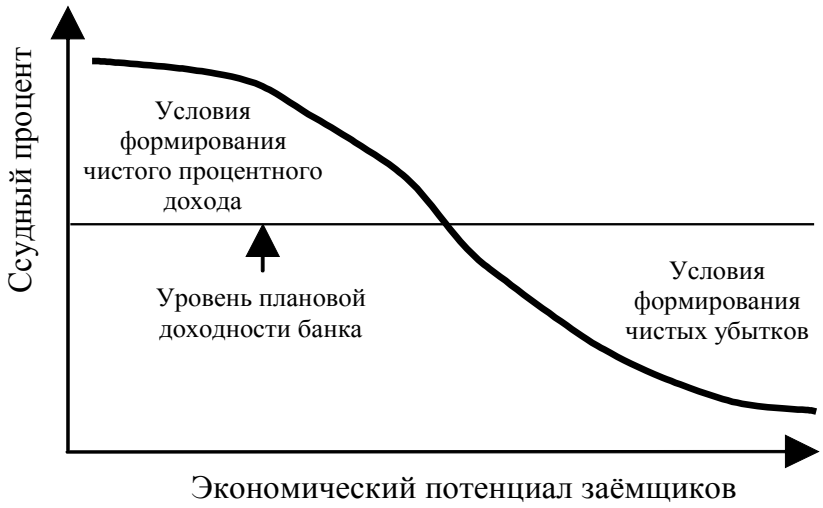


Рисунок 37 — Кривая изменения ссудного процента

Как правило, клиенты, принимающие практически любые ценовые условия банков, представляют масштабную группу предприятий малого и среднего бизнеса; особенность таких клиентов — низкая эффективность деятельности. Характерно, что среди основных задач таких предприятий

значится пополнение оборотных средств любыми доступными способами, в том числе и за счёт «дорогих» банковских займов, величина ссудного процента по которым, в большой степени отражает компенсационную ценовую политику кредитных организаций.

Таким образом, давление на банки с целью снижения ссудного процента со стороны наиболее успешных, экономически устойчивых предприятий инициирует негативный для большинства других предприятий процесс роста ставок по кредитам. Низкие ставки по ссудам для «избранных» оборачиваются лишним бременем для «рядовых» заёмщиков.

Надо признать, что развивающаяся быстрыми темпами отечественная банковская система весьма восприимчива к внешним переменам и легко «подстраивается» под новые требования рынка, проявляя свою конъюнктурность. Несмотря на состояние рынка услуг с точки зрения его монополизации, уже сегодня различимы первые попытки внедрения в практику банков **ценностного подхода к ценообразованию** при котором ценообразование обеспечивает, прежде всего, получение большей прибыли за счёт достижения выгодного для банка соотношения «ценность/затраты».

Итак, мы не протестуем против того, что интересы потребителей банковских услуг действительно значимы для коммерческих банков, и они учитываются при определении цен. Мы также согласны с тем, что ценовые стратегии, в основе которых лежит ценностный подход, возможны; их полноценное внедрение вероятно.

Однако, учитывая мировой опыт, состояние отечественного рынка банковских услуг, низкий уровень концентрации банков в стране (на каждый филиал банка в Бельгии приходится 717 жителей, в Швейцарии — 835, в ФРГ — 1 000, во Франции — 1 314, в Англии — 1 331, в Японии — 1 780, в США — 2 214, в России же примерно 3 000 жителей) [124, с. 41 — 43], следует озаботиться: «А существуют ли сегодня объективные причины, условия для развития ценностного ценообразова-

ния на рынке банковских услуг и услуг, предоставляемых банками?». Однозначного ответа сразу мы не получим.

Коль скоро мы утверждаем, что ценообразование, в основу которого помещены ценовые предпочтения потребителей, — реальность, то следует понять: «Что же стимулирует функционирование данного механизма?». Рассмотрим модель рыночного ценообразования (рисунок 38).

Равновесное положение спроса (кривая ***D***) и предложения (кривая ***S***), достигнутое в точке ***O***, характеризуется ценой (***p***) при количестве полученных услуг (***q***). В том случае, если потребитель претендует на более льготные ценовые условия при получении услуги банка (например, рассчитывает получить услугу по цене p^1), то соответственно изменится и количество услуг (q^1). Равновесие интересов коммерческого банка и клиента вновь восстановлено (O^1).

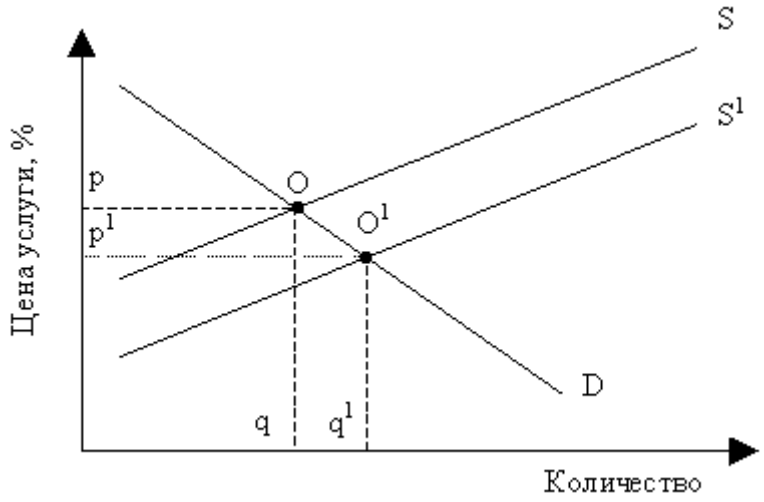


Рисунок 38 — Равновесие спроса и предложения
на услуги коммерческих банков

Разберёмся в другой ситуации, когда банки, в рамках ценообразования на основе ценности продукта (услуги), удовлетворяют ценовую «прихоть» клиента (рисунок 39). Имеет место потребность получить услугу банка по более низкой цене, не меняя при этом количественные характеристики (в данном случае речь идёт уже о ценовом диктате потребителе услуг).

Предположим, точка ***O*** с характеристиками (***p***;***q***) выражает равновесие между спросом и предложением. Теперь представим, что банк вынужден снизить цену (***p*→*p*^{1}**), предоставляя тот же объём услуг (***q***). Кривая ***D*** (кривая спроса) переместится влево (***D*^{1}**). В этом случае банк может:

1) отказать потребителю услуг в снижении цены; в свою очередь и сам потребитель может отказаться от услуги банка;

2) согласиться с предложением о снижении цены и тогда кривая предложения (***S***) также переместится, уравновешивая спрос и предложение в точке ***O*^{1}** с характеристиками (***p*^{1}**;***q***).

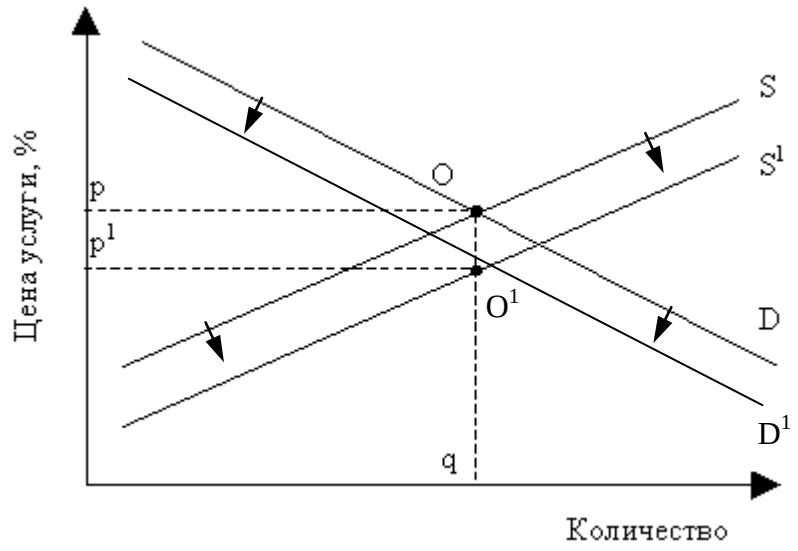


Рисунок 39 — Механизм ценового диктата потребителя услуг

Несложно заметить, что ценовые изменения, инициированные покупателем, в данном случае носят явно выраженный дискриминационный характер. При этом продавец услуг поставлен перед дилеммой: принять либо отвергнуть предложения о снижении цен.

Нельзя, между тем, однозначно утверждать, что в кредитных организациях эти стратегии доминируют, либо имеют явные к этому тенденции. Как следует из сложившейся практики, рыночный механизм, когда спрос определяет предложение (в том числе и ценовое), в условиях функционирования системы «**банк — клиент**», «работает» весьма условно.

Одним из примеров ценностного ценообразования, пожалуй, может служить подход к формированию цены к такому продукту как ссуда коммерческого банка. Здесь следует дать пояснение, о каких именно ссудах мы говорим. Поскольку дефицит платёжеспособного спроса среди российских предприятий и организаций (в первую очередь, среди экономических агентов реального сектора) по-прежнему достаточно велик, объектом ценностного ценообразования (это особенно актуально в настоящее время) выступают крупные компании.

Так называемые «VIP-клиенты» выгодно отличаются (оценка банка) от других клиентов масштабностью финансовых отношений с банками. Ссуда такому клиенту (как правило, подобная категория клиентов банка имеет привлекательное и устойчивое финансовое положение) воспринимается как достаточно выгодное помещение банковского капитала; этим клиентом банк дорожит, идёт ему навстречу, ведёт за него постоянную борьбу с банками-конкурентами.

Определяя цену ссуды для наиболее значимых клиентов, банки нередко стоят перед выбором: либо потеря клиента, либо демпинговая цена. И, как правило, решение принимается в пользу низкой цены, которая нередко не только не обеспечивает получение банком прибыли, но и не покрывает его расходов на привлечение и обслуживание ресурсов.

Анализ показывает, «питательной средой» для практики столь широкого применения неэффективного ценового метода конкурентной борьбы за клиента является существенный размах в ценах привлекаемых банками ресурсов. То есть, на одном и том же федеральном рынке функционируют банковские структуры, имеющие различный уровень себестоимости услуг и эти различия значительны (рисунок 40).

В зоне «*А*», например, (зона характеризует более низкий уровень себестоимости услуг, чем в целом по системе) мы отмечаем широкие возможности для ценовых манёвров банков. При необходимости

«дешёвая» ресурсная база кредитной организации позволяет значительно снизить цену ссуды и удовлетворить ценовые претензии VIP-клиента.

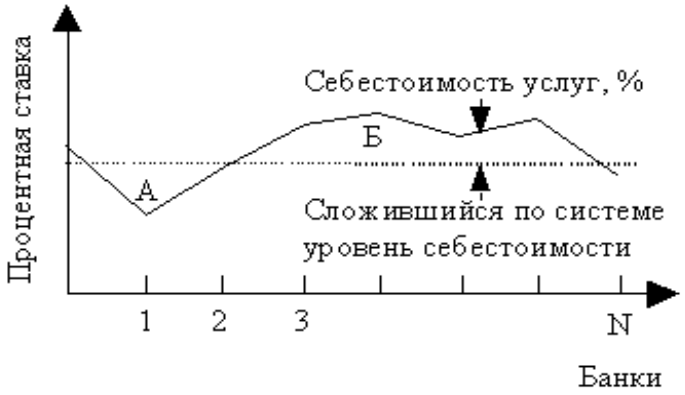


Рисунок 40 — Отклонения показателей себестоимости услуг

Иное дело, когда мы обращаемся к зоне «***Б***». Коммерческие банки, чья себестоимость находится выше сложившейся, ограничены в возможности конкурировать по цене. В тоже время и в этой группе банков возникает инициируемая наиболее «ценными» клиентами-заёмщиками потребность снижения ссудного процента.

Нередко в результате «ценовых баталий» ссудный процент принимает немыслимо низкие для рынка значения, а потери некоторых банков от реализованной политики фактического демпинга, покрываются за счёт других, более доходных операций и услуг.

В перечне наиболее существенных факторов, генерирующих давление на цену банковского кредита, находится такой фактор как территориальная принадлежность коммерческого банка. Известно, что московский рынок ссудных капиталов отличается тем, что он сформирован банками с относительно дешёвой ресурсной базой.

Для них работа с региональной клиентурой (не только лишь через специально организованную филиальную сеть на местах) также привлекательна, как и для любого иного банка, тем более, что банковский рынок в Москве очень конкурентный: на 617 банков приходилось 813 тыс. предприятий и организаций (1 317 предприятий на 1 банк), а в регионах на

705 банков приходилось 2,7 млн предприятий и организаций (3 856 предприятий на банк) К тому же следует учесть, что до 80% финансовых ресурсов страны сосредоточены в Москве, то есть, находятся на счетах столичных кредитных институтов.

Кросс-субсидизация действительно достаточно часто применяется коммерческими банками; для многих из них это, пожалуй, единственный путь к сохранению клиентской, а значит и ресурсной базы. В практике коммерческих банков, особенно тогда, когда речь идёт о банках мелких, либо «средней руки», не обладающих авторитетом крупной финансовой компании, приспособление цен подобным образом, как оказывается, вполне востребованный процесс.

Мы обратились к конкретному примеру ценностного подхода при установлении цен. Стоит ещё раз уточнить, что «уступки» банков при кредитовании «крупного» бизнеса на самом деле вызваны не столько пониманием кредитными организациями важности и полезности ценностного ценообразования, сколько стремлением «обойти» ценовые предложения банков-конкурентов и, кроме того, сохранить клиента в своём активе любыми способами.

Таким образом, возвращаясь к вопросу о стимулировании механизма ценностного ценообразования, сегодня едва ли стоит предполагать, что поиск наиболее рационального соотношения «ценность/затраты» обусловлен рыночной ориентацией коммерческих банков.

Будет вернее, если мы заявим о вынужденных, избирательных действиях некоторой части коммерческих банков, направленных на использование ценностных методов и стратегий в ценообразовании. Ведь дефицит банковских услуг, доминирующее положение продавца на рынке по-прежнему стимулируют кредитные организации к диктату цен. По крайней мере, на рынке пока ничего не происходит из того, что могло бы свидетельствовать о каких-либо изменениях в политике банков.

4.2. Статистические методы выявления экономических закономерностей: характеристика динамики цен

В процессе исследования очень важно постичь логику принятия решений в отношении цен на услуги банков; увидеть закономерности их формирования. Обратимся к практике взаимодействия банков с предприятиями нефинансового сектора и оценим динамику уровня кредитования основного и оборотного капитала. Известно, что в этой области взаимоотношений, банкам не удалось «проявить» себя; объёмы выданных кредитов столь малы, что о значительном их влиянии на эффективность предприятий, фирм говорить не приходится. Между тем, эти отношения помогут нам разобраться в проблеме.

Среди причин, сдерживающих рост объёмов кредитования реального сектора экономики, выделим: ресурсные возможности банков; низкая платёжеспособность предприятий и, как следствие, высокие кредитные риски; привлекательность для банков альтернативных источников получения доходов, например, при работе на рынке государственных ценных бумаг; низкая эффективность вовлечения в оборотный капитал заёмных средств банков в связи с высокой ценой кредитов.

Последний фактор, представляется наиболее существенным: «Брать деньги в кредит сохраняло смысл либо в случае предоставления крупных льгот, либо для прокручивания коротких денег в финансовой сфере, посреднической торговле, во внешнеторговых и валютных операциях. Объём кредитных вложений в экономику сократился многократно. Его отношение к ВВП упало с 1991 по 1996 год с 31% до 10%, при том, что и объём ВВП сократился наполовину… Реальная экономика оказалась фактически лишённой кредитных источников» [168, с. 150].

Существенными с точки зрения сдерживания процесса снижения уровня цен на банковский кредит следует считать практику рефинансирова-

ния, проводимую Банком России. Для понимания того, насколько инструмент рефинансирования эффективен и оказывает влияние на экономические процессы в стране, стимулирует снижение цены на ссудный капитал и влияет на деятельность ссудозаёмщиков, прежде всего промышленных предприятий, обратимся к статистике. Известно, что кризис 1998 г. оказал благоприятное воздействие на активность коммерческих банков при кредитовании предприятий реального сектора, домохозяйств, других субъектов хозяйства и права. И при этом заметно возрос объём полученных различными категориями заёмщиков кредитов.

Так, к концу 1999 г. объём кредитования составил 507,1 млрд руб., увеличившись за год в 1,4 раза; 2000 г. — 851,5 млрд руб. (в 1,7 раза); 2001 г. — 1 337,4 млрд руб. (1,6 раза). При этом «общая сумма задолженности по кредитам Банка России по состоянию на 1 октября 2001 г. составила 11,5 млрд руб., что на 1,1 млрд руб. меньше, чем на 1 января 2001 г. 10,5 млрд руб. — составляет задолженность по кредитам, представленным Банком России банкам в мае 1998 — 1999 гг. по отдельным решениям Совета директоров Банка России» [7, с. 11].

Если же учесть, что выделенные банкам 10,5 млрд руб. это «стабилизационные кредиты» [100, с. 3], становится ясным, рефинансируя банки в близких к указанным объёмах, Банк России в рамках политики денежно-кредитного регулирования ограничивает возможности банков в кредитовании реального сектора; снижает экономическую роль и влияние ставки рефинансирования.

Пример из отечественной практики, когда главный банк страны практически не участвует в кредитовании реальной экономики, между тем, не показателен. В развитых странах ставка рефинансирования относится к важным инструментам денежно-кредитного регулирования. С её помощью центральные банки воздействуют на ставки межбанковского рынка, цену депозитов физических и юридических лиц, величину ссудного процента.

П. Роуз подчёркивает: «Повышая учётную ставку, ФРС делает более дорогими новые займы, предоставляемые с использованием «учётного окна». Это удерживает некоторые банки от заимствования резервов, что может привести к замедлению темпов роста банковского кредита. Снижение учётной ставки стимулирует заимствование средств у ФРС. В этой ситуации банки могут начать проведение более либеральной политики в предоставлении кредитов своим клиентам. Изменение учётной ставки как будто влияет на другие процентные ставки финансовой системы, обычно смещая их в том же направлении, в каком меняется учётная ставка. Наконец, изменение учётной ставки оказывает психологическое «уведомительное воздействие» настраивая потребителя на рост или снижение процентных ставок [236, с. 89].

Даже незначительное изменение учётной ставки ФРС, выражаемое 0,25%, оказывает значительное влияние на состояние экономики, так как при изменении ставки «включается» тонкий механизм настройки экономических процессов. Как отмечает М. Фридмен, «власть над деньгами и кредитом распределена между значительным числом государственных организаций» [303, с. 40]; она осуществляется через управление денежной массой в стране. Грубая количественная теория предполагает, что «денежная масса определяется экзогенно, так что причинно-следственные связи носят односторонний характер.

Если $\boldsymbol{k}$ и $\boldsymbol{y}$ представляют собой константы, то предполагается, что «рост денежной массы приводит к росту цен, но только не наоборот» [307, с. 225 — 226]. Уравнение, иллюстрирующее тезис, имеет вид:

$$\boldsymbol{M^S = kpy}$$

где: M^S— номинальное количество денег;
K— величина, обратная скорости обращения денег;
p— абсолютный уровень цен;
y— реальная величина продукта и дохода.

В области практических «контактов» денежной массы и цен на банковский капитал видим обратную зависимость: снижение средней величины ссудного процента происходит при росте денежной массы (рисунок 41).

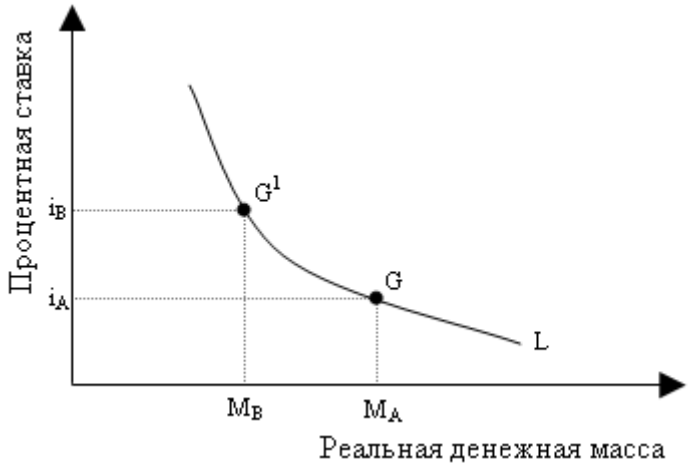


Рисунок 41 — Достижение равновесия на денежном рынке

Известно, что количественная теория, являющаяся, прежде всего, теорией спроса на деньги [301, с. 23] оперирует масштабными понятиями, — общий объём денежного обращения в обществе, общая сумма денег, находящихся в обращении и другие. При этом некоторые составляющие элементы могут проявлять «собственное поведение», отличающее их от всей совокупности. «Каковы бы ни были причины несогласованности движения отдельных цен, — указывает И. Фишер, — результатом будет то, что цены, которые подвергаются изменениям, будут изменяться в большей пропорции, чем в том случае, если бы совершенно не было неизменяющихся цен» [294, с. 177]. В нашем случае направленность изменения цен по кредитам противоположна вектору изменения денежной массы; «чем ниже процентная ставка, тем больше спрос на деньги» [295, с. 547].

Кривая спроса на реальные денежные остатки ($\boldsymbol{L}$) ориентирована таким образом, что достижение состояния равновесия на денежном рынке (точка $\boldsymbol{G}$) при увеличении реальной денежной массы до $\boldsymbol{M_A}$ сопровождается снижением значения процентной ставки до $\boldsymbol{i_A}$. И наоборот, если реальная денежная масса снижается ($\boldsymbol{M_B}$), равновесие на рынке (точка $\boldsymbol{G_1}$)

возможно посредством роста процентной ставки ($\boldsymbol{i_B}$).

Перейдём к рассмотрению инфляции — показателю, влияние которого на уровень ссудного процента переоценить невозможно. Именно инфляция непосредственно обусловливает повышение процентных ставок, препятствует инвестициям и провоцирующее рост государственного долга. С другой же стороны, рост процентных ставок создаёт условия для дальнейшего увеличения инфляции.

С тем, чтобы разорвать порочный круг, правительство «навязывает» собственные правила, например, ограничивает рост депозитных процентов, как это было в США, «где процентные ставки, выплачиваемые банками по депозитам, контролировались с 1930-х годов вплоть до 1986 г.» [295, с. 626]. Несмотря на то, что и сегодня темпы инфляции в России не могут считаться приемлемыми, сопоставимыми с показателями развитых экономик в период их подъёма, её общий уровень всё же позволяет рассчитывать на закрепление положительной тенденции — снижение ссудного процента. В отечественной практике «инфляция определяется как изменение индекса потребительских цен (ИПЦ), расчёт которого входит в исключительную компетенцию Госкомстата России» [165, с. 2]. Связь номинальной процентной ставки ($\boldsymbol{r}$), уровня инфляции ($\boldsymbol{h}$) и реальной процентной ставки ($\boldsymbol{i}$) более «известна как зависимость Фишера» [295, с. 623], выражена уравнением [326, с. 48]:

$$r = i + h$$

На наш взгляд, отмеченные выше факторы, — **ставка рефинансирования**, **объём денежной массы**, **уровень инфляции** и **объём выданных экономике кредитов**, — оказывают существенное воздействие на состояние процентных ставок по кредитам. Нам предстоит провести эмпирический анализ зависимости непрерывной динамики процентных ставок по кредитам от указанных факторов. Сравнительный анализ

выполнен на основе помесячного изменения признаков-факторов и результативных признаков за период с 1995 года по 2003 год. Временные ряды и их совокупность выбраны так, чтобы при соответствующих вариантах группировки статистических показателей можно было получить максимально приближенный к действительному результат.

При оценке зависимости процентных ставок по ссудам в национальной валюте и инфляции использованы следующие временные интервалы:

— уменьшающиеся периоды: 1995 — 2003, 1996 — 2003, 1997 — 2003, 1998 — 2003, 1999 — 2003, 2000 — 2003, 2001 — 2003, 2002 — 2003;

— трёхлетние периоды: 1995 — 1997, 1996 — 1998, 1997 — 1999, 1998 — 2000, 1999 — 2001, 2000 — 2002;

— четырёхлетние периоды: 1995 — 1998, 1996 — 1999, 1997 — 2000, 1998 — 2001, 1999 — 2002;

— сужающиеся периоды: 1995 — 2002, 1995 — 2001, 1995 — 2000, 1995 — 1999.

В нашем исследовании показателем инфляции являются величины ежемесячного темпа прироста потребительских цен. В качестве показателя процентных ставок по кредитам использован темп прироста средневзвешенных процентных ставок по предоставленным кредитам предприятиям и организациям. Темпы роста процентных ставок по кредитам и уровня инфляции усреднены. Учитывая отечественный и зарубежный опыт проведения сопоставлений при аналогичных оценках, нами использованы средние арифметические показатели $\boldsymbol{X_{ср}}$, рассчитанные по формуле:

$$X_{ср.} = \frac{\sum X}{n}$$

Изучение описанной совокупности показателей проводилось с применением традиционных методов статистического анализа, при котором проведены расчёты коэффициентов линейной корреляции и построены регрессионные уравнения; использованы линейный, логарифмический и

полиноминальный виды уравнений. С целью обеспечения достоверности исследуемых показателей, мы прибегли к официальным источникам: Банку России и Госкомстату России. Проведённый эмпирический анализ позволил сформулировать некоторые закономерности. Мы уже обращали внимание, на то, что процентные ставки по кредитам имеют прямую связь с показателем уровня инфляции: рост показателя инфляции сопровождается ростом процентных ставок по кредитам и наоборот, если инфляция снижается, то и ставки по кредитам коммерческих банков снижаются.

Принимая тезис, что «линейные траектории роста, оптимальное распределение ресурсов, поиск устойчивых равновесных состояний… имеет лишь частичный смысл в мире сложных многоуровневых социально-экономических связей» [94, с. 5], пытаемся изменением некоторых параметров нашего анализа, — применяются варьирование временными интервалами, факторными и результативными признаками, процедурами усреднения, методами статистического анализа, — утвердиться в том, что наша гипотеза верна.

Анализ позволил детализировать вывод о прямой связи процентных ставок по кредитам и инфляции. Установлено, что рост зависимости в рассматриваемых временных рамках (1997 — 2003 гг.) тем сильнее, чем меньший период оценивается (рисунок 42). Особенно сильные связи обнаружены при обработке показателей с временными интервалами в 2-4 года. С некоторыми отклонениями, коэффициент корреляции здесь достигал 0,9 — 1,0. По мере увеличения интервала, зависимость постепенно ослабевала. Девятилетний период оценки даёт низкий показатель корреляции — лишь 0,363. При очевидном нисходящем тренде кривой зависимости корреляции от продолжительности периодов, набор парных показателей вбирает в себя совокупности отклоняющиеся от общего правила, что можно объяснить влиянием других экономических факторов, сила которых носит импульсивный, дискретный характер.

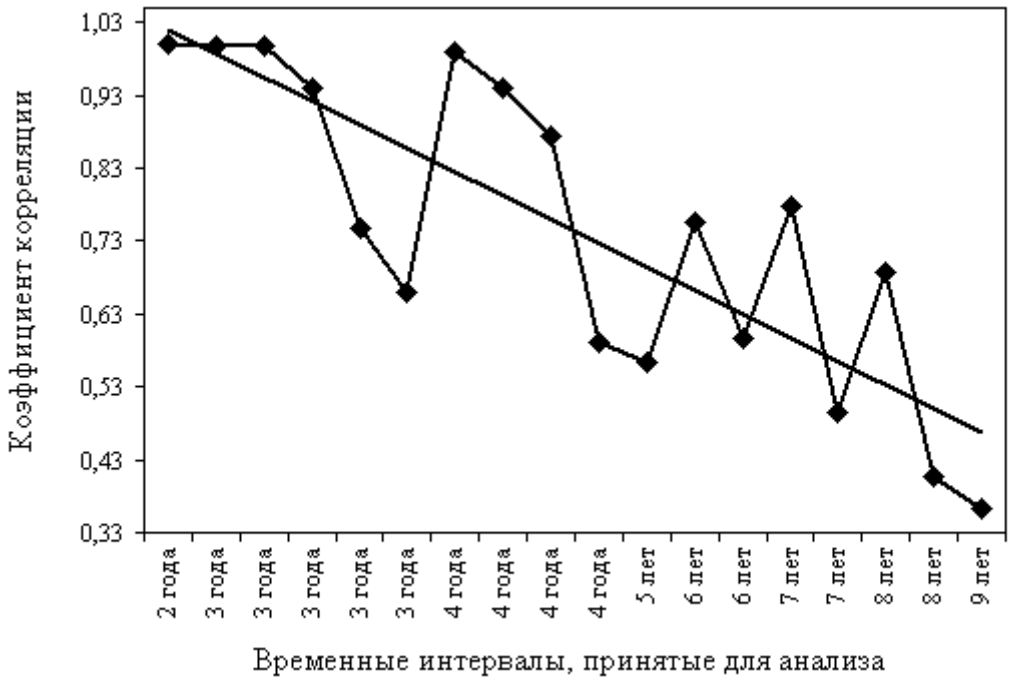


Рисунок 42 — Зависимость корреляции от временных интервалов при оценке связи процентных ставок по кредитам от инфляции

В начале эмпирического анализа обратимся к оценке корреляционной связи между показателями процентных ставок и инфляцией по трёхлетним периодам. Как показывают расчёты, большая часть коэффициентов являются положительными величинами (таблица 3).

Таблица 3 — Сопоставление темпов процентных ставок по кредитам в национальной валюте и инфляции (трёхлетние периоды)

Периоды	Среднегодовые показатели		Коэффициент корреляции
	Темпы инфляции, %	Темпы процентных ставок по кредитам, %	
1995 – 1997	103,3	95,7	0,7489
1996 – 1998	102,7	97,8	0,9411
1997 – 1999	103,1	99,3	0,9972
1998 – 2000	103,3	99,2	0,9987
1999 – 2001	101,9	97,8	0,1524
2000 – 2002	101,4	98,2	-0,7250
2001 – 2003	101,2	99,2	0,6611

Это свидетельствует о наличии последовательности экономических

событий, — о них мы уже говорили, — когда инфляционные процессы, развивающиеся в обществе, «подталкивают» к движению процентные ставки по кредитам. Но в своих расчётах мы фиксируем не только положительную, но и отрицательную корреляционную связь; числовое выражение корреляции достаточно весомое — 0,725. Временной трёхлетний интервал 2000 — 2002 гг. оказался единственным, когда тезис о прямой причинно-следственной связи показателей не подтверждён.

Следует обратить внимание ещё на одно исключение (1999 — 2001 гг.). Несмотря на то, что результатом расчётов стало положительное значение коэффициента, его величина (0,1524) не предполагает тесной связи ставок по кредитам и инфляции. Можно предположить, что в течение указанных интервалов проявились экономические аномалии, и результаты анализа оказались неожиданными. Более скрупулёзное изучение темпов роста процентных ставок по кредитам и инфляции за период с 1999 года по 2002 год объясняют это. В течение этого периода темпы изменения инфляции не имели очевидных всплесков, а размах колебаний значений не превышал 11,6 п.п.; минимальные и максимальные экстремумы составляли соответственно: 111,6 и 100,0%.

По-иному представляются показатели темпов роста процентных ставок по кредитам. Максимальный темп роста (120,59%) зафиксирован 01.08.99 г.; месяцем ранее, — 01.07.99 г., — темп был минимальный и составлял лишь 73,03%. Таким образом, отмечается значительная колеблемость результативного признака, достигшая 47,56 п.п. Отмечаются и другие аномалии. Если по расчёту средняя арифметическая величина прироста процентных ставок по кредитам в течение 1999 — 2002 гг. составила 98,1%, то месячный темп, зафиксированный на 01.01.00 г. — 83,06%, а на 01.02.00 г. — 107,12%; размах колебания более 24 п.п. Есть место для аналогичных примеров и в 2002 г., когда в течение двух месяцев темпы колебались от 87,0 до 105,19%.

В исследовании не стоит задача вскрыть причины существенных колебаний абсолютных и относительных значений процентных ставок. Это предмет отдельного и масштабного изучения, выходящего за рамки нашей работы. Поэтому ограничимся констатацией того, что очевидная причинно-следственная связь между инфляцией и процентными ставками на определённых этапах под воздействием мощных отклоняющих сил ослабевает; в некоторых же случаях усиливается, но при этом приобретает иную направленность. Итак, в выборке трёхлетнего временного периода в большинстве случаев обнаружена прямая связь между темпами процентных ставок по кредитам и инфляцией.

На втором этапе рассмотрены динамические ряды при условии их группировки по следующим периодам: 1995 — 2003 гг., 1996 — 2003 гг., 1997 — 2003 гг. и т.д. Отмечаем, что по большинству лет коэффициенты корреляции — положительные величины, имеющие значения, расположившиеся в интервале от 0,36 до 1,0. Два периода, 1999 — 2003 гг. и 2000 — 2003 гг. характеризуются отрицательными коэффициентами, соответственно: (–0,2323) и (–0,5578).

Среднее значение положительных коэффициентов высокое и составляет 0,7077. При этом в расчёт включены парные значения за 35 лет (включая повторяющиеся годы). Тогда как средний показатель коэффициентов с отрицательным знаком составляет 0,395, а оценке подверглись 9 лет (с повторяющимися годами).

Далее дана оценка связи показателей процентных ставок и инфляции, сгруппированных по четырёхлетним периодам и на основе сужающихся по годам интервалам (таблица 4). Коэффициенты корреляции и в данном случае подтверждают закономерность: снижение инфляции влечёт за собою снижение процентных ставок по кредитам. В один из принятых четырёхлетних периодов (1999 — 2002 гг.) проявилась отрицательная корреляция; коэффициент корреляции невелик и составил 0,1614.

Таблица 4 — Сопоставление темпов процентных ставок по кредитам в национальной валюте и инфляции (четырёхлетние периоды и сужающиеся интервалы)

Периоды	Среднегодовые показатели		Коэффициент
	Темпы инфляции, %	Темпы процентных ставок по кредитам, %	
1995 – 1998	103,9	97,70	0,5901
1996 – 1999	102,7	97,92	0,9387
1997 – 2000	102,7	98,37	0,9895
1998 – 2001	102,8	99,23	0,8748
1999 – 2002	101,7	98,20	-0,1614
1995 – 2002	102,6	97,95	0,4081
1995 – 2001	103,0	97,73	0,4962
1995 – 2000	103,3	97,46	0,5978
1995 – 1999	103,6	97,81	0,5636

Подведём промежуточный итог. Проведя эмпирический анализ статистическими методами, мы получили ожидаемый результат, суть которого сводится к тесной прямой корреляционной зависимости процентных ставок по кредитам и инфляции. Вывод о тесноте связи подтверждает и коэффициент корреляции знаков, расчётная величина которого составила 0,611. В свою очередь положительный коэффициент регрессии (b = 0,0094) свидетельствует о векторах изменений признаков; вектора имеют общую направленность. Характер зависимости хорошо виден по полиноминальной кривой (рисунок 43).

Нами также получены результаты, которые не соответствуют складывающимся тенденциям. В определённых условиях отмеченная закономерность не подтверждается; темпы прироста процентных ставок и инфляции неадекватны. В ходе выборки признаков и их группировки, либо при проведении расчётов могла быть допущена непреднамеренная ошибка. Мы же предполагаем, что «отклоняющееся поведение» части изучаемых признаков от общей закономерности продиктовано неизбежными случайными колебаниями тех выборочных данных, на основании которых

закономерность и определена. Например, выброс, отмеченный точкой с координатами (138,4; 96,3), зафиксированный 01.10.98 г., оценён как нетипичный, резко выделяющийся, но влияющий на наклон тренда и коэффициент корреляции. Элиминирование данного выброса увеличивает положительный наклон и повышает корреляционную связь; коэффициент регрессии (***b***) возрастает до 0,1513.

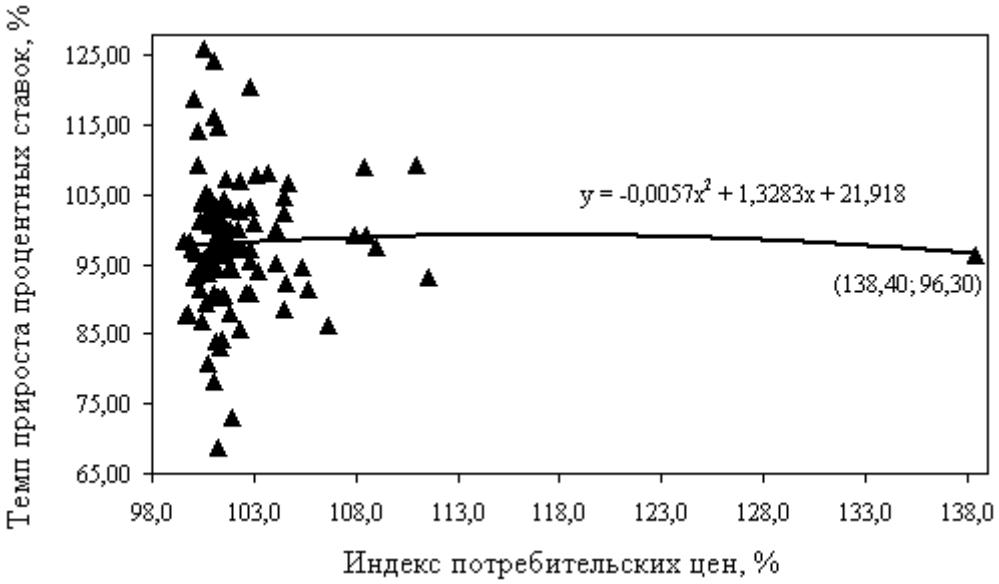


Рисунок 43 — Поле корреляции для темпов прироста инфляции и процентных ставок по кредитам в 1995 — 2003 гг.

Рост числа выбросов увеличивает рассеивание и снижает значение корреляции. В данном случае совокупность изучаемых признаков характеризуется наличием большого числа выбросов, что, на наш взгляд и снизило корреляционную зависимость.

Едва ли по части вывода о прямой зависимости процентных ставок по кредитам и инфляции у нас найдутся оппоненты. Полученные результаты логичны и не раз уже были озвучены другими учёными. Некоторые исключения из правил лишний раз напоминают о существовании сил, оказывающих значительное влияние на экономические процессы, и не могут рассматриваться как доказательство ошибочности выводов.

В рамках эмпирического анализа подготовлена оценка связи между процентными ставками по банковским кредитам и ставкой рефинансиро-

вания, установленной Банком России. Мнения исследователей, обращающихся к данной теме, во многих случаях расходятся. Одни настаивают на том, что во всём мире ставка рефинансирования «управляет» процентными ставками по банковским кредитам, и Россия в этом случае — не исключение. Тогда, как другие воспринимают данный инструмент денежно-кредитной политики Центрального банка только лишь как несущественный индикатор состояния экономики. Одни, видят в ставке Банка России «спасение» потребителей банковских услуг от ценового произвола коммерческих банков. Другие, со ссылкой на отечественную и зарубежную практику, призывают игнорировать ставку рефинансирования во взаимоотношениях банков и их ссудозаёмщиков. Одни считают, что ослабление видимых связей ставки рефинансирования и ставок по банковским кредитам носит временный характер. Другие убеждены, что с момента первого объявления значения ставки в начале 1992 г., механизм рефинансирования никак не проявил себя и стоящие перед ним задачи не выполнил. Наконец, одни полагают, что между ставкой рефинансирования и ставками по банковским кредитам существует тесная корреляционная связь. Другие убеждены, что такая связь ничтожна, и ею можно пренебречь. Указанные разногласия по вопросу воздействия ставки рефинансирования на процентные ставки по банковским кредитам действительно находятся в центре многих научных дискуссий, хотя и не исчерпывают их полного списка.

Авторы данной работы, рассматривая проблему рефинансирования банков, обнаружили, что механизм рефинансирования действительно слабо проявляет себя на практике. Банк России фактически безразличен к рефинансированию банков, что в конечном итоге оказывает влияние на уровень цен и объём кредитования коммерческими банками предприятий реального сектора экономики. Такую оценку находим во многих источниках. Использование методов статистики позволяет определить

действительный характер отношений показателей. При оценке связи указанных статистических признаков мы воспользуемся теми же временными периодами, что и в предыдущем случае.

В ходе расчётов определено, что во всех без исключения вариантах выборки временных интервалов между процентными ставками и ставкой рефинансирования обнаружена прямая корреляция. Абсолютные значения коэффициентов очень высоки; они находятся в интервале 0,5553 — 1,0. Средняя арифметическая коэффициента — 0,9286. Характер связи описан с помощью логарифмической кривой зависимости признаков (рисунок 44).

Рисунок 44 — Поле корреляции для темпов прироста ставки рефинансирования и процентных ставок по кредитам в 1995 — 2003 гг.

Оценка темпов прироста ставки рефинансирования на ежемесячной основе, когда наиболее частым признаком-фактором является 100% (81 случай из 107 наблюдений), а также выбросы, отмеченные точками с координатами (133,3; 95,8), (139,3; 102,0) и (500,0; 104,1), придали графическому отражению корреляции замысловатый вид. Как будто формирование корреляционного поля преимущественно вдоль оси результативного признака генерирует построение логарифмической кривой, с очевидной ориентацией на ось признака-фактора. Количествен-

ная мера зависимости переменных из-за присутствия экстремумов в динамических рядах и в этом случае подверглась корректировке.

Используем тот же методический инструмент и рассмотрим, как влияет на уровень и темпы прироста процентных ставок по кредитам банков денежная масса (агрегат ***M2***). Многочисленные исследования подтверждают вывод о том, что высокий прирост денежной массы в экономике, особенно там, где он сопровождается неадекватными темпами прироста показателя экономического роста (ВВП), негативно отражается на экономическом росте страны.

Известно также, что снижение уровня процентных ставок по кредитам коммерческих банков способствует насыщению секторов экономики необходимым основным и оборотным капиталом, что в конечном итоге генерирует ускорение экономического роста в стране. Из этого следует, что в интересах экономического роста требуется сдерживать денежную эмиссию. На первый взгляд у нас разорвана цепь в логике рассуждений: рост денежной массы стимулирует снижение процентных ставок по банковским кредитам, но замедляет экономический рост; снижение процентных ставок по кредитам способствует экономическому росту.

Выходит, что рост денежной эмиссии одновременно и ускоряет, и замедляет рост экономики. Противоречие преодолевается, если сопоставить темпы прироста соответствующих признаков. Формализация отношения денежной эмиссии и экономического роста позволяет заключить: «Чем выше темпы денежной эмиссии, тем ниже темпы экономического роста. При превышении среднегодовыми темпами денежной эмиссии рубежа в 35% экономический рост, как правило, прекращается и начинается экономический спад» [105, с. 7].

Выявление количественных закономерностей в отношениях между исследуемыми признаками с помощью линейных коэффициентов корреляции, позволяет заключить, что темпы прироста процентных ставок

по кредитам имеют предельно высокую зависимость от темпов прироста денежной массы. Иными словами, рост денежной эмиссии обуславливает изменения величины процентных ставок по банковским кредитам. Абсолютные значения коэффициентов находятся в границах 0,4479÷1,0 при средней величине по изучаемым временным интервалам — 0,8124.

Коэффициент линейной регрессии — отрицательный и составляет 0,6275. Таким образом, статистический анализ свидетельствует о наличии весьма сильной и достаточно устойчивой отрицательной корреляционной зависимости темпов прироста процентных ставок по кредитам коммерческих банков от темпов прироста денежной массы.

Ниже (рисунок 45), на логарифмической аппроксимирующей кривой представлен ниспадающий тренд. Обозначенная область максимальной тесноты корреляционной связи иллюстрирует преимущество темпов прироста денежной базы над темпами прироста процентных ставок. Рассчитав с помощью коэффициента регрессии эластичность зависимости, убеждаемся, что эта характеристика имеет высокие показатели — 0,654.

Рисунок 45 — Поле корреляции для темпов прироста денежной базы и процентных ставок по кредитам в 1997 — 2003 гг.

Анализ закономерностей в области цен и ценообразования в банках

ставят вопросы: «Почему банки предлагают услуги именно по этим ценам?», «Почему клиент банка соглашается получить услуги на предложенных условиях?», «Чем руководствуются банки, когда принимают решения «уступить» клиенту в цене?». В некоторой степени ответы на эти вопросы получаем, когда исследуем экономические явления и их влияние на интересующие нас показатели.

Но, убедившись в том, что инфляция, денежная эмиссия, ставка рефинансирования действительно оказывают мощное воздействие на уровень ставок по кредитам, следует знать и другое. А именно, до какого уровня будет снижаться результативный показатель. Темпы прироста показателей-факторов столь стремительны, что прогнозирование их дальнейшего поведения приводит нас в тупик: ставка в ближайшее время снизится до нуля и примет отрицательное значение! Уже сегодня существуют экономики, — например, японская, — где ставки по кредитам принимают значение ниже нуля.

Известно, что все указанные показатели поддаются регулированию со стороны государства. Теоретически возможно, что инфляция, сниженная до нуля, в дальнейшем не проявит активности и в масштабах среднесрочных периодов мы будем фиксировать нулевое отклонение. В отношении ставки рефинансирования и денежной массы и того проще, поскольку оба эти индикатора — суть бюрократические решения. «Подавленные» амплитуды темпов прироста факторов-признаков, как следует из нашего эмпирического анализа, приведут к «замораживанию» процентных ставок.

Следует, однако, учесть, что экономика не может успешно развиваться в условиях дефицита денежной эмиссии. При том, что коэффициент монетизации отечественной экономики и так недостаточен, его снижение, — а прекращение эмиссии именно к такому эффекту и приведёт, — недопустимо. Отсюда предположение: отсутствие динамики ставки рефинансирования и «нулевая» инфляция, не остановят процесс

снижения процентной ставки по кредитам, поскольку продолжится рост денежной массы в экономике. Но возможно ли такое?

Попробуем разобраться в проблеме. Мы предполагаем, что существует количественно выраженное значение предела денежной эмиссии (агрегат ***M2***), преодоление которого качественно изменит показатель эластичности процентной ставки по кредитам по отношению к изменению денежной массы. Проще говоря, процентная ставка уменьшится настолько, что исчерпает все резервы дальнейшего снижения. При этом денежная масса не изменит вектор движения и сохранится тенденция прироста ***M2***.

Ниже (рисунок 46), на модели дана непрерывная вогнутая кривая, описывающая изменение ставки по кредитам. Кривая представлена так, что она огибает череду дуг (***LCR1***, ***LCR2***, ***LCR3***, ***LCR4***, ***LCR5***, ***LCR6***, ***LCR7***), каждая из которых характеризует динамику процентных ставок по кредитам в течение определённого временного интервала.

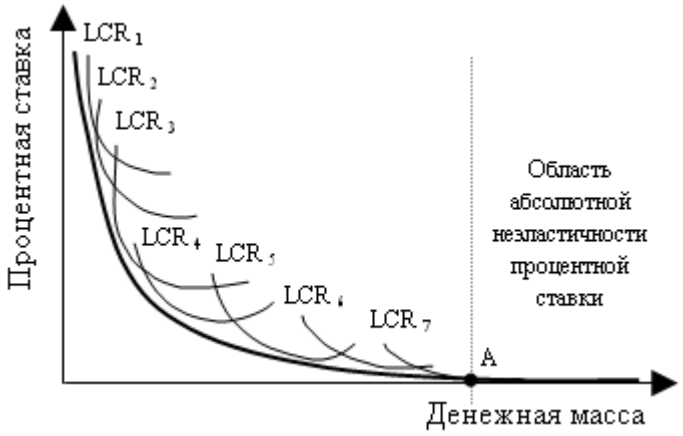


Рисунок 46 — Динамика процентной ставки
в зависимости от денежной массы

Точкой ***A*** на оси абсцисс обозначен объём денежной массы, превышение которого «остановит» динамику процентной ставки. Область, находящаяся справа от вертикальной прямой, проходящей через указанную точку — область абсолютной неэластичности процентной ставки. Принято как условие, что точка ***A*** соответствует нулевому ссудному проценту. Но, очевидно, что развитые экономические системы,

решившие проблему «дорогих» денег, прибегают к более радикальным мерам и снижают ставки до отрицательных величин. Принимая за аксиому, что отклонение ставки от нуля не может быть значительным, будем условно считать, предел её снижения близок к нулю. Тогда при любой величине денежной массы процентная ставка более уменьшаться не будет.

Оценим величину денежной массы, при которой исчезнет необходимость в положительном значении процентной ставки по кредитам! Используя логарифмическое, линейное, экспоненциальное и степенное уравнения регрессии, мы получили различные по масштабам результаты. Прогноз «поведения» логарифмической кривой позволяет предположить, что кривая пересечет ось **X** графика в области 5,6÷5,7 трлн руб. (рисунок 47). При данных темпах прироста денежной массы, эмиссия в таких масштабах должна быть уже в 2006 г. Но сближение объёмов денежного агрегата ***M2*** и ВВП в ближайшие годы не замедлится, следовательно темпы прироста агрегата ***M2*** сохранятся.

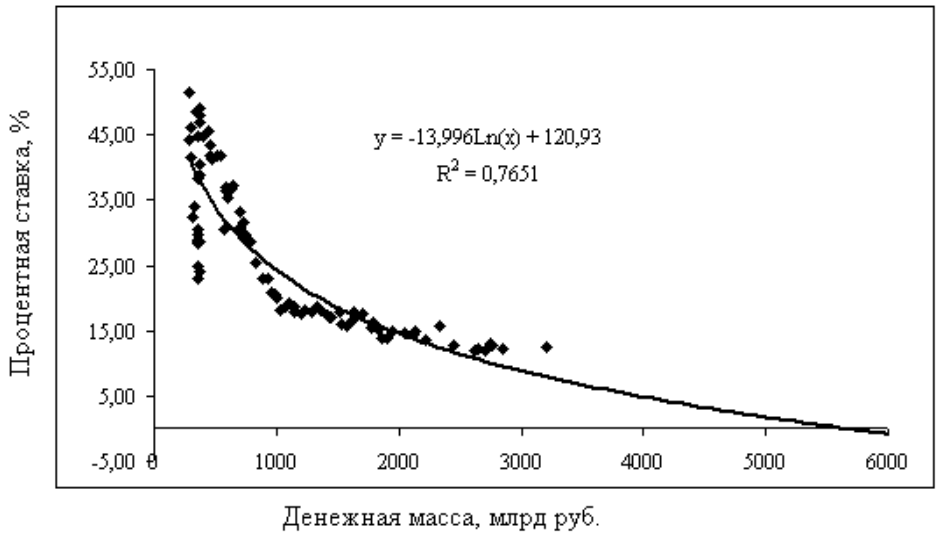


Рисунок 47 — Прогнозирование динамики процентной ставки (логарифмическое уравнение регрессии)

Прогнозирование такого уровня нельзя отнести к числу качественных предсказаний процессов. Предположение о том, что денежная масса в указанных выше объёмах обернётся «обнулением» процентных ставок

очень далеко от действительности. Мы отвергаем также возможность развития событий, спрогнозированных благодаря применению уравнения линейной регрессии. Наклон линейного тренда таков (рисунок 48), что процентная ставка должна была снизиться до 0% уже в 2004 г.

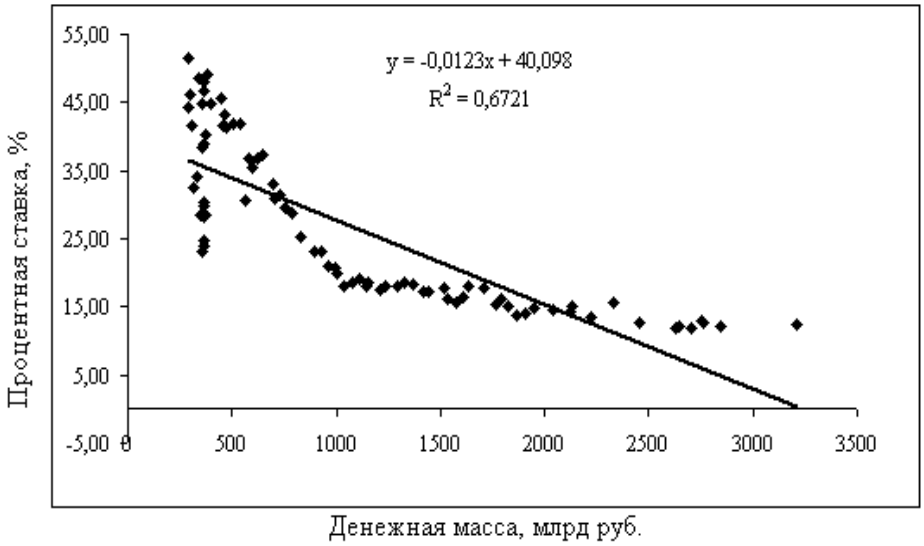


Рисунок 48 — Прогнозирование динамики процентной ставки (линейное уравнение регрессии)

Нулевая процентная ставка при экспоненциальной кривой «образуется» при ***M2***≈10,0 трлн руб. (рисунок 49). Но этот сценарий бесперспективен, поскольку не корреспондирует с условиями развития российской экономики.

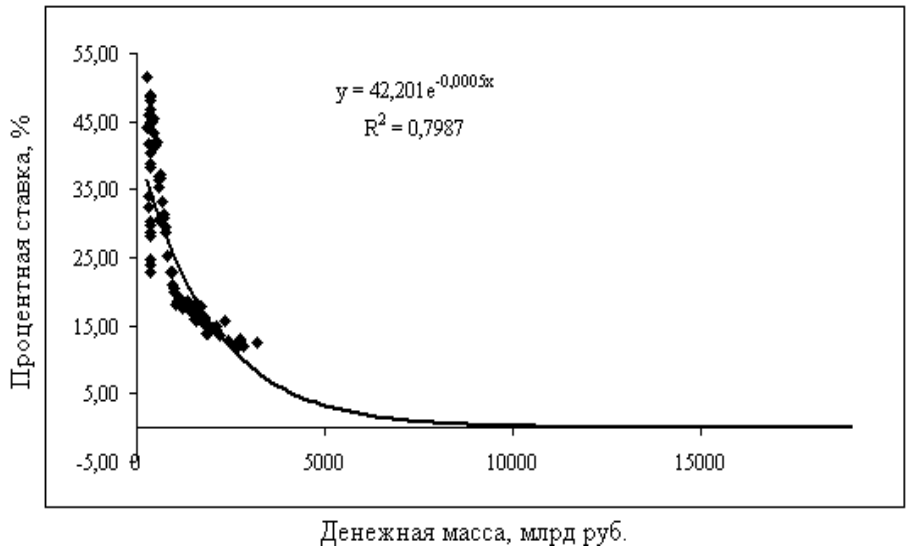


Рисунок 49 — Прогнозирование динамики процентной ставки (экспоненциальная характеристика регрессии)

Уравнение степенной регрессии не даёт прямого ответа на вопрос о том, при каком значении ***M2*** процентная ставка по кредитам примет значение «ноль». Но, именно степенная кривая воспринимается как наиболее вероятная модель связи процентной ставки и денежной массы (рисунок 50).

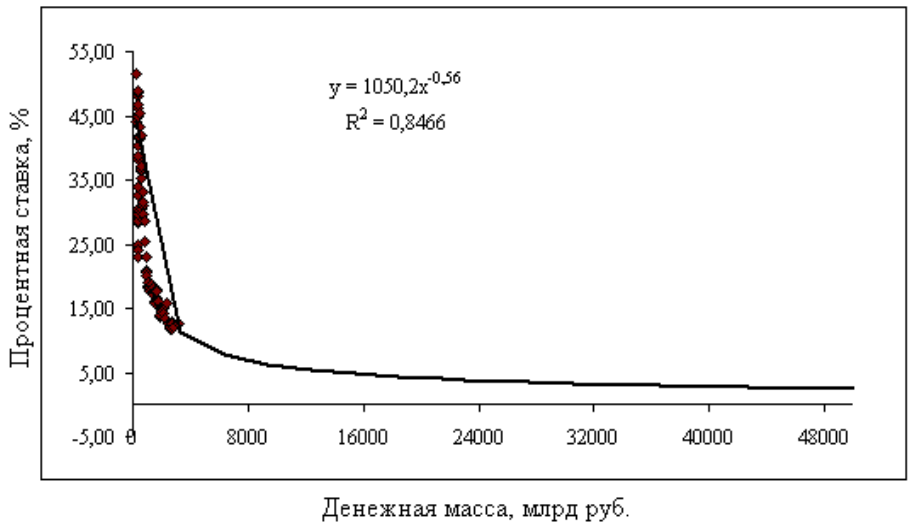


Рисунок 50 — Прогнозирование динамики процентной ставки (степенное уравнение регрессии)

Результаты, полученные при обращении к методам статистического анализа, в частности, к оценкам регрессионного поведения, конечно же, могут быть не столь различными. Между тем, если в каждом случае мы будем наблюдать примерно одинаковое поведение кривых (маловероятно, чтобы такое могло случиться), мы не станем уповать на результат, как неоспоримое доказательство. Ещё нужен критический взгляд на, казалось бы, «очевидные» вещи. Качество оценки может и вовсе «потеснить» сроки получения ожидаемого результата, например, в результате такого явления как масштабность информации. Здесь информация понимается как проблема, связанная с обработкой больших, либо малых массивов.

Итак, здесь продемонстрирован один из многих методов статистического анализа экономических событий и предпринята попытка выявления закономерностей, связанных с «развитием» цен на услуги банков.

4.3. Значимые аспекты характеристики процесса ценообразования в банках

По многим причинам, каким бы прогрессивным и высокоорганизованным не было общество, оно не может создать идеальную во всех отношениях, пригодную для универсального практического применения модель ценообразования, когда в основу процессов было бы помещено «стремление агентов к максимизации прибыли и конкурентное ценообразование» [215, с. 159]. Всякие попытки, предпринятые ранее по теоретическому обоснованию и реальному использованию моделей ценообразования вообще, оказались безуспешными.

Не подвергая критическому анализу основания неудавшихся в полной мере опытов (эти основания являются объективными; кроме того, они обусловлены трудностями создания аргументированных теорий, отличающихся силой воображения, но представляющих методологический интерес), лишь отметим, что ни плановая, ни рыночная, ни какая-либо другая модель не «работали» и не могут «работать» столь же успешно, как этого ожидает общество или как это предусматривали разработчики различных моделей. Применительно же к формированию цен в коммерческих банках, о каких бы то ни было системах даже и не упоминалось.

Не следует уповать на то, что прежними поколениями экономистов разработаны и теперь широко используются отдельные теории в области банковского процента, банковской прибыли, сбережений или других разделов банковского дела. На самом деле, эти знания носят общетеоретический характер и не могут рассматриваться в контексте экономических явлений, относящихся исключительно к коммерческим банкам. И, если они всё же нашли какое-либо применение в банковском деле, это ещё не доказывает, что в этом направлении, применительно к коммерческим банкам, велась целенаправленная научная работа.

Существует и до последнего времени считается приемлемым сложив-

шийся уровень теоретических знаний и практических навыков, регулирующий, в конечном счете, весь сложный механизм определения цен. Сумма субъективных мнений о полном благополучии в этой области экономических отношений подкрепляется, кроме всего прочего ещё и тем, что реальных шагов в направлении критического анализа существующего порядка практически нет; для многих сложившееся положение является безусловным доказательством полного благополучия. В отношении фантасмагории системы ценообразования в коммерческих банках их рассуждения обычно сводятся к следующему:

а) осторожное, поступательное движение по пути освоения новых знаний в области ценообразования в банках позволяет сохранять многовековые традиции в этой области, не разрушая, но обновляя принятые всеми каноны; долгое время поддерживается общий «фон» мнений, будто банковские системы работают достаточно успешно, качество решаемых ими задач полностью отвечает потребностям общества и, если возникают некоторые затруднения, то они не носят системного характера, а всецело остаются на «совести» отдельного банка, его акционеров и персонала;

б) со времён первых проявлений банки были и впредь останутся уникальным экономическими агентами, необходимыми, в первую очередь для того, чтобы обеспечить непрерывность денежного обращения, из чего следует, что такой элемент в банковской деятельности, как ценообразование, не может быть причиной полного уничтожения банков (наши критики соглашаются только с тезисом о том, что функционирование банковских систем может сопровождаться дискретным или постоянным обновлением состава, что означает не только образование новых банков, но и прекращение деятельности тех систем, которые не сумели выполнить правила, в том числе, в области ценообразования);

в) отраслевое ценообразование никогда не рассматривалось в качестве

обязательного условия успешного и долговременного функционирования предпринимательских структур, поэтому и в будущем нецелесообразно разрабатывать какие-либо специальные теории ценообразования, в том числе для банков. Может быть, по мере укрупнения банковских структур и создания монополий, возникнет необходимость в отраслевом (банковском) ценообразовании, но такой механизм всегда будет рассматриваться только лишь как часть механизма государственного регулирования монопольных цен, не имеющего ничего общего с комплексами ценообразования в коммерческих банках; прообразы таких механизмов функционируют в современных экономиках, и они считаются достаточно успешными, поскольку позволяют управлять, ценами так, чтобы снимать возникающую время от времени социальную напряжённость;

г) динамичное развитие общества, его инфраструктуры, вероятностный характер экономических тенденций делает бессодержательной и во многом бесполезной любую теорию банковского ценообразования; достаточным уровнем знаний будет считаться опытный, позволяющий преодолевать научные догмы и адаптироваться к изменяющимся условиям.

В очередной раз мы находим подтверждение применимости чувственных знаний, которые действительно несут значительную, нередко избыточную информацию. И подобная информация по причине своей избыточности не может служить полноценным ориентиром в условиях объективной ситуации.

Сопоставляя сенсорную информацию и предметное знание, В. Лекторский отмечал, что «результаты («следы») воздействия предмета на органы чувств человека, хотя и являются отражением внешнего объекта, но вовсе не составляют знания, они непосредственно не включены в познавательное отношение и, будучи лишь его необходимой предпосылкой, не могут быть охарактеризованы как познавательные образы (они суть образы физические)» [144, с. 137].

Следует, однако, признать справедливость постулатов эмпирического мышления. Суть первого из них в том, что не существует чётко обозначенного, признанного всеми комплекса научно-практических знаний, относящихся к вопросам ценообразования в банках. Второй проистекает из первого и состоит в необходимости перехода от периода споров о правомерности методов, проблем и стандартных решений к разработке и принятию научной парадигмы.

Проработка концепции ценообразования в банках, проводимая нами в данном исследовании, основывается на предположении о том, что современные банковские системы не могут эффективно развиваться, если не будут пересмотрены и критически переработаны некоторые из имеющихся теоретических и практических положений. Более того, нами фиксируются некоторые симптомы вырождения института банков и превращение их в структуры, выполняющие некоторый привычный и для многих рыночных агентов доступный ряд операций; пусть даже эти операции и услуги являются социально значимыми.

Признание истинности нашей гипотезы основывается на том, что предложенная гипотеза имеет некоторые аподиктически достоверные элементы и отличается от простого вымысла:

1. Мы обращаемся к реально существующему институту коммерческих банков, следовательно, допускается возможность реализации самого предположения о том, что банковские системы, при определённых условиях (известных, либо не известных нам), пойдут по пути угасания деятельности составных элементов — коммерческих банков. Эти размышления о возможных перспективах имеют высокий уровень принципиальной доказуемости, хотя бы потому, что могут быть проверены (и каждый раз проверяются) чувственным опытом.

2. На том основании, что банковские системы являются наименее устойчивыми рыночными объединениями, их функционирование требует

более или менее существенного приложения дополнительной энергии общества и государства (финансовой, гуманитарной, организационно-правовой, методической), чтобы необходимая в заданных экономических условиях устойчивость была сохранена и укреплена, мы заключаем, что вероятность такой гипотезы приближена к аналогу достоверности.

3. Выдвинутая гипотеза в отношении обязательных условий сохранения жизнеспособности банковских систем не требует для своей поддержки никаких вспомогательных гипотез; все необходимые условия для того, чтобы гипотетическое предположение стало реальностью, не могут быть представлены иначе, как достоверное признание истинности, связанное с сознанием необходимости, то есть знания.

Наши рассуждения не содержат утверждения о необходимости исключить коммерческую прибыль из перечня целевых установок банков и тем более, не стоит вопрос о том, что коммерческая прибыль — ненужное звено в системе распределения социального продукта. Речь идёт только о том, что её масштабы не сопоставимы с истинными потребностями коммерческих банков и поэтому являются одной из причин возникновения напряжённости во взаимоотношениях банков и общества. Кризисы, потеря доверия к конкретному банку, ухудшение финансового состояния банка, отзыв лицензии и банкротство — всё перечисленное является следствием укоренившейся в сознании большей части общества **догматической теории прибыли**. Если нацеленность на масштабы коммерческой прибыли не будет подвергнута ревизии и основательным образом пересмотрена, в дальнейшем не следует ожидать ничего из того, что могло бы явно указывать на укрепление рыночных позиций банковских систем.

Внешнее окружение вообще и каждый его элемент, — сюда мы относим: другие коммерческие и некоммерческие структуры, домохозяйства, органы государственного управления, — не готовы (и никогда не согласятся с подчинённым положением) к тому, что коммерческие банки и

впредь будут оставаться одними из наиболее эффективных (с точки зрения отдачи на вложенный в дело капитал) рыночных институтов. Поскольку невозможно повысить результативность функционирования каждого участника рынка настолько, чтобы сравниться с результативностью коммерческих банков, обществом принимаются превентивные меры, конечная цель которых — снижение эффективности деятельности банковских структур. На условном срезе современного состояния противоборства идей коммерческих банков и общества отчётливо проступает, с одной стороны — настойчивое требование социума уменьшить распределяемую в пользу банков долю социального продукта; с другой — жесткая позиция самих коммерческих банков, отражённая в целевых установках на рост прибыли.

Если задать себе вопрос, чья же в этом случае позиция предпочтительнее, едва ли можно дать однозначный, бесспорный ответ. Поскольку усилия одной стороны не ослабевают, а претензии на исключительную роль другой, как и ранее, очевидны и поддерживаются государством, невозможно с точностью предсказать, как будут развиваться события далее. Мы может только предполагать, что длительное равновесие на такой платформе невозможно:

— во-первых, такое положение поощряет развитие суррогатных рынков, где форма и содержание экономических отношений не совпадают;

— во-вторых, сохранение условного паритета интересов требует отвлечения значительной части ресурсов; втянутые в орбиту деловых связей рыночных агентов ресурсы регулирования, одновременно ослабляют возможности государства при решении социальных задач;

— в-третьих, искусственное сдерживание естественно-рыночных процессов чревато возникновением конфронтации между институтом коммерческих банков и остальными участниками рынка.

Допустим, кто-нибудь высказывает суждения, с которыми мы не

соглашаемся, например, полностью исключается дальнейшая деятельность коммерческих банков вне государственной помощи; что рост прибыли является обязательным условием долгосрочного функционирования любого рыночного института; что интересы и цели собственников банковского бизнеса и персонала банков полностью совпадают; что цены и ценообразование не играют существенной роли в развитии коммерческих банков. Несмотря на то, что эти суждения воспринимаются нами с большим недоверием и нередко даже отвергаются, логика и причина таких высказываний ясны; они образуют точку зрения, некоторую идею в отношении рассматриваемых объектов. И эта идея является существенной частью веры в объект, хотя и не исчерпывает его полностью.

«Взвесим» качество нашего воображения и воображения нашего оппонента на условных весах. Не исключено, что эти качества (назовём их силой) совпадают; они одинаковы. Это значит, что наш оппонент не может представить себе таких идей, которые и мы не сумели бы представить и критично, с недоверием к ним отнестись. Возникает вопрос, в чём состоит различие между верой в какое-либо суждение и недоверием к нему?

Каждый раз, ставя перед собой какую-либо задачу, мы сталкиваемся с необходимостью разрешения различных противоречий. Известно, что всё в природе, как в живом, так и неживом мире, подчинено строгим правилам. Часто с этими правилами мы не знакомы; о существовании многих из них даже не догадываемся. Поэтому не можем им в точности следовать. Тем не менее, поиск ответов на вопросы заставляет нас находить выход. Наши способности не всегда позволяют отыскать единственно правильное решение. Нередко мы ошибаемся, но при этом остаёмся убеждёнными в том, что наши действия верны. Ошибки же «проявляются» тут же, либо спустя некоторое время.

Довольно часто, в тех случаях, когда мы не соглашаемся с чьим-то мнением, мы отчётливо представляем оба решения вопроса. Но, поскольку

нам хорошо известно, что лишь один ответ является верным, мы проводим различия между тем представлением, с которым мы соглашаемся, и тем, с которым согласиться не можем. Точно также мы рассуждаем, когда вскрываем закономерности, относящиеся к деятельности коммерческих банков. Нам могут многие годы излагать принципы деятельности банков, представляя их основополагающими, первопричинными мотивами движения. И эти принципы действительно воспринимаются таковыми.

Между тем, приходит время, когда теоретические принципы и фактическое следование им, если провести элементарное сопоставление, не совпадают. Мы говорим, коммерческие банки представляют собой уникальный рыночный институт, функциональной особенностью (это как раз и определяет уникальность) которого является осуществление депозитно-кредитных и расчётно-кассовых операций по счетам клиентов.

Однако опыт подсказывает: чтобы слыть «уникальным», совершенно недостаточно обладать набором перечисленных возможностей. Ранее этим рассуждениям было уделено достаточно много внимания, поэтому мы не будем повторяться, возвращаясь к примерам и доказательствам того, что никакой уникальной роли современные банки не выполняют.

Место банков в системе денежно-кредитного регулирования определено эмпирическим путём, и некоторое время оно остаётся стабильным. Если мы примем условие, что в недалёком будущем (допустим, речь идёт о временном отрезке в 30 — 50 лет) в денежных системах не произойдёт ничего революционного, и привычный порядок налично-безналичного денежного обращения не изменится, то даже в этом случае у нас не будет достаточных оснований считать, что позиции коммерческих банков останутся неизменными.

Тем более реалистичными воспринимаются перспективы постепенной и полной исчерпаемости роли банков в этом процессе, если принять во внимание некоторые закономерности, характерные для процесса

трансформации формы средств обмена, модификации и эволюции их функций. Положение банков усугубляется ещё и тем, что мотивы поведения внешнего окружения, по своей сути, идентичны мотивам, побуждающим к действию внутреннее окружение (банковский персонал).

Не следует забывать, что цели коммерческого банка (как института повышения благосостояния акционеров) и цели банковского персонала не совпадают. По крайней мере, прибыль, остающаяся в распоряжении банка, рассматривается не как источник дополнительных доходов персонала, но как источник развития кредитной организации и источник роста доходов акционеров. Каждый акционер, участвующий в капитале банка, рассчитывает, что его интересы будут соблюдены и будут обеспечены:

а) защита инвестиций, в том числе и частных;

б) приумножение вложенного капитала;

в) долгосрочная «работа» инвестиций.

Успешная реализация планов акционеров возможна лишь при условии продуктивной и долговременной деятельности коммерческого банка. С позиции практического управления особого внимания заслуживает теза Г. Тарасовой [269, с. 18]; подразумевая развитие негативных тенденций, сопровождающихся выходом акционеров из капитала банков (в основном это относится к миноритарным акционерам), постулируется необходимость организации института «дешёвых» кредитов на развитие производства в пределах доли в уставном капитале банка.

Абстрагируемся от условий деятельности банков, и задержим внимание только на одном. Оценка труда банковского персонала материализована в заработной плате; условно, её величину можно считать постоянной. Если и существуют какие-либо изменения, то они не носят систематического характера. К тому же, эти изменения, обычно, невелики. Не будем принимать в расчёт экстремальные ситуации, связанные с экономическими катаклизмами, например, значительным подъёмом инфляции.

Но результаты деятельности банка не всегда постоянны. В обычных экономических условиях коммерческий банк может работать как с высоким, так и низким экономическим эффектом. И не всегда этот эффект отражается в оплате труда персонала. Системы материального поощрения не совершенны и не учитывают психологического настроя работников.

Понимание и критическое восприятие классических суждений в отношении возможности увеличения отдачи на капитал при одновременном повышении благосостояния и потребительского спроса, подталкивает нас к определённым выводам. Объявленные цели по прибыли, по мере того, как расширяются возможности других факторов, противоречат не только интересам тех, кто представляет эти (другие) факторы, но и простой логике.

В условиях ограниченности ресурсов при распределении социального продукта нельзя одновременно повышать эффективность факторов, не осознавая при этом никаких границ. Существуют определённые, вполне осязаемые препятствия, преодоление которых либо невозможно, либо затраты столь велики, что не остаётся ничего, кроме как отказаться от идеи объединить то, что объединению не подлежит.

Наполним пустой стеклянный сосуд водой до отметки $\boldsymbol{H}$. Затем, к данному сосуду присоединим несколько (например, три) сообщающихся между собой сосудов так, чтобы они располагались на одном горизонтальном уровне. Тут же вода распределиться по всем четырём емкостям таким образом, что её уровень во всех случаях станет одинаковым (отметка уровня воды — $\boldsymbol{h}$; $\boldsymbol{H}=4\boldsymbol{h}$). Теперь поставим перед собой практическую задачу поднять уровень воды в одном из сосудов так, чтобы во всех других этот прирост ($\boldsymbol{\Delta h}$) отразился адекватным (не обязательно равномерным) уменьшением уровня ($-\boldsymbol{\Delta} h$). Реализуема ли эта задача, если не попытаться воздействовать на ситуацию дополнительно, допустим, создав в других сосудах избыточное давление?

Но для такого эксперимента необходимы дополнительные средства, которых может и не оказаться, либо цена их применения будет слишком высокой. Вот почему нам необходимо сопоставить выгоду, получаемую от того, что в одном из сосудов появится больше воды и понесёнными затратами для организации избыточного давления в остальных сосудах. Конечно, лежащие в основе экономических явлений законы не всегда сопоставимы с законами, действующими в естественных науках, например, физике или химии, биологии или зоологии, геологии или географии. И наш пример может оказаться не совсем удачным. Между тем, и в социальном примере, и в случае с ёмкостями мы стоим перед выбором: как поступить? По какому сценарию могут развиваться события?

Очевидно, что возможных тематических вариантов несколько. Некоторые из них приемлемы, потому что являются привычно-понятными; обоснованность их использования не вызывает больших сомнений, если не считать критического настроя некоторой части учёных, скептически воспринимающих официальные тезисы (они опираются на практику и научные теории) о достигнутом равновесии.

Каждый из нас может удостовериться в том, что этот выбор состоятелен и имеет все шансы на то, чтобы и впредь быть востребованным. В таком направлении, преимущественно, развиваются отношения между банками и обществом. Сложившийся уровень считается наиболее приемлемым, поскольку, по мнению многих, в этом случае исключены проявления каких-либо негативных симптомов, например, резких оценок в отношении практики определения меры участия факторов в создании услуги. Этот уровень также отвечает интересам общества; отрабатываются правила функционирования полностью управляемого механизма денежно-кредитного регулирования.

Никто не берётся оспаривать права государства на: а) монополию власти в рамках национальных границ; б) определение и внедрение

необходимого обществу порядка управления отдельными социально-экономическими процессами. Тем не менее, это не означает права на подмену рыночных институтов.

Что касается других вариантов, то их теоретическая проработка и попытки адаптации затруднены настолько, что невозможно обозначить даже примерные сроки опытного внедрения, не говоря уже о том, чтобы развернуть масштабную поддержку идей. По их поводу возникает значительное число вопросов, ответы на которые, пока, формируются на уровне предположений, гипотез и догадок. По многим причинам эти альтернативные варианты остаются невостребованными.

Среди причин выделим две, по нашему мнению, наиболее важные. Первая из них связана с тем, что сама тема замены доминирующей теории до последнего времени не проработана. То есть, несмотря на то, что теоретическая платформа формируется не одно столетие, имеющейся суммы знаний недостаточно, чтобы трансформироваться в доминирующее учение и получить «право» на масштабное практическое использование.

Вторая причина имеет значительную долю психологической составляющей. Когда сложилась, длительное время «работает» и практически не сбивается с ритма какая-нибудь система, в таком случае, зачем подвергать её существенному обновлению; тем более — модернизации. Если же речь заходит о полной её замене, то сторонников такой идеи и вовсе не найти.

Ф. Бэкон и Р. Декарт считали, что человек, пожалуй, не нуждается в авторитетах. Когда идёт поиск истины; каждый из нас — сам является источником знаний, потому что способен к чувственному восприятию. Мы пользуемся чувствами с тем, чтобы понять природу самых разнообразных явлений; прибегаем к интеллектуальной интуиции и используем её с тем, чтобы отличить истину от заблуждения; отвергаем всякую идею, которая не воспринимается интеллектом как ясная и отчётливая.

Эта многовариантность продиктована низким уровнем современных

знаний, неопределённостью того, по какому пути дальше пойдёт человечество. Когда в 1967 г. Дж. Гэлбрейт закончил работу над «Новым индустриальным обществом», среди его выводов нашлось место и пессимизму: «Трудно усовершенствовать то, что уже совершенно. Перемены происходят, и они довольно внушительны, но если не считать того, что возрастает выпуск товаров, всё остаётся по-прежнему» [75, с. 14].

Между тем, накопленная за столетия критическая масса эмпирического материала уже к восьмидесятым годам XX в. «разрешилась» наукой о фундаментальных проблемах мироустройства — **глобалистикой**. Это обстоятельство затрудняет высокоточное прогнозирование даже ближайшего будущего отдельных обществ, так называемых локальных цивилизаций. Коснувшись вопросов демографии, экологии, техносферы, экономики, социокультурных и иных порядков, глобализация, как социально-культурный феномен открывает массу неизвестных пока долгосрочных перспектив.

Наша историческая эпоха сегодня пестрит предположениями о том, как будут развиваться современные цивилизации и на какой платформе произойдёт (и произойдёт ли вообще) их объединение; каким образом формирующиеся в национальных границах гражданские общества порвут преобладающие в индустриальную эпоху тенденции приоритета национальных экономик и суверенных государств. Ю. Яковец полагает: «В долгосрочной перспективе всё более отчётливо просматривается три главных сценария судьбы локальных цивилизаций в XXI веке — их растворения, трансформации или столкновения» [347, с. 44]. Очевидно, что доказательства справедливости таких прогнозов не существует вовсе.

В нашем случае также следует опасаться однозначных суждений относительно будущности порядка ценообразования, коммерческих банков, банковских и финансовых систем. Вместе с тем, нас никто не лишает права на поиск.

В своих попытках «увидеть» и представить концепцию ценообразования в коммерческих банках, а также увязать ценообразование с перспективами существования банковских систем мы, помимо всего прочего, должны оградить себя от развития различного рода утопических идей, исторических пророчеств и предсказаний, какими бы привлекательными они не казались.

Тема согласованности целей владельцев банковского бизнеса и банковского персонала пока не раскрыта. Возможно ли, что все сотрудники банка станут его акционерами и тем самым будет преодолёны противоречия между уровнем оплаты капитала, инвестированного в коммерческий банк, и труда, потраченного наёмным персоналом для обеспечения функционирования предпринимательской структуры? Безусловно, такой вариант не исключается. Более того, такие примеры существуют. Однако этот вариант не может рассматриваться в качестве приемлемого для целей окончательного «примирения» экономических интересов банка и различных уровней его окружения.

Во-первых, невозможно рассчитывать на то, что формула: «каждый сотрудник банка — его акционер» будет актуальна всегда или же достаточно продолжительное время.

Во-вторых, даже краткосрочная практика деятельности подобных акционерных банков едва ли станет массовой, поскольку каждый подобный случай будет объектом особого внимания конкурентов.

В-третьих, успешные проекты — причина поглощения эффективного банка; в противном случае его деятельность попросту прекратится или потребует новых, в первую очередь, крупных инвестиций, что не всегда может совпадать с планами и возможностями настоящих акционеров.

Есть и другие причины, способствующие развитию нашего скептицизма по обсуждаемому вопросу. Не будем на них заострять внимание.

Мы считаем, что решение проблемы несоответствия интересов персо-

нала и акционеров (пусть даже это решение носит виртуальный, то есть «могущий» характер) вовсе не означает автоматическое упрощение положения коммерческих банков среди рыночных агентов. Не стоит забывать ещё о том, что прибылеориентированная деятельность банков, в особенности, если речь идёт о тех из них, чья эффективность постоянно растёт, не соответствует представлениям общества о справедливом и обоснованном распределении социального продукта. Из этого следует, — и мы на это неоднократно обращаем внимание, — что коммерческие банки и впредь будут испытывать давление настолько сильное, насколько очевидным будет рост их эффективности.

Вне зависимости от того, представляется ли общественное мнение в институционализированной (подразумеваем прессу, телевидение, радио, интернет-технологии), либо неинституционализированной (сюда мы относим обмен мнениями между людьми) формах, можно сделать, по меньшей мере, два противоположных вывода относительно роли, отведённой общественному мнению в комплексе противоречивых вопросов о банках, их современном состоянии и перспективах.

В соответствие с первым, общественное мнение развивается в направлении очевидной и бескомпромиссной поддержки отношений власти и банковского предпринимательства. Непродолжительный, по времени, особый режим взаимоотношений правительства и банков оказался предельно эффективным, поскольку позволил решить целый ряд принципиальных вопросов: о росте доверия к коммерческим банкам и снижении уровня иррациональных сбережений домохозяйств; о действенном механизме денежно-кредитного управления в стране и возможности управления инфляцией; о концентрации инвестиционных ресурсов и регулируемой кредитной политике. Сторонники вмешательства государства в процесс функционирования рыночного механизма нередко ограничиваются тем, что отстаивают принципиальное право вмешиваться

всякий раз, когда это вмешательство может оказаться полезным и обеспечит защиту личности и собственности от насилия и обмана.

С другой стороны, общественное мнение «противится» безмерному росту власти государства, воспринимая его как необходимое зло. При этом различают не только радикальную форму протеста против государственного вмешательства; также обращает на себя внимание тенденция роста толерантности к расширяющейся практике государственного патернализма. В этом течении общественного мнения отсутствует строгий подход к оценкам пользы или вреда применяемых мер государственного воздействия на те, либо другие стороны социально-экономической жизни.

Несмотря на то, что подобная дихотомия в общественном мнении относительно реалий социально-экономических процессов оценивается нами негативно, мы считаем, что демаркация между отмеченными позициями не совпадает все же с демаркацией между осмысленным и бессмысленным. В каждом случае существуют как значительные позитивные, так и значительные негативные стороны. Теперь их необходимо использовать и учитывать. Во всяком случае, мы не ставим вопрос о немедленном прекращении практики поддержки банковского дела со стороны государства.

Критически подходя к оценке общественного мнения, как некоего окончательного и безгранично авторитетного знания, мы между тем, признаём его неоднозначный потенциал. «Благодаря своей анонимности — пишет К. Поппер в «Предположениях и опровержениях» — общественное мнение является *неответственной формой власти* (*курсив — К. Поппера*) и, следовательно, с либеральной точки зрения, представляет некую опасность» [221, с. 579].

Обратим внимание не следующее. С определённой долей уверенности мы можем предположить, что в ближайшем будущем никаких принципиальных изменений в отношении целевых установок банков не произойдёт.

Вывод зависит от знаний, основанных на опыте. Вряд ли удастся убедить людей в том, что такие важные по значению действия вытекают из несущественных принципов; что большинство наших рассуждений и реальных поступков может быть выведено из обычных привычек и навыка.

Факт, что сегодня общественное мнение «высказывается» в поддержку «власти» привычных целей коммерческих структур — прибыли. Но пересмотр позиций, которые обычно занимают общество и государство, в отношении перераспределяемой доли социального продукта, не кажется нам маловероятным, либо несбыточным. С точки зрения практической реализуемости, задача смены приоритетов в распределении доходов в пользу других факторов может быть решённой. Мы не посвящены ни в одну из причин, по которым это событие следует считать невозможным. Этих причин попросту не существует.

Иное дело, что перед нами стоит задача учесть сложившиеся мнения и сформировавшиеся понятия в отношении изучаемого объекта. Как отмечал Д. Юм [345, с. 171]: «Все мнения и понятия о вещах, к которым мы привыкли, пускают корни так глубоко, что весь наш разум и опыт не в силах искоренить их, причём влияние этой привычки не только приближается к влиянию постоянной и нераздельной связи причин и действий, но во многих случаях и превосходит его». К сказанному можно добавить следующее замечание: в данном случае мы не должны довольствоваться одним лишь утверждением, что реальная во всех отношениях идея способна породить веру. Тогда что нас ограничивает?

Первое. Накопленный в прежние времена негативный опыт, свидетельствует о том, что нет никаких возможностей, передав банкам определённую власть над деньгами и денежным обращением, сохранить устойчивость национальной экономики. Многие страны, развивая либеральное банковское дело, в конечном итоге, пришли к финансовым и банковским кризисам; краху экономики и социальным потрясениям.

Второе. Неоднородная структура рынка, деятельность естественных монополий, необходимость государственной поддержки не только отдельных предприятий, но и целого ряда отраслей и секторов экономики, оправдывает активность правительства в этой области. Кроме естественных монополий создаются монополии искусственные; их задача — упростить механизм управления. Крупные компании, развивающиеся благодаря «стратегии транснациональной диверсификации» [270, с. 361], так называемые транснациональные корпорации, теперь рассматриваются как символы будущего мироустройства.

Третье. Наличие компактного центра устойчивого формирования прибыли поощряется правительством, поскольку создаёт надёжный источник денежных поступлений в бюджет страны. Признаем, что с данным тезисом согласятся не все. И вот почему. Порядок налогообложения определяется государством и если банковская прибыль снизится настолько, что её налогообложение станет не столь эффективным мероприятием, как планируется, то источником налогов станут иные результаты деятельности банков, например, общая сумма полученных доходов. Между тем, любую реконструкцию сложившегося порядка, а тем более, когда речь заходит об источниках формирования бюджета, необходимо рассматривать как неизбежные потери, в первую очередь, финансовые. В связи с чем, мы стоим на той позиции, что снижение банковской прибыли не отвечает интересам денежных властей.

Ко всему сказанному выше, добавим, по характеру деятельности и стоящим задачам, банки остаются наиболее открытыми экономическими системами, с которыми не могут сравниться никакие другие структуры.

Четвёртое. Существует непреодолимый, психологический барьер. Мнение о том, что коммерческие банки играют важную роль в экономике, безусловно, справедливое и оно поддерживается тем, что банковским системам и отдельным банкам «поручена» некоторая миссия, суть которой

сводится к тому, что банки выступают связующим звеном между государством, домохозяйствами и торгово-промышленным комплексом.

К существенным характеристикам ценообразования можно отнести непрерывность процесса. Полезная работа механизма цен поддерживается и направляется не только волей акционеров и менеджеров банка. Он непрерывно действует и помимо таковой. В постулате о функциональной зависимости цен и внешних сил нет ничего нового; известно, что цены формируются с учётом позиций конкурентов, состояния рынка с точки зрения его монополизации, предпочтений и уровня благосостояния потребителей, макроэкономических показателей и так далее.

Вместе с тем тезис непрерывности ценообразования требует уточнения. Подразумевается, что общий уровень цен (мы называем это «массой цен») находится в постоянном движении. Невозможно назвать момент, когда этот уровень приобрёл бы условно законченный вид, хотя бы на некоторое время зафиксировался на определённой отметке. Почему так происходит, и что даёт нам знание движения общей массы цен?

Существуют две стороны вопроса. Одна из них отражает реальную (фактическую) цену, зафиксированную в бухгалтерских отчётах. Другая сторона раскрывает состояние потенциальной (возможной) цены. И если оценка реального уровня цен доступна всякий раз, как только закончен учёт и анализ банковских операций, то потенциальные цены банка могут и вовсе остаться нам неизвестными.

Конечно, в некоторых случаях, например, при полном банкротстве и обесценении активов, либо к моменту регистрации банка, его масса цен (в том числе и возможная) вполне определима; она равна нулю или близка к такой оценке. Во всех остальных случаях мы не можем точно обозначить «цену» банка. Этот вопрос мы уже рассматривали. В достаточной мере он раскрыт во втором разделе нашего исследования.

Обращаясь к «невидимой» стороне механизма формирования цен в

банке, мы раскрываем суть тезиса о непрерывности ценообразования. Этот процесс представляется нам не просто обязательно непрерывным; само существование цен в банке подразумевает их постоянную динамику. Понимание того, что уровень цен формируется и систематически «подпитывается» из двух источников, объясняет столь частые и, на первый взгляд, неожиданные банкротства коммерческих банков.

Безусловно, важной задачей в этом случае выступает та, успешное решение которой помогает ответить на вопрос о возможности расчёта цен. При этом нет никакой необходимости добиваться точности в расчётах. Достаточным окажется такой уровень, который позволит сформировать мнение о направлении развития банка.

Нельзя назвать ни одного случая, когда ценообразование на услуги в одном банке совпадало бы с порядком определения цен в другом банке. Это значит, что каждый раз при формировании цен, если этот процесс воспринимать с учётом не только фактических, но и возможных цен, является уникальным. На первый взгляд, такой вывод не соответствует нашим представлениям о том, каким образом формируются цены в коммерческих банках. Если рассматривать вопрос с позиции практики, наш тезис действительно спорный; можно привести множество примеров, когда различные банки используют одинаковые инструменты. И хотя конечный результат при ценообразовании всякий раз отличается, методы ценообразования, как правило, типичные.

Знание того, как изменяется уровень цен, во многом предопределяет перспективы развития банка. Определяющим при этом выступает не динамика цен как таковая, а её характер, под которым понимается интенсивность изменений. Если постепенный рост цен чередуется с таким же постепенным их снижением, это не приводит к значительным негативным последствиям, ибо такой характер динамичных процессов предполагает выработку защитных мер.

Другое дело, если интенсивность и частота разнонаправленных изменений уровня цен растёт. Тогда мы говорим о росте риска потери управляемости. Положение осложняется и тем, что управление динамикой и интенсивностью не просто затруднено, а практически невозможно. Если удаётся определить характер динамики, то и в этом случае противодействовать разрушающему процессу сложно.

Обратимся к вопросу о том, кто и в какой мере на самом деле принимает решение о цене. С позиций, характерных для эмпирического уровня знаний, ответ известен; он многократно сформулирован и представлен в трудах многочисленных учёных: решение о цене принимают и покупатели, и продавцы. Кроме того, на окончательное решение оказывают влияние многочисленные факторы; природа некоторых из них до последнего времени не определена.

Известно также, что влияние большинства факторов не имеет постоянной направленности и силы. В каждом из них заложен потенциал и роста, и снижения цен. В этих фактуальных знаниях, помимо всего прочего, неясным остаётся мера «участия» в окончательном решении одной или другой стороны товарообменной операции. И хотя споры вокруг механизма ценообразования не прекращены, имеющийся опыт подсказывает, что практические действия, скорее всего верные. Менее всего о них следует говорить как об ошибках.

В таком случае, что можно сказать о наших априорных знаниях? Примем во внимание, у И. Канта [113, с. 37] априорные знания «безусловно независимые от всякого опыта, а не независимые от того или иного опыта» и обратимся к мысленному эксперименту, как к одному из методов построения и исследования идеализированного объекта. Допустим, что решение о цене принимают исключительно продавцы; у нас — это коммерческие банки. Мы действительно можем рассуждать в том направлении, что банки властвуют над ситуацией, управляют ею и

формируют события в отношении цен только так, как считают нужным.

Обратим внимание, что существуют некоторые ограничения; подразумевается, что законодательные органы сформулировали и в виде известных законов определили правила по поводу верхних и нижних границ цен банков. Это условие принято без учёта привычного опыта включения государства в процесс управления ценами. Наши рассуждения учитывали следующее. Полноценное ничем не ограниченное право банков устанавливать цены на услуги с учётом только собственных потребностей, в скором времени приведёт к коллапсу.

Во-первых, потребности банков не могут быть универсальными. Значит, индивидуальные подходы к ценам будут основываться на индивидуальных же оценках, в том числе и в вопросах формирования доходной части на покрытие быстрорастущих потребностей.

Во-вторых, ничем не ограниченные цены, быстро превратятся в спекулятивный довод банков в конкурентных спорах. Поскольку никаких ограничений не существует, ничто, кроме реальных финансовых возможностей покупателей, не останавливает рост цен.

В-третьих, в конечном итоге общество естественным образом всё же подойдёт к необходимости либо предоставления права банкам действовать в вопросах цен сообща (нетрудно догадаться, что этот путь приведёт к ценовым сговорам и уродливым формам конкуренции), либо ограничения цен какими-либо количественными рамками.

Какие выводы можно сделать в таком случае? Первое, что следует тут же отметить, относится к общему ценовому уровню; он окажется максимально невыгодным для каждого потребителя услуг. Вопрос оплаты факторов решается не в пользу общества; поощряется лишь вложенный в банковское дело капитал и наёмный труд банкиров. Но, возможно ли представить, что общество сколь угодно долго будет оставаться в таком положении, не предпринимая никаких мер? Очевидно, что скорой

ответной реакцией может стать: а) создание условий для многократного увеличения конкуренции (рыночный подход) и б) административное регулирование процесса (нерыночный подход).

Возможны возражения, потому, что эти сценарии, вероятнее всего, заимствованы из опыта, имеют апостериорную основу. Их результаты легко «извлекаются» с помощью наблюдений, измерений, экспериментов, То есть, через эмпирическое вычленение исследуемого объекта.

Между тем, никто из нас не наблюдает «многократного увеличения конкуренции». Ни в одной из действующих экономик, к какому бы уровню рыночности они не принадлежали, нет ничего похожего. Во всех случаях обнаруживаются: регулируемая конкуренция, нормирование отдельных направлений деятельности, разрешительно-запретительное управление банковской деятельностью. Попыток по созданию благоприятных условий для развития банковского предпринимательства мы не отмечаем.

Итак, в качестве рационального сценария мы признаём рост числа банков. При этом мы понимаем, что их численность не может увеличиваться без всякой меры. Если учесть, что с аналогичными функциями на рынке действуют и другие, небанковские организации, надо отдавать себе отчёт в том, что на каком-то этапе этот рост прекратится. По-видимому, предел роста будет определять состояние эффективности финансовых вложений в бизнес. Процесс изменения численности таких организаций можно будет сравнивать со стадиями прилива-отлива морских волн.

На **первой стадии** число коммерческих банков увеличивается быстрыми темпами, и этот рост стимулируется привлекательностью рынка: ощущается значительный дефицит услуг; общество подготовлено к существенному росту численности банков; эффективность инвестиций в банки растёт; высота входных барьеров на рынок неадекватно низкая ожидаемым доходам и прибыли; заметно возрастает экономическая конкуренция между рыночными агентами.

На **второй стадии** происходит замедление и полная или частичная остановка процесса роста численности банков (незначительные колебания в расчёт не принимаются); наступает период насыщения рынка услугами; экономическая отдача от инвестиций в банки находится на самом низком уровне и для многих оказывается совершенно неприемлемой; многие банки и кредитные организации активно диверсифицируют бизнес; заложен фундамент для снижения «популяции» банков; до высших пределов развиваются банковские технологии; конкуренция достигает максимальных размеров и эффективности.

Обозначим характерные особенности **третьей стадии** (момент отлива, если брать за аналогию морские волны): постепенное (в некоторых случаях этот процесс ускоряется или замедляется) снижение числа банков, кредитных организаций; закрываются «банковские» направления у некоторой части диверсифицированных организаций; заметными темпами растёт дефицит услуг; межбанковская конкуренция постепенно идёт на убыль; качество услуг, в широком смысле слова, снижается.

Четвёртая стадия отражает сложное для рынка специфичных услуг состояние, при котором экономического расцвета добиваются большинство из тех, кто в качестве продавца остался на рынке, либо пришёл на него впервые. В условиях большого непокрытого дефицита услуг эффективность деятельности возрастает ровно настолько, чтобы сформировать высокий потенциал роста численности банков. В теории прилива-отлива морских волн эта стадия именуется «малая вода» или «момент стояния».

Каждая стадия развития банковских систем характеризуется уровнем привлекательности для инвесторов. Этот уровень и определяет перспективы: **развиваться, либо угасать сообществу коммерческих банков.** Например, первая стадия, когда система находится на подъёме, реализует высокий потенциал эффективности вложений капитала в банковский

бизнес. На третьей стадии, наоборот, капитал «работает» неэффективно, поэтому и перераспределяется не в пользу банковского дела.

Как любой эволюционный процесс, развитие банковских систем проходит по спирали и каждая новая стадия расцвета, либо угасания (по характеру, содержанию, уровню сложности и т.д.) являет собой очередной, новый этап в ходе эпигенеза системы. Острота вопроса проявляется в том, что генезис систем в равной мере обусловлен как внутренними (эндогенными), так и внешними (экзогенными) причинами. И эти причины имеют сложную схему взаимных связей и взаимного влияния.

Каждый раз, к исходной точке развития (в нашем случае, это третья стадия) банковские системы «возвращаются» обновлёнными и по форме, и по содержанию. Для нашего исследования важно, что в ходе эволюции системы приобретают новые качества. Например, магнетизм. Заимствование термина, характеризующего свойства физических тел не случайно; термином «магнетизм» лучше всего можно описать процесс проникновения в банковскую среду небанковских (в прямом смысле) организаций. Мы стремимся показать, что эволюционизирующие банковские системы теряют привычную самобытность, характерный облик. Раскрытие истинной сущности её элементов — коммерческих банков — порою превращается в труднейшую теоретическую задачу.

Приблизим рассуждения об изменениях числа банков к решаемым в нашем исследовании задачам и заострим внимание на «поведении» цен. Каждая новая стадия в жизненном цикле банковских систем, помимо всего перечисленного выше, отражается в ценах на предоставляемые услуги. Низкий уровень цен на второй стадии чередуется с высоким уровнем на четвёртой. При этом первая и третья стадии — переходные; являются индикативными для определения общего развития банковского дела. Если нам будет предложено ответить на вопрос о том, что же является первичным — динамика цен или динамика численности банков, то может

оказаться, что сделать это будет также сложно, как и в случае с извечной философской трудностью: что первично, яйцо или курица.

Казалось бы, экономической теорией давно и обстоятельно описана последовательность и причинность явлений. Известно, что снижение уровня конкуренции, а значит, численности тех, кто действует на интересующих нас рынках, в конечном итоге, создаёт условия для роста прибыли. В этой ситуации мы полностью отвергаем мысль о возможности роста прибыли за счёт снижения затрат при неизменной цене. Функционирующий в интересах продавца рынок снижает практическую ценность экономии на затратах, из чего следует, что прибыль увеличивается исключительно благодаря росту цен. Таким образом, теория увязывает уровень конкуренции, численность банков и состояние цен.

Рассуждая о том, что конкуренция «регулирует» цены, точно такие же выводы мы делаем и в отношении обратного влияния, когда цены оказывают воздействие на состояние конкуренции. Чем можно объяснить феномен роста числа кредитных организаций на рынке? Только тем, что рынок услуг на нём имеет высокую привлекательность. Это так, поскольку в противном случае этот рост надо объяснять другими причинами, например, существованием внешних сил, побуждающих к росту.

Рассмотрим условную цену (***c***) некоторой услуги, представленную суммарными затратами (***a***) и банковской прибылью (***b***). Допустим, что нас интересует процесс роста цены. Её динамика может быть обусловлена увеличением затрат на Δa, либо прибыли на Δb. Нередко рост цен — это отражение одновременных изменений затрат и прибыли. В таком случае, до какого уровня могут увеличиваться затраты; есть ли ограничение для роста прибыли и цены?

Вновь обратившись к процессу распределения социального продукта, мы можем предположить, что общество готово «принять» практически любой рост цены. Но должны быть соблюдены определённые пропорции в

темпах прироста затрат и прибыли. Поскольку затраты на производство и реализацию услуги представляют собой сумму доходов факторов (подробно в данном вопросе мы разбирались в разделе 1), нет никаких противоречий между интересами общества и ростом затрат, связанных с услугами банков. Тем самым причиной постоянного роста цен может быть рост затрат коммерческого банка.

Что же касается прибыли, тут надо учитывать два обстоятельства. Первое. Банковская прибыль — это один из источников роста благосостояния общества. В связи с чем, её постоянный рост не исключается. Второе обстоятельство связано с собственностью; прибыль распределяется между собственниками инвестированного капитала, то есть, ограниченной частью общества, и не может рассматриваться как безусловное благо для большинства. Вывод очевиден: темпы прироста «затратной» части цены могут быть выше, чем «прибыльной».

Значит ожидаемый рост цен на услуги станет причиной «сжатия» эффективности от размещения капитала в банковское дело, что не может не сказаться на активности инвесторов; рост числа банков вначале замедлится (вторая стадия развития банковских систем), а затем и вовсе остановится и начнет снижаться (третья стадия). Эти рассуждения и являют собою основу для вывода о том, что динамика цен на услуги банков оказывает непосредственное влияние на состояние конкуренции: рост цен приводит к снижению численности банков.

В наших выводах, указывающих на взаимную обусловленность изменения цен и числа банковских институтов нет логического противоречия. Мы пояснили, что движение банковских систем идёт не по кругу, но по спирали, что отличает развитие. Искомую последовательность (изменение числа банков — изменение цен на услуги банков — изменение числа банков) мы считаем обязательным условием этого развития.

Чтобы завершить рассуждения по этому вопросу, необходимо указать

ещё на одну сложность. Не исключается, что на практике никакого роста-снижения числа банков ввиду изменения уровня цен не произойдёт. Такой сценарий не просто возможен, скорее всего, он наиболее вероятен, поскольку полностью отражает низкий уровень готовности социально-экономических систем к тому, чтобы максимально задействовать рыночные механизмы. В исследовании мы неоднократно обращали внимание на слабость позиций рынка и вынужденные меры государственного регулирования деятельности банков. Эти меры до последнего времени «срабатывали», обеспечивая устойчивое функционирование банковских систем и сдерживая рост экономического соперничества.

И всё же, рассмотрим тот случай, когда конкуренция на рынке услуг банков «разрастается». Здесь мы подразумеваем следующее: предоставляется возможность для многократного увеличения числа банков (достаточного для того, чтобы ощутить реальную конкуренцию); либерализируются условия их функционирования, снижаются входные барьеры на рынок финансовых, банковских услуг; исключаются любые возможности получения государственных преференций отдельными агентами рынка.

Что же из этого следует? С точки зрения экономической теории, ответ уже давно сформулирован; в очень сжатой и упрощённой форме может быть представлен так: развитие конкуренции способствует снижению цен на рынке. Применительно к банкам, обратная зависимость между уровнем конкуренции и ценами столь же очевидна, как если бы мы рассуждали, допустим, о промышленных предприятиях или торговых фирмах. Простая иллюстрация сказанному представлена ниже (рисунок 51).

На условной шкале отмечен уровень действующих на рынке цен (***p***), имеющих функциональную зависимость от состояния конкуренции (***K***). Если представить нашу модель в виде механизма, в котором точка ***A*** (отражает состояние цен в зависимости от конкуренции) способна перемещаться только по траектории ***lm*** (например, к точке A^1); точка ***K*** (к

точке K^1) — только вдоль шкалы уровня конкуренции; отрезки OA (OA^1) и KA (K^1A^1) (каждый из них выполняет функцию тяги) имеют нежёсткое соединение в точке A (A^1), мы получим модель управления уровнем цен.

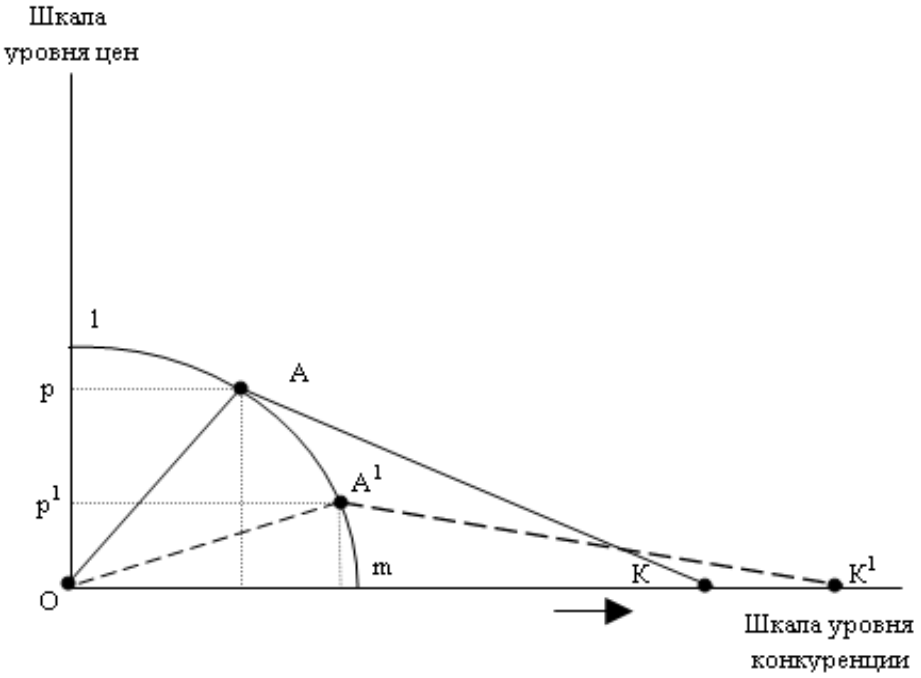


Рисунок 51 — Взаимосвязь уровней конкуренции
и цен на услуги банков

Что касается другого варианта, он также реален. Если мы развиваем конкуренцию, следствием чего становится безудержный (до определённого предела) рост числа банков, необходимо учитывать обратную сторону процесса. Большое число банков слабо контролируется. Под контролем мы понимаем не только функции надзорных органов. Существуют различные общественные негосударственные организации; их интересы могут концентрироваться вокруг отдельных вопросов деятельности банков; например, депозитной политики. Эти интересы могут быть ущемлены.

Существует теоретический предел насыщения рынка банковскими услугами. До момента, пока этот предел не преодолён, можно говорить о дефиците или голоде на услуги. Важным следствием такого дефицита являются высокие цены, создающие привлекательность банковского

предпринимательства. Если же искомый предел числа банков преодолён, их привычные преимущества перед потребителями на рынке рассеиваются. Возникает закономерный вопрос, необходимо ли рассуждать в отношении коммерческих банков в терминах их особенной роли в экономике?

В соответствие с другой моделью, цены — суть решение покупателя услуги. Предположим, что банки никакого влияния на уровень цен не оказывают и формируют их с учётом определения рынка. Гипотетически такая идеальная модель может существовать при определённых условиях.

Во-первых, экономика должна иметь и поддерживать сильные рыночные традиции. В том числе это относится к ценам и ценообразованию.

Во-вторых, государственное влияние: регулирование, протекции, поддержка и так далее должны быть сведены к минимуму, либо исключены полностью.

В-третьих, необходимо, чтобы число банков было достаточным для того, чтобы экономический спор между ними обуславливал снижение цен.

В-четвёртых, экономика должна быть достаточно развитой и с позиции уровня платёжеспособного спроса однородной. В этом случае значительно упростится процесс выбора, поскольку не будет дилеммы, основанной на одновременном существовании низкого и высокого платёжеспособного спроса.

Мы перечислили малую часть того, что необходимо предпринять, либо, какие условия необходимо создать прежде, чем потребитель мог определять цену. Но этот небольшой перечень оказывается невыполнимым; право покупателя диктовать цены банкам, если оно ничем не ограничено, столь же опасно, как и безграничное право банков на формирование правил ценообразования. Таким образом:

1. Эмпирические оценки состояния и тенденций развития банковских систем не позволяют дать единственный ответ на вопрос о том, как в дальнейшем должны и как будут развиваться банки и банковские системы;

все теории, основанные на опытных науках, дают лишь относительно истинные знания. Законы, выводимые опытным путём важны, и если их использовать для прогнозирования могут оказаться полезными. Так же мы рассуждаем, когда говорим о теоретических знаниях.

2. Устанавливая корреляцию между эмпирическими законами, теория даёт возможность определить избыточную информацию, которая содержится в отдельных законах. Поэтому предположения, сформулированные благодаря теории, оказываются значительно более эффективными, чем предположения, основанные на эмпирических законах.

3. Среди действующих правил функционирования коммерческих банков и банковских систем мало найдётся таких, которые возникли и поддерживаются благодаря построению идеализированных объектов, на основе оправданного теоретического знания. Многое из того, чем сегодня пользуются банки, восходит к эмпирическим знаниям.

ГЛАВА V

ПРОГНОЗ СОСТОЯНИЯ СЕГМЕНТОВ СИСТЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

5.1. Полемика о целях и принципах банковской деятельности

Вначале обратимся к вопросу о целях современных банков. Мы поступим опрометчиво, прибегнув к доказательству того, что представляется, на первый взгляд, очевидным: «Целью деятельности коммерческих банков является получение и максимизация прибыли». Конечно, прибыль имеет важное, а в отдельных случаях и решающее значение для любой организации, но при этом не может рассматриваться в качестве её главной, а тем более единственной цели. Со второй половины XX в. всё большее число учёных склоняются к мысли о том, что целевая установка на прибыль ошибочна. Более того, такой подход не только не уместен, но и наносит серьёзный экономический вред. Не случайно в естественно-научной и философской литературе всё чаще поднимается вопрос о необходимости объектирования понятия «цель» и использования его при анализе всех процессов самоуправления как процессов планомерных, направленных на получение определённого результата. Известно, что реализация исходной цели достигается при заданных условиях [283, с. 33]:

1). Неразрывная связь целеполагания и целеосуществления как ступеней единого конечного планомерного процесса.

2). Наличие некоторого множества реальных ступеней единого конечного планомерного процесса.

3). Достаточная конкретность текущей или долговременной цели, не позволяющая ей распыляться за пределы имеющегося множества реальных возможностей изменения состояния самоуправляемой системы.

4). Наличие средств реализации исходной цели и соответствие этих средств самой исходной цели.

Установка на прибыль коммерческой структуры не нова, — Поясняя механизм формирования финансового капитала, Р. Гильфердинг писал: «Цель капиталистического производства — прибыль» [65, с. 245] — и объясняется многими причинами, например, потребностью в формировании источников формирования капитальных затрат; стремлением к росту величины собственного капитала; повышением привлекательности компании для инвесторов. К. Трофимов и Л. Бляхман [Цит. по 273, с. 155] уточняют, что «максимальная прибыль является целью предпринимательства лишь в условиях неразвитого рынка».

Укажем ещё одну причину — чувство ответственности за сохранение бизнеса; отсутствие текущей прибыли может обернуться катастрофой, поскольку «отказ от общепринятого образа действий означает убыток, банкротство и уничтожение» [75, с. 170]. По авторитетному заключению Дж. Милля [178, с. 190]: «Никто добровольно не занимается производством, имея в перспективе убыток. Тот, кто так поступает, делает это из-за ошибки в расчёте, которую он старается исправить как можно быстрее».

Анализ иных, чем максимизация прибыли, поведенческих стимулов, например, «удовлетворённость», не мешает Г. Саймону всё же заключить: «Подобно тому, как в основе теории потребления лежит предположение, что потребитель стремится к максимизации полезности, так и в теории фирмы основополагающей является гипотеза о стремлении предпринимателя максимизировать остаточную долю — свою прибыль» [237, с .55].

Дж. Стиглер [262, с. 371] отмечает, фирмы любой отрасли будут вести себя таким образом, чтобы максимизировать прибыль. По К. Ланкастеру [140, с. 334 — 335] «Производитель, обладающий некоторой монопольной властью…, будет стремиться к цене, максимизирующей прибыль и политике дифференциации». Так же рассуждает и Р. Пиндайк [214, с. 218]: «Фирмы, выживающие в конкретных отраслях, придают долговременной максимизации прибыли одно из первостепенных значений».

Высокий научный авторитет отмеченных выше и других авторов, защищающих тезис о необходимости максимизации прибыли убеждает многих; их позиция, нередко, догматичная, воспринимается как мощный стимул к формированию на этой же платформе новых научных взглядов.

Подходы иных, — процитируем Д.Ф. Уэстона [282, с. 480]: «Алчиан и Энке исходят из других позиций и отбрасывают максимизацию прибыли и как цель, и как критерий выбора между разными действиями — сводятся к замене традиционной идеи максимизации прибыли».

Ф. Найт в своих оценках достаточно осторожен. Принимая как аксиому вывод, что условия современного бизнеса порождают огромную прибыль, он между тем предостерегает: «Современный экономический порядок построен на концепции предприятия, которому в теории дохода соответствует прибыль, и на неё часто ссылаются как на систему прибыли. Экономическая жизнь обязательно включает большую степень неопределённости или риска… из-за превратности судьбы» [191, с. 446]. Эта неопределённость «предлагает» бизнесу «некую форму минимаксной стратегии» [282, с. 482], «миссия» которой определяется как минимизация максимального убытка или максимизация минимальной прибыли.

Поскольку «существует много оговорок и исключений из принципа максимизации прибыли» [167, с. 93], — например, К. Херрманн-Пиллат отмечает, что «в условиях последовательно функционирующей рыночной экономики типа «*laissez faire*» каждый предприниматель стремится не к прибыли, а в первую очередь к монопольной, а значит, властной позиции, позволяющей ему затем максимизировать прибыль» [309, с. 49], — никто не настаивает на том, что прибыль следует считать единственным аргументом в пользу оценки деятельности коммерческого банка как эффективного предприятия. Тем более что с точки зрения науки, теория максимизации прибыли не безупречна; экономисты и сегодня ведут о том, насколько достоверны, либо ложны предпосылки этой теории: «Как

известно, нет более странной гипотезы, чем та, что мы окружены фактами, подтверждающими максимизацию прибыли» [40, с. 175].

Во внимание принимаются и иные категории: устойчивость, ликвидность, риск, открытость и ряд других. На это же обращает внимание Ф. Махлуп: «Можно принять предпосылку о максимизации прибыли, так как она самая простая и применима к самому широкому кругу проблем с наименьшими ограничениями. Можно занять позицию предельнейшего реализма, стремящегося для каждой фирмы катализировать все цели и показатели их достижения. Третья позиция заключается в выборе двух или трёх важнейших квантифицируемых управленческих целей, чтобы слепить из них одну поддающуюся управлению «целевую функцию» [167, с. 78].

При многообразии теоретических взглядов на предмет изучения, следует признать, с позиции практики, наличие и систематический рост прибыли рассматривается в числе первых, обязательных условий успешного и продолжительного функционирования рыночной единицы: «Частный бизнес обречён, — утверждает Л. Мизес, — если его деятельность приносит одни убытки и нет способов исправить ситуацию. Его нерентабельность является доказательством ненужности» [174, с. 53]. Согласимся с мнением тех, кто считает, прибыль в деятельности предпринимательских структур играет исключительную роль.

В ходе формирования экономической науки изучению феномена «прибыль» уделялось повышенное внимание. Достаточно вспомнить, что экономическое содержание прибылемаксимизирующей модели всесторонне исследовали Д. Рикардо, Т. Мальтус, Ж.-Б. Сэй, Дж.С. Милль, К, Менгер, К. Маркс, Дж.Б. Кларк, Ф. Найт, Й. Шумпетер и многие другие видные учёные. В содержании большинства из известных теорий прибыли в различных вариациях многократно отражена точка зрения А. Смита, постулирующего тезис об обратной пропорциональной зависимости прибыли от экономического развития страны: «В стране, достигшей

высших пределов богатства, где во все отрасли промышленности и торговли вложен максимальный капитал, который только может быть использован в них, обычная норма прибыли будет очень низка» [253, с. 161] или объёмов вложенного капитала: «По мере увеличения в стране капиталов неизбежно уменьшается прибыль, которую можно получить от употребления их в дело» [253, с. 377].

Аксиома о том, что «в ходе экономического развития норма прибыли снижается вследствие «взаимной конкуренции» [41, с. 41] находит отражение в трудах Ф. Найта, который указывал: «Первым качественным признаком конкуренции, признаваемым всеми и очевидным с первого взгляда является «тенденция» к устранению прибыли или убытков и к уравнению цены экономических благ и издержек их производства» [192, с. 29]. Помимо Ф. Найта эти вопросы глубоко изучили Дж. Робинсон [229], Э. Чемберлин [325] и многие другие учёные.

Проводя исторические параллели между социально-экономическими условиями XVIII — XIX вв. и современностью, находим: ценность прибыли, как экономической категории, значительно девальвирована, а те организации, «которые делают упор только на увеличение доходов акционеров, имеют меньше возможностей для долгосрочного выживания» [180, с. 117]. Вера в магию прибыли, её трансформация в глазах «экономического человека» в фетиш сузили горизонты исследования некоторых предметных экономических тенденций в обществе и задержали объективный ход познания.

Сомнения высказывает и А. Маршалл. Прибегнув к биологическим аналогиям, он обращается к закону выживания, в соответствие с которым «выжить могут те организмы, которые лучше всего приспособлены к тому, чтобы использовать окружающую среду для своих собственных целей. Лучше всего использующими окружающую среду часто оказываются те, кто приносит наибольшую выгоду своему окружению» [163, с. 321 — 322].

Замечание о необходимости привнесения наибольшей выгоды собственному окружению, в словах А. Маршалла, пожалуй, ключевое и в полной мере соответствует нашему пониманию целей, стоящих перед современной коммерческой структурой.

Тема выживания биологической материи развита в трудах Э. Тоффлера [272, с. 48]. Оценивая возможные последствия «резко возрастающей кривой ускорения социального развития человечества», он замечает: «Для того чтобы выжить, чтобы предотвратить то, что мы назвали шоком будущего, индивид должен стать бесконечно более адаптируемым и знающим, чем когда-либо раньше».

Дж. Гэлбрейт считает целью организации самосохранение. Отстаивая идею «гарантированного минимума дохода» он предостерегает: «Влияние низкой и высокой прибыли на техноструктуру проявляется по-разному. При низких доходах или убытках она становится чувствительной к внешним влияниям и утрачивает свою самостоятельность. Но увеличение прибыли выше определённого уровня ничего не (или мало что) добавляют к её безопасности… Потери могут погубить техноструктуру; высокие доходы достанутся другим» [75, с. 246].

Одним из первых традицию трактовки максимизации прибыли как основной цели коммерческой фирмы нарушил П. Друкер «предложив в качестве главной цели компании рассматривать само её выживание» [19, с. 75]. По его мнению, максимизация прибыли является ошибочной концепцией, будь то прибыль краткосрочная или долгосрочная. В «Задачах менеджмента в XXI веке», отводя место индустрии финансовых услуг как «самой быстро растущей во всём мире и наиболее процветающей», он отмечает: «Мы должны по-новому определить понятие «эффективность»… предприятия… Нам предстоит научиться уравновешивать ближайшие задачи, а именно это имеется в виду, когда речь идёт о «повышении биржевой стоимости акций», с долгосрочными целями

выживания и процветания предприятия» [88, с. 91]. «Это не означает, — продолжает П. Друкер [89, с. 48], — что прибыль и прибыльность не имеют значения. На самом деле прибыльность — это не цель предприятия и предпринимательской деятельности, а ограничивающий фактор в этой деятельности. Прибыль — это не объяснение, причина или логическое обоснование работы предприятия и принятия деловых решений; скорее — это проверка правильности и обоснованности. Даже если бы в директорских креслах сидели не предприниматели, а архангелы, их всё равно беспокоила бы прибыльность предприятия…. Поэтому задача любого предприятия — не максимизация прибыли, а достижение уровня прибыли, достаточного, чтобы покрыть расходы, риски экономической деятельности и таким образом избежать убытков».

Многие считают необходимым налагать некоторые **этические ограничения** на свободу предпринимателей устанавливать цены и формировать прибыль: «Те, кто считают, что любые права вторичны по сравнению с их прибылью, — говорил Т. Рузвельт — вынуждены теперь уступить место поборникам всеобщего благополучия» [Цит. по 84, с. 80].

Такой подход разделяет Т. Левитт [352, с. 236]: «Прибыль не может быть корпоративной целью. В действительности, должным образом рассматриваемая прибыль не может трактоваться как последствие деловой активности. Прибыльность — это необходимое условие существования корпораций, так же как еда — это необходимое условие человеческой жизни. Прибыль является пищей, без которой корпоративная жизнь не может состояться. Следовательно, называть прибыль целью корпорации, попросту говоря, глупо. Это подобно тому, как сказать, что цель человеческой жизни в том, чтобы есть. Прибыль, как и еда, является необходимым условием, но не целью».

Подразумевая под целью выживания фирм стремление к сохранению капитала, В. Архипов и Ю. Ветошнова рассуждают о возможности

решения проблемы через математическое выражение чистой ценности предпринимательской структуры [24, с. 139]:

$$P_t = \sum_{t=1}^{T} (D_t - Z_t) \frac{1}{(1+r)^t};$$

где: P_t — чистая ценность предприятия в году t;

D_t — ожидаемые поступления денежных средств в t-ом году;

Z_t — ожидаемые выплаты в t-ом году;

r — расчётная ставка процента на вложенный капитал;

T — плановый период, охватываемый стратегией выживания;

t — номер года планового периода.

Ожидаемый эффект от сопоставления дисконтированных чистых поступлений и чистых выплат будущих периодов достигается если значение ценности капитала удовлетворяет условию $\boldsymbol{P_t} \geq 0$. «Таким образом, — подчёркивают авторы, — конечным критерием выживания является достижение положительного значения показателя чистой стоимости капитала» [24, с. 140].

Мотивы создания банков могут быть самые разнообразные. В одних случаях причина в необходимости долгосрочного инвестирования свободного капитала. В других — честолюбивые устремления одарённых управленцев. Создание так называемых отраслевых банков продиктовано корпоративными интересами крупных и высокоэффективных производств, финансовых групп. В банках заинтересованы органы государственного управления на местах. Каждому случаю появления на рынке нового банка, таким образом, предшествует уникальная первопричина. Не обязательно, что этой причиной является стремление акционеров к получению прибыли. Также необязательно, что целью функционирования каждого коммерческого банка является прибыль.

Подведём черту под рассуждениями о целях деятельности современных коммерческих банков и более компактно сформулируем нашу позицию. Критически оценивая подходы к определению целей через

прибыль, и воспринимая современную миросистему как трансформированное социально-экономическое пространство, соединяющее потребности глобального экономического развития с местным политическим и социокультурным антуражем, а также, подразумевая под дефиницией «цель» представляемое и желаемое будущее событие или состояние, мы видим целью ту, которая ведёт к выживанию банка.

Поскольку цели банка нами рассматривается сквозь призму создания условий долгосрочного предпринимательства, а проще — выживания, то и при определении цели ценообразования в банке мы особого выбора не имеем. Отсюда резюме: **под целью ценообразования в коммерческом банке мы обычно понимаем получение такого результата от организации процесса определения и установления цен на услуги банка, который позволяет сохранить предпринимательскую структуру в условиях необходимости принятия решений, базирующихся на долгосрочных интересах коммерческого банка, потребителей его услуг и общества в целом.**

Перейдём к принципам ценообразования. «Освящены» ли обычаи по образованию цен научными знаниями? Безусловно — «да». Многочисленные теории цен это подтверждают. Такие принципы ценообразования как научность обоснования цен, их целевая направленность, непрерывность процесса ценообразования, единство этого процесса и контроля за соблюдением цен и ряд других [323, с. 17] хорошо известны; их придерживаются во всех экономиках и отраслях хозяйствования. К сожалению, среди теорий, которые из-за смены парадигмы потеряли актуальность, не было ни одной «банковской». Значит ли это тогда, что имеются веские причины считать банковское ценообразование ненаучным, схоластическим процессом? Конечно же, нет. Практическое отсутствие теории банковского ценообразования, вовсе не означает, что цены в банках устанавливаются беспорядочно. Существуют и используются общеприня-

тые правила определения «необходимой цены». К этому, правда, стоит заметить, новейшая российская история, как, впрочем, и истории многих других государств, отмечена фактами практически бессистемного ценообразования в банках. Гигантские темпы инфляции, характерные для экономики переходного периода, на некоторое время снимали с повестки дня вопрос научной обоснованности цен. В эти моменты порядок их формирования в банках, их предельный уровень были такими, что единственным объяснением цены оставалась инфляция; Д. Львов уточняет: «Единственным ориентиром ценообразования является импорт» [152, с. 101]. Другое дело, когда речь идёт об экономических условиях, приближенных к нормальным. Здесь игнорирование экономических законов не допустимо.

Мы уже говорили, что ценообразование в банках имеет особенности, благодаря которым этот процесс отличается от своих аналогов в других сферах экономической деятельности человека. Поэтому определение и установление цен требует уникальной «научной оболочки», отсутствие которой до последнего времени может рассматриваться как одна из причин состояния неустойчивости коммерческих банков. Таким образом, строгое научное сопровождение или принцип научности рассматривается нами в числе важнейших принципов ценообразования в банках.

Созданные различными обществами законы часто не соответствуют субъективным идеалам справедливости; отражают объективные тенденции, вскрытые посредством множественных эмпирических проверок. Философский эмпиризм, — его основы заложили Аристотель, эпикурейцы и стоики, а продолжили Т. Гоббс, Дж. Локк и Д. Юм, — так и не стал главенствующим в обществах, а концепция естественного права обращена, скорее, в предмет исследований, нежели нормативный принцип. Поэтому, нередко, деловые обычаи, а уж тем более, коммерческие интересы противопоставляются тому, что принято называть канонами

законодательной базы. Проявления этого антагонизма выражаются как в крайних формах, например, ведение незаконной, криминальной предпринимательской деятельности, так и в более «мягких» её модификациях, допустим, частичный уход от уплаты налогов.

Законодательное поле, предлагаемое для ведения банковского бизнеса достаточно широко. Хотя и существует большое число ограничений, «правовые шоры», между тем, позволяют любой рыночной структуре, в том числе и коммерческим банкам, организовать собственный бизнес достаточно эффективно. На этапе проработки новых, либо модифицируемых существующих законов допускаются масштабные дебаты, направленные на изучение мнения о правовом акте. В этот период действуют прежние правила и любой законный порядок, в том числе и порядок установки цен, актуален. Как только проект закона облачается в форму действующего документа, наступает период его исполнения. Подобная практика, безусловно, снижает риск проявлений субъективной воли, направленной на получение «естественно-справедливых» преимуществ перед конкурентами. По этой причине принцип законности рассматривается нами в числе ведущих принципов ценообразования в банках.

Предпосылкой результативного ценообразования следует считать обращение к принципу издержек. Этот принцип, как и прежде, остаётся предметом научных дискуссий, история которых корнями уходит к истокам экономической науки. По этому поводу В. Ойкен в «Основных принципах экономической политики» отмечал: «Некоторые считают, что цены должны устанавливаться в соответствии с существующими издержками, как если бы издержки уже являлись заданной величиной. Одновременно они же нередко заявляют, что издержки не имеют существенного значения и их не следует принимать во внимание» [201, с. 230]. О противоречивости взглядов отдельных экономистов по определению цен также говорил Дж.М. Кейнс [117, с. 364 — 365].

Учёные, представляющие различные школы, — К. Маркс и Дж. Виннер, — каждый в свою эпоху, проявили удивительное единодушие в отношении классической политической экономии, которая «быстро убедилась, что изменение отношения между спросом и предложением ничего не может объяснить в цене труда, как и в цене всякого другого товара, кроме изменения цены…» [162, с. 481]; «окончательными факторами, определяющими меновую ценность, экономисты-классики считали издержки производства…» [58, с. 78].

Ни Дж. С. Миллю, возвестившем об отказе от трудовой теории ценности, ни авторам «маржиналистской революции», создавшим субъективную теорию ценности, основанную на предельной полезности, ни А. Маршаллу, осуществившему примирение между теорией предельной полезности и классической политической экономией, ни следующим за ними поколениям учёных в своих теориях не удалось «обойти» вниманием этот принцип. В той, либо иной мере, но в каждой из последующих теорий издержкам уделялось не меньшее внимание, чем главенствующим факторам, «определяющим» цены.

Очевидно, что во всех или, по крайней мере, в большинстве случаев экономисты высказываются в пользу учёта издержек при ценообразовании. Согласимся с выводами Т. Нэгла и Р. Холдена, что «издержки никогда не должны определять цену, но они играют решающую роль в формировании стратегии ценообразования. Ценовые решения неизбежно привязаны к решениям об объёмах продаж, а продажи связаны с производственными, маркетинговыми и управленческими издержками. Верно то, что готовность покупателей заплатить ту или иную сумму не зависит от издержек производителя, но верно и то, что решение продавца о том, какие товары и в каком количестве производить, зависит именно от стоимости производства этих товаров» [199, с. 39].

Существует, по крайней мере, два сценария развития событий. Следуя

первому, банк систематически наращивает прибыль; наблюдается рост или массы прибыли, или нормы прибыли, или растут оба показателя. По второму сценарию показатели прибыли снижаются. Если банк, а вместе с ним и его конкуренты наращивают прибыль, то есть действуют по первому сценарию, то ожидается рост привлекательности рынка. А значит, на рынке появляются новые «игроки». Когда же на рынке функционируют коммерческие банки, прибыль которых неуклонно уменьшается, следует ожидать снижения активности инвесторов. Инвестиционная привлекательность банковского сектора будет падать; вместе с этим следует ожидать снижения объёмов финансового капитала.

Оба сценария имеют изъяны и в долгосрочной перспективе не могут рассматриваться как перспективные и желаемые события. Следовательно, в качестве ведущей идеи необходимо рассматривать ту, которая позволяет методами ценообразования достичь баланса: прибыль достаточно высока, чтобы обеспечить приток новых капиталов и достаточно низка, чтобы оградить рынок от возникновения новых коммерческих банков; рыночных структур с возможностями банков. Итак, прибыль относим к числу принципиальных условий успешной деятельности банка.

Психологическая составляющая в работе банкиров остаётся в числе наиболее существенных факторов, оказывающих негативное воздействие на достижение витальных целей коммерческих банков. Потребители банковских услуг очень часто являются свидетелями жёсткой и непреклонной позиции, суть которой сводится к безусловному обеспечению высокой рентабельности каждой из оказываемых услуг. В условиях поощрения олигополистической и монополистической конкуренции эта позиция менеджеров и акционеров банка, в какой-то степени, оправдана. Длительное повышение уровня доходов привело к тому, что потребности стали более разнообразными, а, главное, получила развитие тенденция неоправданного роста уверенности в «непогрешимости» собственных

действий и неизменности особого статуса коммерческих банков.

Если согласиться с тем, что положение банков в системе рыночных координат действительно сохранится, или же, с учётом давления либеральных сил, изменится, но незначительно, тогда признаем, что банки на самом деле двигаются по верному пути. Иначе, — мы прогнозируем такое развитие дел, когда очевидные преимущества, особые индульгенции и чартеры, выданные в пользу банков, исчезнут, — можно стать свидетелями первого этапа «угасания» банковских систем. Таким образом, психологическая и экономическая готовность к реконструкции банковского дела на основе иной руководящей идеи предлагают к решению задачи по масштабному внедрению адаптивного подхода к ценообразованию.

В истории банковского дела встречаются попытки приспособления цен к требованиям клиентов. Но эта практика, скорее, исключение, чем правило. Использование такой ценовой политики характерно для случаев, когда возникает необходимость в обслуживании особенного клиента, обладающего значительной рыночной силой и привлекательностью; экономическое сотрудничество с ним обещает быть высокоэффективным.

А вот для массового же клиента и цены остаются «массовыми», не учитывающими индивидуальные особенности. Применение адаптивных цен ведёт к снижению эффективности деятельности банковских структур. Всё же такой путь в условиях роста конкуренции и внедрения защитных мер, — адаптивных цен, — закономерен.

Отношения между банком и обществом, безусловно, корреспондируют с отношениями, возникающими между банком и его сотрудниками. Положительный эффект этих отношений возможен в тех случаях, если существует совместимость устремлений общества, коммерческого банка и личности. «Должна существовать, — заявляет Дж. Гэлбрейт [76, с. 233], — совместимость целей общества, организации и личности. Должна также существовать совместимость мотивов, которые побуждают организации и

отдельных лиц добиваться реализации этих целей». Обращение к принципу совместимости способствует формулированию условия, при которых ценообразование в банках приводит к желаемому результату. Если же представить, что ценообразование ограничится тем, что будет «обслуживать» интересы одних лишь банков, игнорируя «права» потребителей услуг или общества в целом, нетрудно также предугадать негативные последствия таких действий.

Добиться совместимости интересов членов и институтов общества, коммерческого банка и его сотрудников — объективно сложная задача. Банк, выражая интересы собственников (речь идёт о наиболее крупных акционерах банка), «подталкиваемый» сотрудниками, преследует собственные цели. Если визуально представить целевую шкалу для коммерческих банков, она могла бы иметь вид прямой линии, на крайних точках которой покоятся предельные целевые установки (рисунок 52).

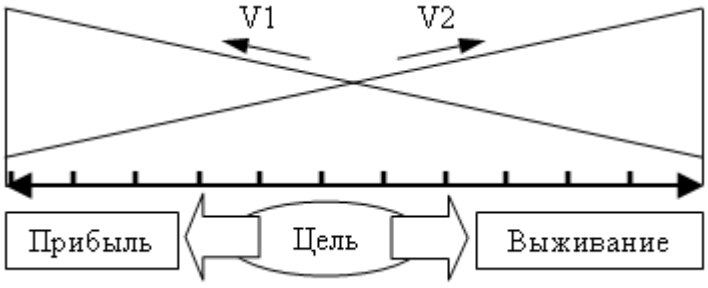


Рисунок 52 — Целевая шкала банка «прибыль-выживание»

С одной стороны прямой линии находится прибыль, а с другой — выживание. По мере того, как банк двигается в направлении избранной цели и добивается желаемого результата в одной области, — допустим в вопросах прибыли, — его возможности в другой области сужаются. То есть способность к выживанию и сохранению бизнеса снижается.

Перемещение по целевой шкале в сторону выживания потребуют от банка других «жертв», важнейшей из которых будет прибыль. Чем ближе структура к цели, тем меньше норма прибыли. К возможности совмещения целей в долгосрочной перспективе, мы относимся скептически.

Итак, направленное движение в сторону реализации витальной цели предполагает снижение прибыли. Это может означать, что банк проявляет «растущую лояльность» к мнению потребителя услуг. Между тем, это вовсе не призывает банк к «слепому» следованию любым прихотям клиента. Здесь необходимо чувство меры. Вместе с тем, политика лояльности накладывает *veto* на некоторые методы и стратегии ценообразования в банке. Недопустимо, например, дискриминационное ценообразование, являющееся в современных условиях монопольно-олигополистических рынков, ведущим методом.

К числу услуг, оказываемых коммерческими банками, причисляются и такие, которые осуществляются безо всякой оплаты. Существует, по меньшей мере, две причины, объясняющие подобную «щедрость» предпринимательских структур. Если в основе первой из них — сформулированные и облачённые в форму закона требования об оказании «бесплатных» услуг, то во втором случае можно говорить об инициативе самих коммерческих банков. И в одном, и другом случае укрепляется основа для развития банковского монополизма.

Рассмотрим пример, участники которого — коммерческие банки. При этом первый банк, — пусть это будет банк ***А,*** — представляет собой крупное коммерческое предприятие, а другой банк, — назовём его банк ***Б,*** — всего лишь небольшая кредитная организация с неразвитым перечнем банковских услуг и незначительным запасом финансовой прочности. Оба банка функционируют в единых условиях и солидарно несут на себе социальную нагрузку по оказанию населению и различным организациям услуг, плата по которым не предусмотрена.

Кроме того, действия банков продиктованы потребностями сохранения и роста клиентской базы. Обычным делом считается, что решению этой задачи способствует ценовая политика банка в отношении клиента. Нередким, хотя и крайним случаем проявления этой политики является

отказ банка от оплаты за некоторые услуги, предоставляемые клиентам.

Инфраструктура и операционные возможности крупного банка несоизмеримы с аналогичными характеристиками мелкого банка. Поэтому «бесплатные» операции долгое время не оказывают негативного влияния на банк ***А***, тогда как банку ***Б*** очень быстро потребуются дополнительные резервы. Назовём источник резервов № 1. Это — отказ от выполнения услуг с некомпенсируемыми затратами. К источнику резервов № 2 относим прекращение состязаний в цене. Однако, оба варианта — это псевдоисточники резервов; они ведут в тупик, поскольку: а) на фоне банка ***А*** банк ***Б*** быстро растеряет авторитет коммерческой структуры с социальными функциями; б) остановившись в своём движении в сторону интереса клиентов, банк лишится их поддержки.

Эти обстоятельства, вероятнее всего, принудят банк ***Б*** к попыткам объединения с одной из более масштабных банковских структур, что означает концентрацию капитала и ведёт к дальнейшей монополизации рынка. И таких банков, которые, исчерпав резервы, уповают на объединительные мероприятия, большинство. Выходит, что фоном незначительной, на первый взгляд, проблемы связанной с системой социальной поддержки, участниками которой выступают коммерческие банки, является угроза расширения границ монополизма в стране.

Итак, мы исходим из того, что понесённые кредитной организацией издержки, связанные с оказанием различного рода услуг, обязательно компенсируются; исключения не допустимы. Ценообразование в банке в этом случае не должно быть особенным и предусматривать формирование «льготных» тарифов, ставок, процентов и т.п.

По своему содержанию ценообразование — непрерывный процесс, направленный на поиск наиболее приемлемых решений для заинтересованных сторон, в первую очередь, банка и потребителей услуг. Допустив, что принципом непрерывности можно пренебречь, мы должны осознать,

что непременным результатом этих действий станет практика принятия дискретных решений на основе неполной, дискретной же информации о состоянии и потребностях рынка; собственных возможностях.

«Соберём» перечисленные выше принципы ценообразования в коммерческих банках в единую схему, так называемую условную модель (рисунок 53). Безусловно, нами обозначены лишь общие подходы к формированию принципов, и не высказывается претензия на исключительный, исчерпывающий перечень предпосылок установления цен в коммерческих банках. Между тем, обратим внимание, что перечисленные принципы, по нашему мнению, составляют основу, поскольку имеют самое непосредственное отношение к предмету нашего исследования.

Авторские подходы к определению целей деятельности коммерческих банков, безусловно, не бесспорны; возможно, требуются более масштабные исследования, более глубокое проникновение в проблемы современной социально-экономической культуры. Вместе с тем, отмечено, в своих устремлениях обозначить целью выживание, мы совсем не одиноки; наша позиция — научное кредо многих учёных.

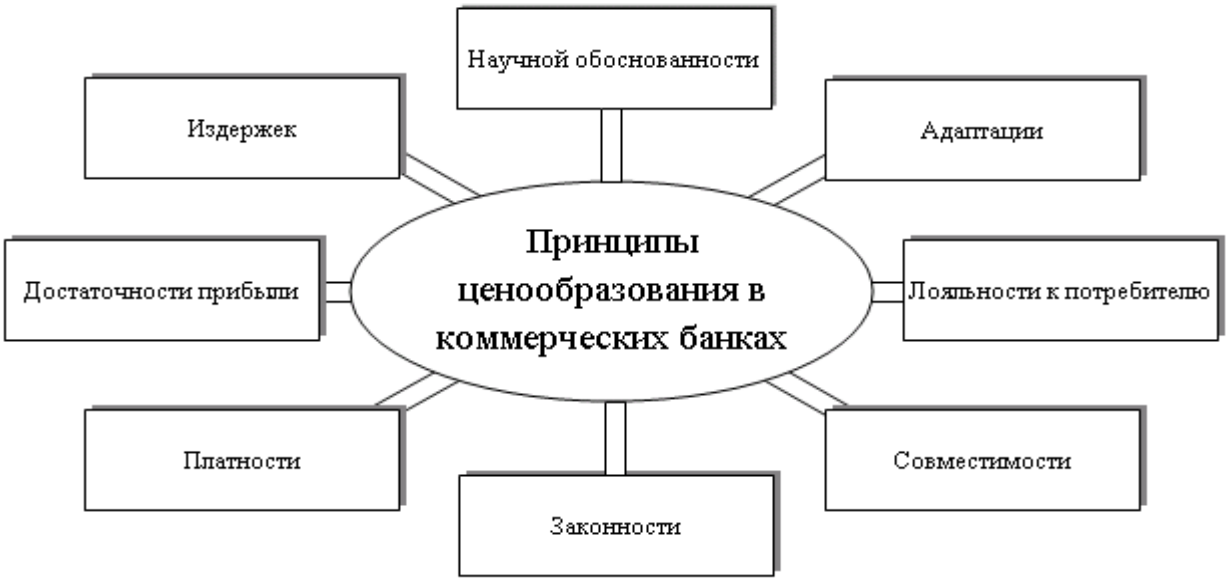


Рисунок 53 — Принципы ценообразования в коммерческих банках

5.2. Моделирование абрисов системы современного ценообразования в банках

Мы неоднократно обращали внимание на то, что в основе ценообразования в современных коммерческих банках лежит целостная система теоретических знаний. При этом степень полноты использования многослойного, отточенного временем теоретического багажа находится в прямой зависимости от того, в каких экономических условиях функционируют банки. Чем выше уровень рыночности социально-экономической системы, тем более востребованным оказывается полный спектр методологического инструментария. И наоборот, «рыхлые», несформировавшиеся до конца экономики, особенно, если трансформационные процессы в них только начаты, не в состоянии «поглотить» и применить на практике имеющийся объём знаний, и довольствуются лишь малой частью этого арсенала. Эта пассивность объясняется несколькими причинами; доминирующими среди них выступают:

1) уровень институционализма в конкретной экономике. Под институциональными формами понимают законодательную базу, создаваемые на её основе капиталистические, социалистические и иные институциональные структуры, детерминированные социальные механизмы, например, выборы в политике или рынок в экономике. Прогрессирующее нарастание рыночных настроений нарушает действующий порядок социальных отношений; новые «правила игры в обществе, или …созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» [198, с. 17] постепенно «отрываются» от тех, которые ранее считались нормой, привычными для социального сознания. Институты задают каждой рыночной единице определённую роль, в рамках которой необходимо действовать, принимать решения, и в которые, между тем, привносит собственные предпосылки, не зависящие от институтов;

2) отсутствие социально-корпоративного «заказа» на проведение

немедленной ревизии «нового порядка» в области цен и ценообразования. Начальные этапы трансформируемых экономик характеризуются тем, что допускают упрощение, примитивизм во многих процедурах: формирование адекватного вызову времени законодательства, новых этических норм, обычаев и т.п. Новый институционализм избавляет от дихотомии «полезность-прибыль» в пользу прибыли. И это не требует сиюминутного формирования напряжённых программ: трудовых, образовательных, социальных. Процедура ценообразования настолько упрощена, что не создаёт никаких затруднений при её реализации;

3) отсутствие школы рыночного ценообразования. Долговременное искусственное «отлучение» научно-практической элиты от достижений ведущих мировых экономических школ, культивирование «политического» подхода к вопросу цен и полный отрыв от магистральных экономических течений, разрушили старые экономические традиции. Новые же теории, созданные изолированно от мирового опыта, оказались неконвертируемыми в условиях рыночных отношений. Морально устаревшая парадигма ценообразования, поддерживаемая длительное время, теперь не соответствует современным требованиям гармонизации труда и капитала, а новая политика цен, как по использованию инструментов, так и по эффективности существенно отстаёт от мировых стандартов. Как результат государственного протекционизма в области экономических знаний, качество кадрового обеспечения, с точки зрения пригодности для рынка, не соответствует (и на первых порах, не может соответствовать) уровню решаемых в рынке задач. Несмотря на то, что банковский сектор в этой области выгодно отличался от других сфер экономики, этого явно недостаточно; и здесь качество академических знаний и практических рыночных навыков в дефиците;

4) волна радикальных деинноваций в области науки, спровоцированная глубоким и продолжительным экономическим кризисом вызвала:

— изменение отношения общества и государства к науке; вложения средств бюджета и корпораций в науку многократно снижены;

— резко ухудшилась структура научного потенциала;

— значительно снижена результативность науки.

Формирование отечественной системы ценообразования в коммерческих банках согласуется с государственной финансовой политикой, которая в течение последних 10 — 15 лет испытывает воздействие следующих факторов [296, с. 27 — 28]:

— начатая в 1990 г. радикализация экономических реформ в сторону создания многоукладной рыночной экономики, опирающейся на свободное предпринимательство;

— обострение политической борьбы по вопросу выбора пути трансформации советского общества;

— непредвиденный многими реформаторами распад СССР и в силу этого неподготовленность вычленения финансовой системы России из общей финансовой системы СССР;

— обострение финансового и в целом экономического кризиса в 1991 г. Из-за недостаточной эффективности эволюционных мер реформирования ценообразования, внешнеэкономических связей, хозрасчёта предприятий.

В целом же, ценовая политика остаётся в числе тех, которые не отличаются чёткой целевой ориентацией в отношении развития экономики, либо камуфлировала эти цели. Нельзя считать самодостаточной цель ценообразования — формирование цены, покрывающей расходы банка и на этой основе достижения экономической прибыли.

В быстро меняющихся экономических условиях отмечается стремление взять под контроль весь комплекс ценообразования, чего недоставало ещё совсем недавно. Это стремление имеет тенденцию к усилению. Основные фигуранты процесса, — в числе наиболее активных значатся

сами коммерческие банки в лице реальных собственников и персонала, различные государственные органы, потребители услуг банков, конкуренты, — рассматривают цены и процедуры их определения как важный рычаг воздействия на рынок. Примечательно, что теперь в этот сегмент совокупных интересов коммерческих банков «помещено» понимание, что от качества сформированных цен во многом зависит будущее кредитных организаций. Такой подход вовсе не означает, что «правильные» цены могут раз и навсегда оградить коммерческий банк, например, от вероятности банкротства; полностью обезопасить банк и придать ему особый статус. Но цены, отвечающие потребностям рынка, наделены высоким потенциалом универсального инструмента; они во многом могут определять правила игры, прямо или косвенно влиять на состояние и дальнейшие перспективы конкретного коммерческого банка, банковских систем. Есть основания считать, что весь предыдущий длительный исторический отрезок развития практики ценообразования в банках, отличительной чертой которой было определённое пренебрежение к ценам и скептицизм по поводу их значимости, завершается.

Анализ основных направлений менеджмента цен позволяет обозначить **стратегические контуры** современных подходов к ценообразованию. На примере России назовём главные из них:

1). Достижение единства целей ценообразования в банках целям, поставленным перед ними. Без обеспечения сбалансированности целей нельзя рассчитывать на то, что а) коммерческие банки сумеют приблизиться к реализации корпоративных целей и б) ценообразование в них будет эффективным, в полной мере востребованным, завершённым процессом.

2). К стратегически важному элементу комплекса вопросов, связанных с созданием адекватных систем ценообразования, следует отнести вопрос демонтажа устаревшего представления о целях коммерческих банках. Для тех, кто вовлечён в банковское дело, особенно менеджеров высшего звена,

крупных акционеров, сохранится соблазн «соскользнуть» с траектории пути, ведущего к реализации витальных целей банка. Поэтому разрыв между тем, что «есть» в целях банков и тем, что «должно быть», между научным описанием и нравственным предписанием сохранится ещё долго.

3). В орбиту нерешённых проблем включены вопросы качества систем управления. Позитивные тенденции в экономике пока не дали адекватных изменений состояния банковской системы. Слабые сигналы в направлении реформирования банковского сектора «улавливаются» на фоне:

— неэффективного реформирования банковской системы;

— практически полного отсутствия у большинства коммерческих банков каких-либо стратегических планов, видения перспектив повышения конкурентоспособности, общефирменных целей;

— слабой информированности сотрудников банков, включая высших управленцев, о стратегических планах развития кредитной организации;

— продолжающейся эксплуатации искусственно созданного мифа о непредсказуемости экономической ситуации в стране;

— нечётким распределением служебных функций;

— сохраняющейся до сих пор неустойчивости функциональных связей, отсутствия координации в действиях подразделений банков, что препятствует реализации «ценных» проектов и снижает их эффективность;

— недостаточной ориентации банковского бизнеса на потребности и цели клиента, общества; реальные действия в этом направлении слабы.

4). Существует и поддерживается контрпродуктивная практика лояльного отношения к системным ограничениям развития банковской индустрии, подпитываемая системными же противоречиями.

В группе этих противоречий [218, с. 98]:

- «исторически» сложившийся высокий уровень централизации финансовых потоков и функций управления ими;
- высокая степень прямого и косвенного влияния государственных

органов на процесс управления;

- возрастающая монополия ряда коммерческих банков на отдельных, как правило, ключевых сегментах рынка услуг;
- противоречия в бюджетной политике, выражающиеся в перераспределении основной доли налоговых выплат в пользу центра;
- концентрация средств федеральных органов власти и управления в коммерческих банках столицы, ставшие причиной серьёзных диспропорций в распределении государственных ресурсов по территории страны;
- противоречия в распределении собственности и ускоряющееся сращивание власти и бизнеса;
- формирование крупных финансово-промышленных групп, активно эксплуатирующих в конкурентной борьбе политический ресурс;
- противоречия, инициированные перекосом в темпах и качестве развития реального и финансового секторов экономики; при многолетнем экономическом спаде в большинстве регионов и отраслей, финансовый сектор развивался в противоположном направлении, перераспределяя в свою пользу основную часть создаваемой добавленной стоимости;
- противоречия в развитии отдельных сегментов финансово-кредитной системы, нашедшие выражение в большой доле наличных денег в структуре денежной массы, денежных суррогатов в расчётах;
- политика Банка России, направленная на укрупнение кредитных учреждений; использован весь доступный арсенал объединительных мер;
- значительное влияние государства на процессы управления активами и ресурсами банковской системы; масштабное использование банков с высоким участием в уставном капитале государства;
- изменения на рынках услуг банков, характеризуемые «сжатием» отдельных сегментов экономики и усиления несоответствия между ними;
- стартовые неравенства, в которые помещены вновь образованные

коммерческие банки и банки, образованные на базе филиалов бывших специализированных банков с готовой инфраструктурой, подготовленным персоналом, клиентской базой, а также банки, образованные на финансовой базе органов власти и управления бывшего СССР.

5). Формулирование критериев эффективности ценообразования в коммерческих банках. Поскольку вопрос о целях функционирования коммерческих банков не до конца прояснён и остаётся для многих открытым, существуют различные мнения относительно того, что подразумевать под эффективностью деятельности банков. К тому же, привычные финансовые показатели, основанные на данных бухгалтерского отчёта, не лишены изъянов [197, с. 162]:

- **Запаздывающий характер** финансовых показателей, связанный с наличием временного разрыва, отделяющего момент совершения операции, отражение её в учётных регистрах банка и занесением в бухгалтерскую отчётность.
- **Чрезмерная обобщённость.** Обычно, уровень детализации финансовых показателей ограничен уровнем, приемлемым для бухгалтерского баланса; это уровень банка, либо его самостоятельных подразделений.
- **Отсутствие прогнозных** финансовых показателей развития банка. Если такие прогнозы существуют, их погрешность остаётся значительной.
- **Недостаточная информативность** для целей управления в современных условиях. Существующая система учёта не «воспринимает» значительную часть источников стоимости компании. В первую очередь это относится к нематериальным активам, учёт которых несовершенен.

Российские традиции в оценке эффективности отчасти «вписываются» в границы международной практики, имея между тем некоторые особенности. В развитии и применении показателей экономической эффективности в отечественных условиях выделяется **три периода:**

Первый период. В основе характеристики начального периода лежит

показатель выполнения банками плана бюджетного финансирования предприятий реального сектора. Кроме того, обращается внимание на экономию собственных расходов. Период заканчивается в 1988 г.

Второй период. Особенностью данного периода следует считать преодоление национальных барьеров и обращение к международному опыту оценки будущих доходов и затрат по проектам на основе механизма дисконтирования денежных потоков.

Третий период. Для определения эффективности деятельности банков стали использовать показатели: рентабельности собственного капитала (***ROE*** = ***EBIT/A***), рентабельность активов (***ROA*** = ***EAT/E***), показатель эффективности инвестиций (***ROI*** = ***EAT/I***). Где: ***EBI*** — прибыль до выплаты налогов и процентов по кредитам; ***A*** — величина активов; ***EAT*** — чистая прибыль банка после уплаты налогов и процентов по кредитам; ***E*** — акционерный капитал; ***I*** — сумма инвестиций.

6). Конвергенционное структурирование национальной банковской системы, отдельных банков и мирохозяйственного разделения труда; отладка механизмов ценообразования с учётом интернационализации основных кредитно-финансовых потоков. Транснациональное функционирование экономики, финансов, денежного обращения, тенденции в области глобализации стимулируют рост интереса отечественных банков к определению и обозначению собственной роли в новой конфигурации финансов — геофинансах. Если допустить, что финансовая глобализация «откажется» от полного объединения национальных денежных систем на основе замещения национальных валют несколькими избранными валютами, начинающими играть роль «мировых денег», это вовсе не означает, что сохранится «суверенитет», например, бюджетной, налоговой, денежно-кредитной политики; не откроются перспективы создания наднациональных финансовых банковских учреждений.

7). Обучение технологиям эффективного банковского предпринима-

тельства и выстраивание бизнеса с учётом объективных факторов: всё возрастающей открытости отечественной экономики, на первых этапах требующей выработки и использования определённых защитных мер, включая стабилизационный фонд, меры по стимулированию экономического роста и экспорта продукции конечного потребления; потребность в создании открытой финансовой модели, обеспечивающей привлечение средств с мирового рынка и стимулирующей глобальные инвестиции; ослабление контролирующей и селективно-патерналистской роли центрального банка; ограниченности денежных ресурсов при одновременном увеличении их мобильности; усиления конкуренции, причём развивается худший из возможных сценариев — мегаконкуренция олигархо-синдикатных промышленно-банковских структур.

8). Необходимо осуществить меры по формированию конкурентных стратегий банков. Каждая из функциональных составляющих корпоративной стратегии, — финансовая, маркетинговая, IT-стратегия — это программа действий коммерческого банка. При этом стратегическое управление признаётся удовлетворительным в случае, если [197, с. 34]:

- банк осуществляет стратегическое планирование деятельности;
- при выборе концепции стратегии развития банком оценены опасности бизнеса и определены перспективные направления деятельности и преимущества, которых он может достигнуть перед своими конкурентами;
- стратегия развития содержит описание стратегических решений в отношении задач, определённых в ней;
- у банка имеется и выполняется документированный план действий для достижения целей, задач, определённых стратегий;
- разработаны планы мероприятий на случай возникновения непредвиденных обстоятельств, способных подорвать финансовую стабильность банка, спровоцировать кризис и потерю платёжеспособности, оказать существенное влияние на финансовые результаты деятельности;

- у коммерческого банка существуют и имеют комплексный характер, охватывая основные виды банковских рисков (кредитный, рыночный, валютный, риск ликвидности, операционный и др.), формализованные процедуры оценки потенциального воздействия на финансовое состояние банка ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятностным событиям.

9). Актуальны меры по укреплению доверия вкладчиков к банкам. Долгое время авторитет банков как надёжных партнёров только разрушался. Предстоит пересмотреть подходы к действующим принципам депозитно-кредитных отношений банков и физических лиц. Помимо цен, которые, конечно же, являются существенным побудительным мотивом к сотрудничеству, активность вкладчиков продиктована ещё и предпочтениями сохранения капитала. Как фактор активности, максимизация доходов, нередко, проигрывает фактору «сохранность капитала в надёжном банке». Следует учитывать, что по мере роста благосостояния, привлекательность фактора высокой цены депозитов будет снижаться; наоборот, безопасность вложений приобретёт черты ведущего мотива. Ключевое направление в этом смысле связано с созданием условий и механизмов трансформации роста сбережений домохозяйств в инвестиции. По мнению В. Сенчагова, таких условий четыре [296, с. 119 — 120]:

Первое. Неоднородность совокупностей домашних хозяйств по существенным признакам, к которым относится: уровень доходов в домохозяйствах, структура потребления и накопления, социальный статус членов семьи. Например, образовательный уровень и общая тенденция роста реальных денежных доходов граждан предполагает повышение склонности к сбережению. Усиление же поляризации общества по доходам, образу жизни приводит к снижению спроса и замедлению темпов прироста сбережений.

Второе. Преобладание в денежных накоплениях домашних хозяйств

наличных денег относительно безналичных. Кроме того, в структуре наличных денег доминирует иностранная валюта.

Третье. Практическое отсутствие действенного механизма трансформации сбережений в инвестиции. В связи с неразвитостью финансового посредничества склонность граждан к пользованию банковскими услугами намного превышает их фактические объёмы.

Четвёртое. Нарастание противоречий между однородностью кредитных организаций и универсализации деятельности и реальным функционированием коммерческих банков. Угрозу представляет как сама деятельность кредитных организаций со значительной долей участия в уставном капитале государства, так и попытки разрешения этих противоречий механическим способом: тривиальной приватизацией государственных банков.

10). Расширение номенклатуры надёжных инструментов ценообразования, использование которых не девальвирует центральную идею «нового порядка» в ценообразовании; адаптация старых инструментов к новым условиям. Новизна инструментов не означает полную их смену. Содержание «ящика с инструментами» изменится, но не существенно. Речь идёт в основном о необходимости отладки, тонкой подстройки микропроцессов в ценообразовании.

11). В случае успешного осуществления курса на формирование системы ценообразования, целевая функция которой связана с витальными целями коммерческого банка, можно говорить о том, что банками сделан важный самостоятельный шаг в сторону создания «защитного поля» банковской системы. Нельзя рассчитывать, что на этом же этапе будет снята и полностью ликвидирована угроза дальнейшей деградации банков. Сохранятся некоторые основные причины возможного «отката» банков на прежние позиции. Среди них:

— национальная, либо согласованная межнациональная политика по

отношению к банковским системам как стержневым сегментам экономики, направленная на поддержание «тепличных» условий для определённой группы системообразующих банков;

— поощрение практики лоббирования интересов отдельных банков;

— пересмотр банками целевых установок и отказ от витальных целей в пользу максимизации прибыли, обусловленный кажущимся успешным совмещением направлений «прибыль-выживание»;

— недостаточная поддержка, либо прямое противодействие процессу развития конкуренции на рынке финансовых услуг, в том числе создание искусственно высоких входных барьеров для других (небанковских, нефинансовых) субъектов рынка;

— сохраняющаяся мотивация коммерческих банков на осуществление части бизнеса вне правового поля.

12). Существует необходимость в разработке и поэтапной реализации национальных программ, поддерживающих и развивающих правовую инфраструктуру банковского ценообразования с заданными параметрами. Нельзя допустить дистанцирования денежных властей от решения указанной проблемы.

13). Значительные усилия должны быть сконцентрированы на решении вопросов организационного преобразования коммерческих банков. Современные банки не имеют внутренних структур, формирующих единый, обоснованный подход к ценам. В связи с этим, актуальным представляется решение следующих **задач**:

- определение предназначения и границ полномочий структур, ответственных за формирование и организацию реализации политики цен;
- разработка стратегических целей и программ в области цен;
- формирование методической базы «заданного» ценообразования;
- ввод программ ценообразования в общебанковские программы;
- текущее и оперативное планирование и распорядительство;

- реализация планов ценообразования и ревизия политики цен.

Мы согласны с мнением ряда авторов [55; 108], что наиболее прогрессивный подход к созданию современных организационных структур банков связан с разработкой процессно-ориентированных организационных структур. Работа по их построению содержит несколько этапов:

- определение стратегических целей;
- разработка процессов, поддерживающих достижение целей;
- формулирование требований к должностям в зависимости от обозначенных ролей в организационной структуре;
- определение компетенций, необходимых для выполнения сконструированных процессов в рамках организационной структуры;
- разработка структуры, поддерживающей выполнение процессов.

При дефиците денежных ресурсов для целей кардинальных организационных преобразований, создание специализированных структур, ответственных за весь «ценовой комплекс», потребует дополнительной финансовой поддержки, внесения коррективов в стратегические планы и программы финансирования стандартных программ.

14). Нужна система мер, направленных на стимулирование новых подходов к ценообразованию. Эта система должна учитывать обстоятельства возникновения, функционирования и жизнеспособности действующих сегодня механизмов определения цен и с учётом этого предлагать адекватные модели поведения. Вероятность получения необходимого результата тем выше, чем чаще потребности банков совпадают с потребностями общества в целом.

15). Принципиальная часть всей конструкции — состояние и динамика конкуренции. Нельзя рассматривать вопросы экономического отношения между банками, игнорируя при этом факт, что в орбиту межбанковских интересов вовлечены интересы других рыночных институтов. Для достижения конструктивной конкурентной ситуации в экономике

необходимо создание определённых условий, важнейшими среди которых следует считать [266, с. 57 — 58]:

- наличие некоторого объёма свободных капиталов (перемещаемых из одной отрасли в другую — в случае межотраслевой конкуренции, или направляемых на увеличение традиционных товаров и услуг, если в этом возникла необходимость, — в случае внутриотраслевой конкуренции);
- присутствие в производстве и на рынке достаточно большого числа реальных и ответственных собственников;
- наличие соответствующей, обязательно работающей, законодательной и иной правовой базы регулирования конкурентных отношений;
- возможность свободного перемещения ресурсов, средств и рабочей силы внутри отраслей, между отраслями и регионами страны;
- наличие развитой инфраструктуры рынка, связи, транспорта и т.д.;
- наличие хотя бы небольшого (можно потенциального) превышения предложения товаров или услуг над спросом на них;
- обыкновенная человеческая и деловая порядочность большинства участников рыночных процессов;
- как можно более низкий уровень монополизации экономики (соответствующего её сектора).

16). В число стратегических задач банков в области политики ценообразования входит задача по эффективному управлению затратами. Реализация витальных целей требует от банков концентрации усилий не на сохранении и приросте нормы прибыли, а на создании устойчивой клиентской базы. Такая стратегия вынуждает банки мириться с некоторыми финансовыми потерями: снижаются относительные показатели прибыли, растут процентные расходы, уменьшаются процентные и непроцентные доходы. Этот процесс не может остаться вне управления; бесконтрольный преимущественный прирост расходов над

доходами недопустим. В современных условиях формирование рыночной системы управления затратами, обеспечивающей получение заданного и ожидаемого результата, позволяет решать на двух уровнях комплекс задач, направленных на рост эффективности используемых банком ресурсов.

На первом уровне управление затратами связано с работой бухгалтерии, которая обеспечивает их учёт и достоверное отражение в финансовых документах. Это также — уровень ответственности за качество взаимоотношений коммерческого банка с государственными органами, акционерами, подрядчиками, конкурентами по бизнесу, клиентами и иными внешними агентами.

Второй уровень управления обеспечивает решение внутренних управленческих задач; осуществляется на основе соизмерения затрат, выпуска услуг и финансовых результатов применительно к конкретному продукту, бизнес-центрам и бюджетным структурам банка, а также сегментам деятельности. В числе задач управленческого учёта выделяют:

1). Рациональное калькулирование себестоимости услуги банка.

2). Анализ работы по центрам ответственности с точки зрения прибыли, рентабельности, себестоимости и других характерных показателей.

3). Краткосрочное и долгосрочное прогнозирование.

4). Выбор оптимальной базы и методологии калькулирования.

5). Сближение прогнозируемых и фактических показателей деятельности и формирование на этой основе приемлемой стратегии управления.

6). Учёт движения денежных, материальных и иных ресурсов банка.

7). Соизмерение финансового результата с данными управленческого учёта для целей контроля за маркетинговой деятельностью банка.

Реориентация банков в координатах «доходы-расходы», например, при подготовке и внедрении гипотетического бизнес-процесса, осуществляется с учётом возможного провала, причины которого:

- недостаточная предпроектная подготовка бизнес-процесса;

- выбор бизнес-процессов, инжиниринг по которым нецелесообразен; полностью реализованные организационные планы по таким проектам не могут дать ожидаемого существенного экономического эффекта;
- назначается руководитель проекта реинжиниринга, который не может обеспечить последовательность при выполнении графика работ;
- слабая, не гибкая система мотивации при реализации задач; команда, реализующая проект не заинтересована в конечном результате;
- допущены просчёты в проекте и ошибочно спроектированы отдельные узлы, либо весь технологический комплекс процесса;
- поддерживается дефицит ресурсов для проведения изменений, либо запланированный бюджет пересматривается и урезается;
- недостаточная проработка проекта с руководителями различных уровней, в результате чего нововведения остались непонятны ни среднему, ни высшему звену менеджеров, ни рядовым сотрудникам;
- будущий эффект реинжиниринга неправильно измеряется или недостаточно точно презентуется руководству банка и его персоналу;
- банк не может обеспечить сопровождение нововведений, самостоятельно разрабатывать необходимые методики, инструментальные средства, обучать персонал и поддерживать его профессиональный уровень.

Подготовка предложений по реинжинирингу относится к творческому процессу, в ходе которого формируется фундамент обновлённого продуктивного отношения к вопросу цен. В процессе выработки предложений по реинжинирингу выделяют четыре составляющих:

— подготовка банка наиболее приемлемых идей;

— обличение накопленных идей в чёткие формулировки;

— определение сравнительной ценности идей;

— совершенствование идей.

П. Аллен выделяет шесть этапов реинжиниринга в банке [15, с. 176]:

Первый этап включает психологическую подготовку и подготовку к изменению структуры затрат и подготовку к изменению структуры цен.

На **втором этапе** изучают актуальные процедуры и структуры затрат.

Третий этап связан с изучением структуры цен и подразумевает порядок действий по: анализу компонентов затрат; анализу трудозатрат на предоставление услуг; определению затрат на единицу продукта; анализу клиентских отношений; анализу ценности услуг с точки зрения клиентов.

На **четвёртом этапе** формируется механизм реинжиниринга, как то: подходы к определению производственных затрат «сверху»; подходы к определению цен «сверху»; подходы к определению затрат и цен «снизу».

На **пятом этапе**, действующий механизм реинжиниринга совершенствуется. Здесь осуществляется сопоставление механизмов реинжиниринга, дорабатываются и апробируются на практике основные идеи.

Определение дальнейшего курса — задача **шестого этапа**. На этом этапе формируются перспективные планы; фиксируются результаты и прорабатывается стратегия того, как избежать различных «ловушек» в ходе реинжиниринга. Важный момент — рост мотивации сотрудников.

17). Один из ключевых вопросов ценообразования в банках состоит в том, чтобы найти пути и подготовить экономическую платформу обоснованного ослабления прямой (административной) и некоторых элементов косвенной (экономической) опеки государственных органов. Если априори признать несостоятельными доводы, что государственное «партнёрство» с банками обеспечивает «национальное финансовое спокойствие», спорным представляется необходимость в том, чтобы сохранить патерналистскую политику в отношении коммерческих банков. Несоответствие между необходимым и действительным участием государства в их деятельности тем очевиднее, если принять во внимание масштабы потерь банками рыночных позиций. Необходимо учитывать реальное положение дел, при котором, независимо от специфики

экономического, национально-исторического, культурного развития различных стран, господствующих в них экономических теорий, роль государства «обременена» экономическими функциями, при реализации которых достигается [70, с. 35 — 42]:

- разработка хозяйственного законодательства, обеспечение правовой базы и социального климата, которые будут способствовать эффективному функционированию рыночной экономики;
- обеспечение конкуренции и сохранности рыночного механизма;
- перераспределение доходов и материальных благ, направленное в первую очередь на обеспечение социальных гарантий и защиту нуждающихся в ней различных общественных групп;
- регулирование распределения ресурсов для изменения структуры национального продукта;
- стабилизация экономики в условиях экономической конъюнктуры; стимулирование экономического роста;
- совершенствование механизма предпринимательства.

Предпринимательская функция. Обычно, государственный сектор занимает собственную нишу в экономике, которая не привлекает частный капитал из-за низкой коммерческой выгоды. Как свидетельствует мировой опыт, это относится к производству так называемых общественных товаров и услуг.

Стабилизационная функция предусматривает обеспечение сохранности рыночного механизма и условий его нормальной работы. Мировой опыт подсказывает, что во всех странах, с длительными рыночными традициями функция реализуется через комплекс мер по борьбе с монополизацией, инфляцией и безработицей. В отдельных же странах, — Россия, например, в том числе, — использование имеющегося опыта затруднено ввиду того, что:

— во-первых, отсутствует достаточная конкурентная среда;

— во-вторых, экономическая нестабильность, обычно, сочетается с общим кризисом существующей общественно-экономической системы.

Функция демонополизации экономики базируется на:

— восприятии соответствующими государственными органами монополии как рыночного феномена, приносящего огромный ущерб;

— осознании приоритетности демонополизации национальной экономики в ряду экономических функций государства;

— осуществлении практических мер по ограничению монополистических тенденций в экономике и создании необходимой инфраструктуры;

— оптимальном сочетании политики, правовых антимонопольных норм и организационных механизмов.

В смешанной экономике рыночного типа **распределительная функция** сохраняется, но приобретает иные очертания. Если в условиях государственного хозяйства государство целиком берёт на себя функцию распределения всех доходов, то с переходом к рынку его усилия ограничиваются воздействием на сферу их первичного распределения главным образом с помощью разработки соответствующего законодательства, а также контроля за его соблюдением.

18. Усиление инновационной направленности ценовой политики достигается за счёт качественных перемен в деятельности и организации банков. В этом случае могут быть использованы различные схемы, например: организация банков с чётко выраженной инвестиционной направленностью; в некоторых универсальных банках отделяют инвестиционную деятельность от сугубо коммерческой деятельности. Вопреки открытому противодействию денежных властей, становление «обновлённой экономики» порождает распространение мелких по: капиталу, величине ресурсов и вложений, объёмам проводимых операций, занимаемой рыночной доле, коммерческих банков. Подобные структуры ориентированы не на преимущества крупных инвестиций и значительный

акционерный капитал, а на интеллект и талант их основателей; Э. Тоффлер именует их «креативными корпорациями». Среди современных банков число креативных организаций растёт. По мнению В. Иноземцева, эти структуры отличаются от привычных организационных форм по ряду параметров [109, с. 383 — 385]:

— их деятельность в первую очередь отвечает внутренним устремлениям и идеалам основателей и часто выходит за рамки экономической целесообразности. В основе бизнеса лежит стремление к полной реализации творческого потенциала, допустим, при разработке и внедрении принципиально новой услуги;

— они строятся вокруг творческой личности, гарантирующей устойчивость и процветание. При этом успех достигается не за счёт перманентного контроля со стороны собственников, а благодаря повышенной ответственности за состояние и перспективы проявления их творческих возможностей, жизнеспособность созданного социально-производственного организма, например, банка;

— эти хозяйственно-экономические образования не следуют рыночной конъюнктуре; они её формируют. В большинстве случаев креативные корпорации не стремятся к диверсификации бизнеса и не принимают форму конгломератов. Их продукт — новые знаниеёмкие услуги при сохранившихся условиях узкоспециализированной деятельности.

— выходя за пределы классической индустриальной компании, креативные корпорации предельно жёстко противостоят этатическим структурам; собственный пример предъявляют как успех в условиях снижения роли государства в сугубо экономических процессах;

— они не только способны развиваться, противостоять силам «опрокидывающего бизнес» времени, но и обнаруживают возможности постоянно преобразовываться, давая жизнь новым компаниям.

Одна из наиболее примечательных обобщённых характеристик

современной экономической жизни связана с оценкой происходящих в них перемен; восприятием на этом фоне качества решений в области продаж товаров и услуг. Применительно к рыночным стратегиям цен, ценообразование в банках нельзя отделить от других элементов, таких как свойства рынка и свойства услуг, эффективность рекламы и успех ценовой стратегии, характер извлечения дохода и рыночная активность предпринимателей в «своей» области бизнеса. Обозначим основные черты современного банковского ценообразования.

Механизмы определения, установления и защиты цен на рынке осознанно и планомерно формируются на иной «идеологической» платформе. Принципиальное отличие маркетингового подхода к определению цены на услугу банка от привычных схем, прописанных классической теорией, состоит в том, что запрашиваемая цена теряет характерные черты непосредственного продукта рациональной калькуляции и основывается на поиске некой «оптимальной» рыночной характеристики. Актуален подход на основе такой интегральной оценки услуги банка, который позволит объявить цену, приемлемую как для покупателя услуги банка, так и для самого коммерческого банка.

Возможные сценарии ближайших ответных реакций:

а) **со стороны клиента банка**

— активно реализуется его предрасположенность к увеличению потребления услуг и фиксируется рост физических объёмов и номенклатуры; клиент, на основе лояльного отношения к конкретному банку, получает расширенный «пакет» услуг и укрепляет доверие к собственной модели поведения;

— мотивированный не простым рациональным расчётом получения «осязаемой» выгоды в настоящем, а перспективами приобретения будущих полезностей, клиент обращается к практике поиска более выгодных предложений банков; в основе уверенности получения желаемого

результата лежит движение в сторону потребителя со стороны банка;

б) **со стороны коммерческого банка**

— банк закрепляет и далее развивает положительный результат, предлагая на рынке адекватные потребностям клиентов услуги; объём, номенклатура и цены сохраняют приоритеты;

— не получив поддержки со стороны ближайших конкурентов, банк возвращается к проверенному порядку ценообразования.

Антагонизм между финансовыми решениями внутри коммерческого банка и внешними рыночными условиями формируют нежелательную практику постоянных компромиссов между различными сторонами процесса: финансовыми менеджерами и менеджерами по маркетингу. Ценообразование, таким образом, формируется в границах искусственной «ловушки» между затратным подходом и подходом, опирающимся на мнение потребителей. Преодоление противоречий обычно связывают с решением задач, например, в области стратегического банковского менеджмента, когда [197, с. 34 — 35]:

- банк использует преимущества современных подходов к управлению и осуществляет стратегическое планирование своей деятельности;
- при выборе концепции стратегии развития банк оценивает возможные опасности в деятельности и преимущества, которые могут быть получены перед ближайшими конкурентами;
- стратегия развития содержит описание стратегических решений в отношении определённых в ней задач;
- банком разработан и выполняется документированный план действий для достижения целей и задач, определённых стратегией;
- у банка имеется план мероприятий на случай возникновения непредвиденных обстоятельств, способных подорвать финансовую стабильность, стать причиной кризиса и потери платёжеспособности, оказать существенное влияние на финансовые результаты;

- у банка существуют и носят комплексный характер формализованные процедуры оценки потенциального воздействия на финансовое состояние банка ряда заданных изменений в факторах риска.

Сохраняется и получает дальнейшее укрепление ценовое регулирование со стороны государственных органов. Мировые тенденции в вопросах воздействия государства на уровень цен коммерческих банков, пока, не подтверждают теоретических выводов о том, что это влияние ослабевает. Как раз, наоборот, в полной мере ощущается закрепление государства на достигнутых позициях, что проявляется в:

— бюджетно-налоговой политике;

— денежно-кредитной политике;

— антимонопольной политике;

— политике в области инвестиционной деятельности;

— системе поддержки малого предпринимательства.

Восприятие и ответная реакция на материализацию форм экономического риска воплощается в действиях по созданию «сети безопасности». Эти действия, условно, разделяются на экономические, суть которых сводится к комплексу мер со стороны самого коммерческого банка, и административные, когда задействованы механизмы центрального банка. П. Кругман и М. Обстфельд перечисляют эффективные административные меры, позволяющие предотвратить существенный ущерб от реализации кредитных рисков [134, с. 655 — 656]:

Во-первых, **страхование депозитов**, которое ослабляет возможность и последствия «набегов» на банки, поскольку у мелких вкладчиков, знающих, что их потери будут возмещены государством, исчезает побуждение изымать свои деньги только потому, что это делают другие.

Во-вторых, **резервные требования**. Среди важнейших защитных инструментов они имеют первостепенное значение для денежно-кредитной политики в качестве основного канала воздействия центрального банка на

соотношение между денежной базой и денежными составляющими. Резервы заставляют банк держать часть активов в ликвидной форме, что позволяет их мобилизовать при неожиданном оттоке депозитов.

В-третьих, **требования к капиталу и ограничения на активы**. Для банков устанавливаются уровни обязательного минимума капитала, что снижает уязвимость банковской системы и защищает её от крахов. В соответствие с другими правилами, банки ограничены в правах держать «слишком рискованные» активы по которым цены слишком изменчивы. Или, банкам запрещается предоставлять слишком большую часть активов отдельному частному клиенту.

В-четвёртых, **ревизия банков**. Центральные банки вправе проверять документы по операциям коммерческих банков в части выполнения ими норм по капиталу, других правил. От банка могут потребовать продать слишком рискованные активы, либо произвести балансовые изменения, например, списав кредиты, нереальные к погашению.

В-пятых, **кредитор последней инстанции**. Центральные банки могут предоставлять кредиты коммерческим банкам с ценовой скидкой. Иногда это способствует снижению риска, либо предотвращению паники.

Отличительной чертой современных банков является многообразие методов ценообразования, что обусловлено двумя причинами. Первая причина связана с тем, что банки предлагают на рынке большое число самых разнообразных услуг, цены на которые не могут устанавливаться по единому методическому «шаблону»; каждая услуга банка по-своему уникальна, и требует соответствующего лишь её подхода. Вторая причина продиктована необходимостью постоянного поиска «правильных» методов; их применение позволит банку устанавливать цены, которые:

а) удовлетворяют потребностям клиентов;

б) способствуют формированию конкурентных преимуществ банка;

в) помогают позиционировать банк как устойчивую структуру;

г) однонаправлены со стратегическими целями и задачами банка;

в) не выводят банк за пределы правового поля;

д) удовлетворяют потребностям самого банка и его персонала.

Заметно повышена роль потребителей услуг. Абстрактное ранее участие потребителей услуг в формировании цен, приобрело зримые очертания. На выбор покупателя сильное влияние оказывают ряд факторов, большинством из которых специалисты в области маркетинга управлять не могут [131, с. 276]:

— культурные факторы (культура, субкультура, общественный класс);

— социальные факторы (референтные группы, семья, роли и статусы);

— личностные факторы (возраст и этап жизненного цикла семьи, род занятий, экономическое положение, образ жизни, тип личности);

— психологические факторы (мотивация, восприятие, усвоение).

В конечном итоге, концепция витально-ориентированного ценообразования в коммерческих банках должна учитывать следующее:

1. Процесс формирования сценария глобального развития мировой экономики преломляется под воздействием потенциальных возможностей развития конкретной национальной экономики. Поставив во главу угла состояние и динамику показателей основных экономических центров, едва ли возможно оставить без внимания факт, что становление мегаобщества обречено учитывать потребности менее «весомых» стран. Наличие «полярных цивилизаций», когда высокий уровень благосостояния в одних странах соседствует с бедностью в других, сохраняет традиции прибыльного ценообразования.

2. Потенциал развития национальных экономик ограничен, с одной стороны естественными пределами роста, а с другой — такими факторами как восприимчивость и адаптивность к постоянно меняющимся требованиям экономики в эпоху «техноструктур». Хотя процесс трансформации постиндустриального экономического способа производ-

ства длительный и противоречивый, его основные очертания узнаваемы уже сегодня [137, с. 31 — 34]:

- Во-первых, это интегральный экономический строй, позволяющий соединить частную инициативу и инновационную активность предпринимателей с обеспечением достойной жизни уходящего и приходящего поколений, с осуществлением стратегически инновационной функции государством, с социальной ориентацией регулируемой рыночной экономики и высоким уровнем развития нерыночного сектора, обеспечивающего воспроизводство человеческого капитала и ресурсной среды.
- Во-вторых, это многоукладная экономика с возможностями:

— **крупного бизнеса**, осуществляющего технологические прорывы;

— **малого и среднего бизнеса**, развивающего и поддерживающего предпринимательскую инициативу, инновационную активность;

— **государственного уклада**, сосредоточенного в стратегически важных отраслях и нерыночном секторе; обеспечивающего реализацию стратегически-инновационной функции государства;

— **муниципального уклада**, «ответственного» за качество среды жизнедеятельности населения;

— **натурального уклада**, выраженного в домашнем хозяйстве.

- В-третьих, развивающийся процесс глобализации, придал экономике новые черты: над тремя достаточно долго существующими этажами экономического здания, — домашняя экономика, макроэкономика, микроэкономика, — возводится четвёртый этаж — глобальная экономика.
- В-четвёртых, цикличность экономической динамики сохранится и в экономике XXI в., равно как и экономические кризисы, которые будут потрясать общество каждое десятилетие при смене среднесрочных циклов, каждые полвека при смене Кондратьевских циклов.
- В пятых, возобладает тенденция к уменьшению экономической стратификации, разрыва в уровне экономического развития различных

стран и социальных слоёв. Другая тенденция состоит в преодолении чрезмерного разрыва в социальной стратификации различных слоёв населения внутри стран.

- В-шестых, проявляется модель партнёрства государства и предпринимателей, власти и бизнеса в развитии и функционировании экономики. Стороны выполняют свойственные функции и не могут нормально существовать друг без друга, либо в противоборстве.

3. Сценарии витального ценообразования в коммерческом банке характеризуются многообразием. Чтобы понять логику развития процесса и обосновать тот, либо иной сценарий установления цен, необходим учёт **факторов**, определяющих процесс.

Демографический фактор представляется важнейшим среди факторов; он способствует определению конечных потребностей в получении банковских услуг. Демографическая составляющая механизма цен носит двойственный характер и в зависимости от общих тенденций проявляется как индикатор благоприятных, либо наоборот, нежелательных событий.

Наряду с демографическим фактором в условиях постиндустриального общества существенная роль отводится **технологическому фактору**. Практика проведения и учёта операций в банках с использованием современных технологий формирует у потребителя быстрое «привыкание» к новому уровню качества услуг. Несоответствие этому уровню всё чаще означает, что банк не может сохранять статус конкурентоспособной экономической единицы; в конечном итоге он лишается права на дальнейшую борьбу за выживание.

Каким бы ни был теоретический сценарий ценообразования ω его□практическое воплощение осуществимо под влиянием **государственно-правового** фактора. Во всех современных экономиках этот фактор традиционно значим. Обычно различают две явные тенденции государственно-правового воздействия. Одна из них отражает постепенную

передачу прав в области цен субъектам рынка — банкам. Тенденция другого рода свидетельствует о снижении степеней свободы банков.

4. В основе потенциальных моделей ценообразования лежат диспаратные подходы, из которых:

— в первом случае предусмотрено развитие и формирование структуры моделей на принципах взаимодействия рыночных сил и совершенной конкуренции, при которой «каждая фирма будет получать нулевые прибыли» [281, с. 164 — 165];

— во втором случае предполагается активизация механизмов диверсификации экономики и выделение отраслевых приоритетов развития, концентрации на этих направлениях различных, в первую очередь — финансовых, ресурсов; при этом предусматривается значительный рост роли финансовых институтов.

Потребность в обновлении концепции ценообразования в коммерческих банках, частичный или полный отказ от устаревших, неконкурентоспособных теорий, стратегий и технологий в области цен во много раз превышает ресурсы, которые могут быть для этих целей выделены. Как отмечает Д. Хикс, «даже самые лучшие администраторы-экономисты не в состоянии «растянуть» ресурсы до бесконечности. Неизбежно наступает момент напряжённости» [311, с. 210]. Проводить обновление концепции на прежнем фундаменте, используя при этом привычные и даже эффективные для соответствующего периода мотивы, невозможно и нецелесообразно.

Во-первых, **социально-психологический ресурс** длительное время формировался в условиях восприятия отношений «банк-клиент» как отношений ведущего и ведомого; соответственно: банка и его клиента. Сегодня недостаточно осознанных и уже принятых на вооружение доводов в пользу того, что эти стереотипы подлежат слому. Требуются кардинальные меры и их основу должны составить другие ценности. Практика целенаправленно «нарабатывает» подходы к тому, чтобы потребности

клиентов воспринимались банками как ведущий мотив их деятельности. Способствующие созданию объективного образа банка критерии всесторонне анализируются, обобщаются и представляются как иерархия ценностей клиента в отношениях с банками [197, с. 16 — 17]:

а) **ранжирование критериев корпоративным клиентом**:

1. Надёжность, гарантии, стабильность, доверие к банку.

2. Порядочность и обязательность руководителя банка.

3. Высокий уровень квалификации персонала коммерческого банка.

4. Уровень влияния банка на экономические, политические, социальные процессы, происходящие в регионе.

5. Уровень известности, популярности банка, созданный имидж.

6. Известность, авторитет и профессионализм президента банка.

7. Качество предоставляемых услуг.

8. Ориентация на клиента, внимание к его потребностям, нацеленность на их удовлетворение, способность решать нестандартные задачи.

9. Соответствие политики банка социально-экономическим интересам региона, в котором банк функционирует.

10. Наличие долгосрочной декларируемой стратегии банка.

б) **ранжирование критериев физическими лицами**:

1. Способность банка поддерживать общественное мнение.

2. Ориентация на клиента, внимание к его потребностям, стремление к их удовлетворению, способность решать нестандартные задачи.

3. Соответствие политики банка интересам региона.

4. Надёжность, гарантии, стабильность и доверии к банку.

5. Активное участи в социально-ориентированных программах.

6. Стоимость банковского обслуживания, выгодность пользования всеми услугами, предоставляемыми банком.

7. Готовность к инновациям, использованию передовых технологий.

8. Участие в политических программам, планах и мероприятиях.

9. Развитость и работоспособность филиальной сети банка.

10. Уровень развития карточных платёжных систем.

Во-вторых, **институциональный ресурс**, под которым понимают отвечающее нормам международного права законодательство, благоприятный климат для осуществления банковского предпринимательства. Структура ресурса такова, что основные его компоненты, представляющие собой набор законов и подзаконных актов, направлены на: а) ограничение степеней рыночной свободы коммерческих банков; б) совершенствование порядка государственного контроля за деятельностью банков.

В-третьих, остаётся слабым **технологический ресурс**. Технологическая революция последних десятилетий не сумела приблизить потребности человека в получении банковских услуг к потребностям первого уровня: (физиологическим потребностям и потребностям безопасности).

В-четвёртых, не решена проблема **ресурса доверия** к банковскому сектору. В мире нет примеров полной компенсации финансовых потерь, вызванных банковскими кризисами. Обобщённый показатель уровня доверия — подвижная величина, отличающаяся цикличностью, то есть переменным чередованием роста-падения доверия к банкам и банковским системам. Если на гребне волны «зафиксирован» взлёт доверия населения, то экстремум впадины характеризует предел негативного отношения.

В-пятых, динамично развивающийся **инфраструктурный ресурс**, наиболее важными компонентами которого являются средства коммуникации и распространения услуг, недостаточен и не соответствует потребностям клиентов коммерческих банков.

В-шестых, нестабильность **финансового ресурса** большинства банков. Подавляющее число банков балансирует между устойчивым и неустойчивым положением. Не преодолев «точку возврата», каждый из них, способствует формированию неустойчивости банковской системы.

При выборе системы приоритетов витального ценообразования

необходимо исходить из ряда **критериев**. Основными из них назовём:

- «психологическую» готовность общества к восприятию комплексных, масштабных управленческих инноваций, основанных на идее долговременного выживания банковского бизнеса. Очевидно, что общество пока не увязывает отдельные микрокризисы, возникающие преимущественно внутри национальных банковских систем, с перспективой образования глобальных системных кризисов. Сегодня, когда постэкономическая трансформация продвинулась далеко вперёд, её результаты на индивидуальном и социально-психологическом уровне ещё не получили проявления во внешних формах;
- наличие заделов, характеризующих готовность банков принять систему витального ценообразования как альтернативу действующей практике установления цен. Критике подвергаются все стороны деятельности кредитной организации: организационно-структурная, депозитно-кредитная, финансово-экономическая, учётно-статистическая, рекламно-коммуникационная и другие.

Эти критерии следует использовать при определении «стволовых» направлений в развитии теории и практики ценообразования в банках. Например, на начальных этапах внедрения идеи актуальны приоритеты «просветительства», в основу которых помещён постулат о прогрессирующем процессе деградации банковских систем. Ключевым элементом этапа являются фундаментальные исследования в области текущих и прогнозируемых тенденций экономического развития, а также долгосрочные социально-экономические, научно-технические, инновационные прогнозы. Квинтэссенцией последующих этапов должен стать переход от теоретизирования и «просветительства» к практическим действиям.

В условиях реформирования известный процесс ценообразования дополняется новыми элементами, требующими адекватных инструментов контроля и регулирования, встраивания новых технологий и системных

процессов, отвечающих современным требованиям экономического развития. С некоторой долей уверенности можно говорить, что уже на этих, начальных этапах формируется, и далее — закрепляется новая парадигма ценообразования, которая характеризуется изменениями принципиально-концептуальных основ. Это, например, касается перехода от ориентиров затратного ценообразования к ориентирам потребительских предпочтений; расширения содержания функций цены.

Движение к формированию системы цен и ценовой политики, адекватных поставленным целям и способствующих выживанию коммерческих банков приходится начинать в крайне неблагоприятных условиях. Сегодня нет ни одной национальной «стендовой площадки», где идея витального ценообразования была бы апробирована; отсутствует какое-либо описание принципиальных вопросов механизма реализации стратегии по формированию цен.

Очевидно, что витальное ценообразование рассматривается в рамках функционирования рыночной экономики как определённая подсистема, для которой характерен высокий уровень неопределённости и риска. В отличие от ценообразования, основанного на безусловном получении прибыли, ценообразование с целью выживания практически не имеет законодательного подкрепления. При таком положении создание соответствующего правового поля подразумевается уже на самых ранних этапах. Это означает как разработку и принятие новых законов и сопровождающих подзаконных актов, так и внесение поправок и дополнений в действующую законодательную базу.

Принципиальными моментами для выработки «стержня» витальной стратегии являются долгосрочные и продуктивные прогнозы в области:

— оценка частоты и тяжести социально-экономических кризисов;

— темпов и географии глобализации, и ожидаемой глубины её проникновения в отдельные экономики;

— институциональных преобразований; в особенности это относится к сегментам, отражающим сферу банковского предпринимательства;

— скорости «замещения» услуг, предоставляемых коммерческими банками, соответствующими услугами прочих организаций.

При этом прогнозы должны разрабатываться на альтернативной основе, с возможностью публичной защиты их основных параметров. Учитывая, что прогнозы имеют относительно продолжительный временной лаг, достигающий 20–30 лет, подразумевается их систематическая корректировка.

Различают следующие **задачи прогнозирования** [285, с. 296]:

- разработка прогноза рыночной потребности в каждом конкретном виде потребительной стоимости в соответствии с исследованиями;
- выявление основных экономических, социальных и научно-технических тенденций, оказывающих влияние на потребность в тех или иных видах полезного эффекта;
- выбор показателей, определяющих величину полезного эффекта;
- выбор показателей, существенно влияющих на величину полезного эффекта прогнозируемой услуги;
- выбор метода прогнозирования и периода утверждения прогноза;
- прогнозирование ключевых показателей качества новой услуги во времени с учётом влияющих факторов: цены, затрат на разработку и внедрение, поддержание условий конкурентоспособности;
- прогноз организационно-технического уровня коммерческого банка по стадиям жизненного цикла услуг;
- оптимизация прогнозных показателей качества по критерию максимизации полезного эффекта при минимизации совокупных затрат за период жизненного цикла определённой услуги;
- подготовка и обоснование экономической целесообразности разра-

ботки новой или повышения качества и эффективности существующих услуг, исходя из наличия ресурсов и приоритетов.

На базе прогнозов формулируются и принимаются стратегические планы и программы развития. Стимулирование реализации программ и проектов витального ценообразования рассматривается с трёх сторон.

Во-первых, с позиции «официальных» органов; здесь сектор ответственности ограничен вопросами законодательного регулирования банковской деятельности, а также практическими шагами, например, по исключению монополизма в банковской сфере или созданию масштабной системы гарантирования сохранности привлечённых денежных средств, находящихся во временном обороте коммерческих банков. Их действия обусловлены потребностью в сохранении института банков, без которых управление некоторыми вопросами, — сюда можно отнести проблемы денежно-кредитного регулирования, инвестиционного и рентного развития, инновационной трансформации потребительского сектора, — пока затруднено. По мере создания полноценной альтернативы банкам, стимулы пересматриваются. Уже сегодня следует говорить о том, что на рынке услуг коммерческих банков активно действуют и стимулируют развитие конкуренции иные рыночные институты. Результат их деятельности проявляется в снижении монопольных позиций банков.

Во-вторых, с позиции самих рыночных структур, то есть, банков. На этом уровне суммируются усилия акционеров банка и банковского персонала. Сохранение и развитие бизнеса выступает «генеральным замыслом», ведущим мотивом, на котором выстраивается поведение.

В-третьих, с позиции потребителей услуг коммерческих банков. Уникальность «третьей стороны» заключена в расширяющемся праве выбора. Потребители «встраивается» в программу ценообразования в банках как основной элемент; их влияние, нередко, оказывается решающим. Среди мотивов потребления услуг банков выделяются:

широкий спектр и доступность услуг, их комплексность, высокая технологичность операций. Ценовой фактор является определяющим.

Кадровое обеспечение программ достигается за счёт:

— роста масштабов финансирования образования и науки;

— проведения фундаментальных исследований в области формирования принципов управления;

— внедрения в обучающие программы, в первую очередь, экономических и юридических вузов, комплекса вопросов по стратегии выживания;

— пересмотр номенклатуры специальностей и специализаций по экономическим и управленческим направлениям с целью их ориентации на решение проблем выживания коммерческих банков;

— целевого обучения менеджеров всех уровней в соответствие с планами повышения квалификации;

— применение к менеджменту вместо административных, экономических и социально-психологических методов: принуждения, побуждения и убеждения при соблюдении их рациональной пропорции.

Реализация стратегического замысла невозможна, если не будут учтены интересы каждой из **ключевых социальных сил.**

Первая из них — **государство**; добивается удовлетворения интересов, в основе которых лежит государственная политика перераспределения доходов. С учётом ответственности за качество проведения фискальной политики, политики экономического регулирования и социальной политики, государство использует механизм ценообразования как эффективный рычаг для преодоления недостатков жёсткого соизмерения доходов и расходов бюджета, в том числе:

— предел размаха экономических операций и времени проведения;

— низкую эффективность экономических операций, что предопределено применением широкого спектра налоговых льгот;

— потерю эластичности государственного бюджета; снижение воз-

можности быстро реагировать на изменение экономической обстановки;

— рост угрозы возникновения депрессий и «перегрева» экономики, в связи с сокращением государственных расходов при экономическом спаде.

Ко второй группе ключевых социальных сил относятся **предприниматели**, осуществляющие банковский бизнес. Непосредственные разработчики стратегии витального ценообразования, собственники банковского бизнеса долгое время будут оставаться «в плену» прибыльного ценообразования, что обуславливает и объясняет состояние «дискомфорта» и часто возникающих конфликтов с денежными властями, обществом, партнёрами и конкурентами, предпринимателями и банковским персоналом.

Третья сила — **потребители** услуг банков; роль этого фактора со временем будет только усиливаться. Высокий «внутренний» потенциал и поддержка «извне» способствуют укреплению позиций потребителей.

Множество различных **общественных** органов, организаций и движений, усиленные средствами массовой информации и рейтинговыми агентствами принимают непосредственное участие в выработке и проведении стратегии, пропагандируя идею и осуществляя контроль гражданского общества, при необходимости выставляют «на посмешище представление о том, что система цен эффективно обслуживает потребности потребителей» [119, с. 170].

Нет полностью готовых рецептов и апробированных методов реализации витального ценообразования. Вместе с тем, наука располагает методологией решения аналогичных по сложности задач. «Клубок» проблем, сопровождающих различные этапы реализации идеи, может быть «распутан» при обращении к известным методам системного управления.

Приоритетами выбора критериев менеджмента при подходе, **ориентированном на потребителя,** являются:

1) повышение качества ценообразования с учётом нужд потребителей;

2) экономия ресурсов потребителей за счёт повышения качества цен, предлагаемого сервиса услуг, других факторов;

3) экономия ресурсов в ходе формирования и предоставления услуг за счёт реализации фактора масштаба, научно-технического прогресса.

Сущность **функционального подхода** к управлению заключается в том, что коммерческий банк рассматривает потребности рынка сквозь призму выполняемых функций. Развитие процесса при этом осуществляется поэтапно: определение потребностей → «включение» функций → выбор критериев оценки → адаптация объекта к заданным условиям.

Ведущим подходом в системе управления процессом витального ценообразования может быть **комплексный подход**; требуется особый учёт экономических, технических, демографических, географических, организационных и иных сторон менеджмента.

Выбор **оптимизационного подхода** требует значительных усилий в области решения математических и статистических задач, что продиктовано необходимостью перехода от качественных к количественным оценкам.

Обращение к **поведенческому подходу** при управлении искомым процессом связано с необходимостью повышения эффективности принятых решений и полученных результатов за счёт эффективности человеческих ресурсов.

Предписывающий подход — это методы принуждения. Их основа:

— система законодательных актов и подзаконных норм;

— система нормативно-директивных и методических документов;

— система программ, мероприятий, планов и заданий в банке;

— система оперативного руководства коммерческим банком.

В системе управления сложный **координационно-процессный подход** «отвечает» за организацию согласованности при выполнении банком приятых планов и заданий по ценообразованию. С учётом взаимосвязанности функций управления, данный подход нацелен на

обеспечение «замкнутого цикла»: *анализ рынка* → *планирование процесса* → *организация процесса* → *учёт* → *контроль* → *мотивация* → *регулирование* → *планирование* …

Использование **адаптационного подхода** основано на многовариантности путей достижения одной и той же цели. Многообразие воздействующих на банк внутренних и внешних факторов порождает обилие непредвиденных ситуаций; они различаются по: содержанию; виду управленческого решения во времени; ресурсам и способам обеспечения реализации управленческих решений; методам реализации управленческих решений. Поэтому самым эффективным методом в конкретной ситуации является метод, максимально адаптированный к этой ситуации.

Позитивно-диалектический подход в управлении помогает решению задач прогнозирования объектов. При подходе процесс формирования цен рассматривается как развивающаяся, соподчинённая управленческая система, ретроспективный анализ временных рядов которой есть основа создания качественных поведенческих моделей в будущем.

Применение **структурного подхода** в управлении процессом ценообразования позволяет расширить знания об объекте, структурировать его проблемные аспекты, снизить ценность категоричных решений и повысить качество и потенциал управленческих действий. Подход нацелен на выявление и ранжирование по значимости и приоритетности факторов, методов, принципов и иных инструментов менеджмента.

Нормативно-функциональный подход предполагает использование в управлении ценообразованием широкого спектра нормативов, устанавливаемых по подсистемам. Отвечающие требованиям целесообразности, комплексности, эффективности, перспективности, обоснованности, нормативы устанавливаются по важнейшим элементам подсистем целевой функции, обеспечивающей, управляемой и управляющей.

Современный рынок банковских услуг образует сложную и высоко

организованную систему взаимоотношений различных категорий рынка. В отличие от плановой экономики, где в основу ценообразования помещены государственные планы и программы, ценообразование в условиях товарно-денежных отношений представляет собой продукт взаимодействия таких категорий как спрос, предложение, издержки, цены и ряд других. Большинство коммерческих банков рассматривают цену как важную динамичную категорию, и к её определению подходят достаточно гибко. При этом ценовая политика банков характеризуется многофакторностью, принимает в расчёт тип рынка, конкурентное окружение, собственные издержки, состояние спроса и предложения, банковские риски. В ней учитываются множество иных параметров в той или иной мере влияющих на цены. Иными словами, цены на услуги коммерческих банков формируются под непосредственным влиянием **комплекса факторов**.

Под факторами ценообразования понимаются объективно существующие закономерности, обстоятельства или условия, оказывающие существенное, либо менее существенное воздействие на уровень, динамику и соотношение цен. Отчасти фактор сродни причине, по которой цена устанавливается. По природе факторы ценообразования достаточно разнообразны. И, если в одних случаях они подвержены возвратному влиянию со стороны цен, то в других, они совершенно «автономны»; цены не оказывают на них никакого отклоняющего воздействия. Некоторые факторы действуют только лишь тогда, когда существует ценообразование. С другой стороны, и цены существуют до тех пор, пока наличествуют влияющие факторы. Если представить гипотетическую ситуацию, когда рассматриваемые факторы исчезают, априори следует признать и факт невозможности установления цены, поскольку вместе с факторами исчезли бы и ориентиры, позволяющие эти цены определить.

Значительная часть факторов, учитываемых при ценообразовании,

легко прогнозируется. Их влияние очевидно; действие постоянно. Опыт подсказывает, избежать этого влияния невозможно. Существует, кроме того, целая группа иных факторов, характеризующихся, что их систематическое проявление вовсе необязательно. Их случайное проявление составляет значительную угрозу качеству финансового планирования. Неожиданные колебания курса ведущих мировых валют, банкротство крупнейшего оператора на рынке денежных переводов или всплеск дефицита банковской ликвидности могут внести существенные не планируемые коррективы и привести к финансовым потерям.

Характеризуя искомые факторы, нельзя обойти вниманием роль, которую они играют в процессе ценообразования. Степень воздействия на цены со стороны различных факторов неравнозначна. В то время, когда существенные изменения одних факторов никак не отражаются на уровне цен, незначительные отклонения от установленного уровня других приводит к резким колебаниям цен, их сдвигу в ту, либо иную сторону.

От того, как банк позиционирует себя на рынке, — ведёт ли он в отношении потребителей услуг агрессивную политику, либо, наоборот, стремясь к выживанию, придерживается социальных принципов, — едва ли зависит набор влияющих факторов. Ошибочно считать, что такие факторы как государственное регулирование или состояние денежной массы в стране одновременно могут воздействовать на формирование цен одних банков и оставаться «безучастными» к аналогичному процессу в других банках. Ни один коммерческий банк не в силах избежать влияния такого фактора как конкуренция на рынке. Это же можно сказать о каждом из факторов, будь они внутренние или же внешние. Их номенклатура всегда едина для одновременно действующих банков.

Поскольку мы обратились к количественной стороне и указали на общий перечень влияющих факторов, следует оценить качественную сторону. Допустим, мы рассматриваем такой фактор как издержки. Если

банк нацелен на получение прибыли с заданными параметрами, состояние его издержек, — под издержками понимаем все процентные и непроцентные расходы, — очень важный параметр, определяющий базу искомой цены на конкретную услугу. Рост издержек, соответственно, ведёт к росту цены. Если издержки сокращаются, банк вправе рассчитывать на получение повышенной прибыли, либо он снижает цену и добивается роста объёмов продаж. Значит, ценообразование в банке, нацеленном на прибыль, весьма эластично по отношению к динамике издержек.

Когда мы рассматриваем влияние издержек на ценообразование в социально ориентированном банке, оценка издержек иная. Поскольку у данного банка другие ценности и стремление к прибыли не является определяющим в характере деятельности кредитной организации, то и уровень издержек не так «заметен» в цене услуги. Иными словами, изменение издержек, — будь то их рост или снижение, — не вызовет столь значительных колебаний цены.

Влияния отдельных нежелательных факторов на конкретную цену можно избежать. Например, повысив уровень профессионализма банковского менеджмента и снизив до минимума число операционных ошибок, а значит, минимизировав операционный риск, банк вправе «очистить» цену от части премии за риск. Тот же эффект будет получен, если кредиты будут выданы заёмщику, имеющему высокий платёжеспособный спрос. Примеры, когда банк элиминирует, либо снижает негативное влияние факторов, единичны. Как правило, факторы не попадают в сектор влияния со стороны коммерческих банков.

Большая часть факторов характеризуется тем, что они оказывают прямое воздействие на цену. Темп роста инфляции в отдельной экономике, к примеру, определяет темп роста ссудного или депозитного процента; снижение спроса на услугу, как правило, ведёт к снижению её цены; рост издержек способствует увеличению тарифа. Одновременно с этим,

существуют факторы, влияние которых оказывается косвенным.

Банк может быть не только «потребителем» факторов, но и сам являться источником их возникновения. Цели, тактика, стратегия банка, издержки, номенклатура, объём предлагаемых услуг, качество управления — все эти факторы относятся к внутренним факторам. Разделение факторов на внешние и внутренние позволяет выявить ещё один классификационный элемент: по возможности управления факторами. Принимая во внимание уникальную роль ценообразующих факторов, вопрос о возможности и допустимых пределах управления ими крайне важен. Финансовые менеджеры любого коммерческого банка, решая задачи в области цен, рассчитывают на возможность управления теми или иными факторами. На самом деле полностью зависят от банка и управляемы лишь внутренние факторы, формирующиеся непосредственно в коммерческом банке. Практика подтверждает, персонал банков ограничивает свои усилия в области ценообразования управлением некоторой частью внутренних факторов. По-иному оценивается возможность управления внешними факторами. Вопросы, выходящие за пределы организации характеризуются тем, что лишь малая их часть может быть управляема со стороны банка, тогда как в отношении оставшейся части такой возможности нет.

Обратим внимание, что степень влияния ценовых факторов слабо поддаётся количественному измерению. «Взвесить» и оценить большинство из действующих факторов, влияющих на ценообразование, сложно, поскольку они достаточно динамичны, временной интервал их влияния прогнозируется с трудом. Следует учитывать и вероятность получения ошибочных результатов, поскольку существуют причины, приводящие к тому, что наблюдения и измерения, сделанные в экспериментах, оказываются скорее случайными, чем детерминированными [313, с. 16].

Не случайно тарифная, кредитная, ценовая, депозитная политика

большинства коммерческих банков носит краткосрочный характер и даже отличается непостоянством принципов.

Вопрос о методах, используемых в банках, ориентированных на витальные цели, актуален так же, как если бы мы рассматривали методы, используемые при установлении цен на услуги любого другого банка. Безусловно, методы ценообразования прямо продиктованы целью банка. Максимизация прибыли, расширение доли рынка, стремление к росту дивидендных выплат, всё это предусматривают активный поиск соответствующих подходов к решению вопроса об уровне цен. Здесь, за редким исключением, нет места проявлению политики лояльности к интересам потребителя услуг. Наоборот, в полной мере эксплуатируются условия: олигопольно-монополистический рынок, протекционизм ряда государственных органов, дефицит финансовых услуг и ряд других.

Стремление к реализации витальной цели расставляет другие акценты. Теперь уже банк не может рассчитывать на активную помощь внешних сил, потому что влияющие на цены факторы, как правило, агрессивны по отношению к кредитной организации. Их «усилия» направлены на то, чтобы вывести банк из состояния равновесия и добиться ухода с рынка. В этих условиях методы установления цен «работают» по-иному.

Теория цены выработала и предложила к использованию массу методов ценообразования. Этот список постоянно пополняется. Большая часть методов находит отражение в деятельности современных коммерческих банков. При этом результат от применения одного и того же метода в различных банках отличается друг от друга. То есть, применение метода, например, «издержки плюс прибыль» для одного банка обеспечивает лидерство на рынке, тогда как другой банк, при тех же условиях терпит фиаско. В чём причина того, что использование одного и того же методического инструмента приводит к различным результатам?

Скорее всего, ответ прост. Причины различий необходимо искать в

экономических возможностях конкретного банка и условиях, в которых эти методы применяются. Высокая цена ресурсов, значительные операционные издержки могут стать причиной того, что банк откажется от применения метода, ориентированного на полезность услуги. Между тем банк-конкурент, в силу того, что его деятельность более эффективна, прибегает к использованию метода и получает желаемые преимущества.

Снижение ликвидности баланса может вынудить банк понизить курс продажи иностранной валюты физическим лицам до преимущественного перед другими банками уровня и отказаться от высокой спекулятивной выгоды. В это же время другой банк получает эту, спекулятивную выгоду.

Подобных примеров, когда один и тот же метод ценообразования сулит различные результаты, достаточно. Для нас же важно то, что большинство методов, из числа известных и широко используемых сегодня, актуальны и в случае, когда речь идёт об установлении витальных цен в социально ориентированном банке.

Известно, что в большинстве моделей ценообразования значительное место отводится прибыли. Каждый раз, когда принимается решение о цене на услугу банка, прибыль в той или иной мере, но фигурирует. Что же касается социально ориентированного банка, то и в этом случае прибыль не игнорируется. Другое дело, когда речь заходит о её норме. Современные банки, конечно же, располагают значительными возможностями при учёте прибыли в цене и активно этим пользуются. Однако по мере того, как проблема выживания банков переместится на первый план, и будет занимать всё больше внимания, вопрос прибыли приобретёт иной оттенок.

В общих чертах обрисуем подходы к формированию опасных границ витального ценообразования в банках. Самая трудная для понимания функция систем управления — это акт принятия решения. Именно он ответственен за образование и разрушение связей, существующих в заданной системе и связывающих эту систему и среду. Благодаря этой

функции «нервной системы» социальный организм способен не только оценивать своё положение по отношению к границе «гомеостазиса», но и вырабатывать определённую, эффективную совокупность действий по компенсации нежелательных отклонений.

Мы рассматриваем ценообразование в коммерческих банках в качестве одного из инструментов, применение которых стимулирует банковское предпринимательство и создаёт обоснованные предпосылки к сохранению продолжительной по времени, достаточной для конкретных социально-экономических условий устойчивости. Иначе говоря, мы воспринимаем ценообразование на услуги коммерческих банков как естественно сложившийся институт, присущий современной экономике. Ставшая привычной неоднородность в уровнях экономического развития, сохраняющаяся и усугубляющаяся в условиях глобализируемого мира, не понимается нами как уникальный и существенный фактор, противодействующий процессу перехода от ценообразования «во имя прибыли» к ценообразованию с целью выживания; витальному ценообразованию.

С другой стороны, нельзя исключать, что определённая совокупность условий, — это могут быть обстоятельства как объективного, так и субъективного характера, — способна генерировать негативный процесс распада банковских систем уже в условиях, когда витальное ценообразование, как инструмент сохранения банков, превратилось в масштабный и необратимый процесс. Таким образом, чтобы в полной мере воспользоваться плодами усилий, направленных на трансформацию привычных для коммерческих банков ценностей (к той их части, которые не совпадают с интересами общества, мы условились относить и коммерческую прибыль в чрезмерных размерах), необходимо:

а) создать условный, ненасильственный, экономико-психологический «барьер», преграждающий движение банков в сторону роста прибыли;

б) обозначить количественные параметры границы витального цено-

образования; преодоление границ и движение в сторону «от прибыли» означает прекращение деятельности коммерческого банка.

С этих позиций опасные границы витального ценообразования определяются не сами по себе, а тем, насколько рост или снижение прибыли коммерческих банков обуславливает рост или снижение потенциала банковских систем. Суть вопроса о демаркации, таким образом, заключается в том, чтобы обозначить **границы** витального ценообразования, за нарушением которых последует «сползание» банков, систем их объединяющих к стартовым позициям, с тем отличием, что теперь упущено много времени для позитивных преобразований.

Мы определили: безальтернативная, однонаправленная нацеленность банка на получение прибыли вредна; ведёт к постепенному «угасанию» кредитной организации. В то же время, ценообразование, нацеленное на выживание, не исключает наличия прибыли, хотя прибыльность не включена нами в перечень важнейших принципов витального ценообразования.

В конечном итоге, если вопрос рассматривать сквозь призму целей банков, искомый механизм ценообразования должен действовать в условиях двустороннего ограничения. Следовательно, можно ставить задачу по определению границ, в пределах которых будет обеспечено устойчивое и длительное функционирование коммерческого банка.

Методической трудностью моделирования является гипотетический характер наших рассуждений; полное отсутствии исторического опыта витального ценообразования. В условиях, когда главенствует привычная для всех система экономических отношений, а исследуемый процесс не имеет исторических аналогий, невозможно с достоверной точностью обозначить границы искомого процесса; велика вероятность получения результата, именуемого Поппером «предсказаниями и пророчествами в социальных науках [221, с. 556].

При определении искомых границ необходимо учитывать следующее:

Во-первых, принятию взвешенного решения способствует число изученных показателей. В условиях неопределённости ошибка менее вероятна, если принимаемые в расчёт показатели — суть многочисленных опытов. Чем большее число объектов будет задействовано, тем вероятность ошибки меньше.

Во-вторых, следует с особой тщательностью подходить к оценке и учёту особенностей и реалий социально-экономического положения.

В-третьих, необходим учёт специфики банковской деятельности.

Кроме того, известно множество иных причин, по которым тезис о необходимости витальных целей может быть отклонён или же опровергнут. Считая необходимым и в дальнейшем развивать банковский бизнес «под прикрытием» денежных властей, трудно представить, что банки добровольно откажутся от коммерческой прибыли в пользу всей остальной части общества. Нам также не известно, насколько быстро и глубоко проникнут в рыночные отношения законы чистой конкуренции; управляемая конкуренция на рынке характерных для банков услуг, как известно, сдерживает процесс «разложения» банков и поддерживает иллюзию необходимого благополучия в банковских системах.

Представим плоскую систему координат: «Прибыль-выживание» (рисунок 54). На оси ординат (***P***) отложены **показатели прибыли** банка; на оси абсцисс (***S***) — значения комплексной характеристики его деятельности — **выживания**. Прямые ***OP1*** и ***OS1*** — условные границы, отсекающие сектора ***I, II*** и ***III***. Сектор ***I*** характеризуется тем, что любая пара значений ***P*** и ***S***, «принадлежащих» сектору ***POP1***, описывает нацеленность банка на прибыль. Отмеченные, например, в искомом секторе точки $\boldsymbol{Q(s_1; p_1)}$ и $\boldsymbol{M(s_2; p_2)}$ — это сочетание параметров «прибыль» и «выживание», которые в конечном итоге ориентируют условный банк на приоритеты прибыльного функционирования.

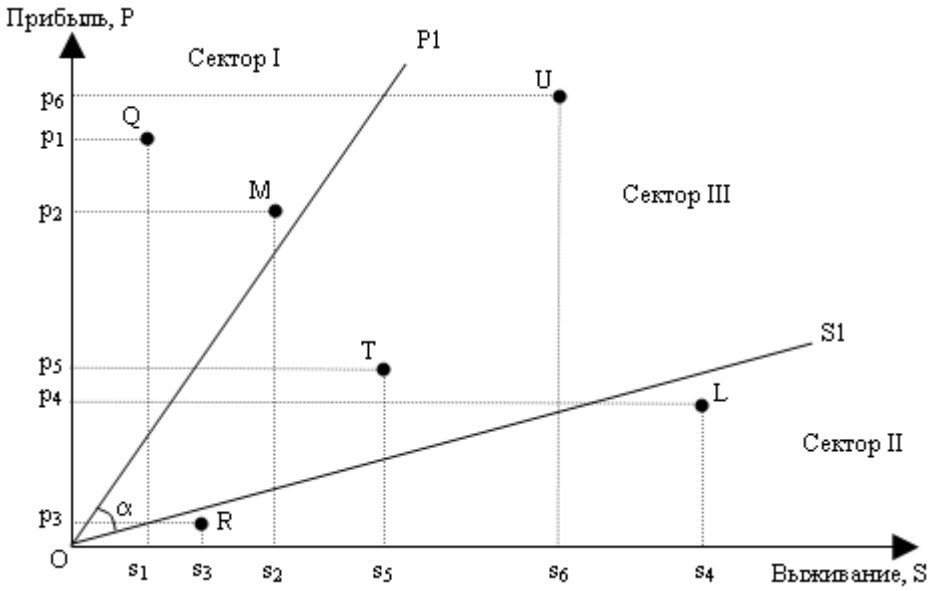


Рисунок 54 — Модель позиционирования коммерческого банка в системе координат «Прибыль-выживание»

В секторе ***II***, — обозначен как ***S1OS***, — любое сочетание интересующих нас «параметров предпочтений», продиктовано излишней «увлечённостью» банка проблемой выживания. Ценообразование таково, что:

— в первом случае (точка ***R*** с координатами s_3 и p_3) нарушен важнейший принцип витального ценообразования — достаточности прибыли. При заданных параметрах выживания (s_3) банк не может рассчитывать на успех, так как ожидаемая прибыль (p_3) слишком мала; в конечном итоге банк, лишившись существенного источника саморазвития, покинет рынок.

— во втором случае (обозначен точкой $L(s_4; p_4)$ значительный прирост прибыли «сопровождается» адекватными по масштабам тенденциями выживания; этого, между тем, недостаточно.

Сектор ***III*** (***P1OS1***) рассматривается нами как участок графической модели, на котором любые сочетания значений прибыли и выживания отвечают потребностям витального ценообразования: $T(s_5; p_5)$, $U(s_6; p_6)$, $...X(s_n; p_n)$. Заметим, угол сектора ***P1OS1***, — он характеризует степень свободы банка, и обозначен литерой α, — адекватно реагирует на изменения степени воздействия различных факторов. То есть, его

абсолютное увеличение свидетельствует о росте возможностей банка «соответствовать» требованиям витального ценообразования. Если же α уменьшается, это означает, что возможности банка начинают сужаться.

Исследуя причины возможного распада современных банковских систем и определяя меры, направленные на противодействие этому, мы не можем обойти вниманием такую важную тему как развитие общественной системы. Поскольку банковская система является частью общественной системы, первая рассматривается и оценивается с учётом того, как и по каким законам развивается вторая.

Понятно, если общество и общественные институты в целом деградируют, нельзя ожидать, что какая-либо его часть находится на подъёме. И наоборот, когда общественная система развивается успешно, есть причины ожидать, что и составляющие элементы этой системы также эффективны.

Между тем, развитие общественной системы не всегда означает адекватное изменение любой системы. И когда общественная система эволюционирует в сторону более высокого уровня развития, не исключается деградация, например, банковской системы. Такой вывод не противоречит современному учению о развитии и самоорганизации общественных систем, наоборот, дополняет его, поскольку обращает внимание на наличие «тупиковых ветвей».

Современной науке известны два вида реализации развития общественной системы — бифуркационный и адаптационный (об этих классах механизмов развития мы впервые упомянули во второй главе исследования). Если бифуркационный механизм развития основан на экономических циклах кризисного типа, то адаптационный проявляется благодаря возникновению коротких экономических циклов бескризисного типа.

В основе их функционирования лежат противоположные действия механизмов отрицательного и положительного отбора. При этом положительный отбор направлен на то, чтобы сохранить развитые связи

системы; отрицательный эти связи разрушает и удаляет. Если преобладает отрицательный отбор, то реализуется бифуркационный механизм развития системы. Преобладание положительного отбора означает, что общественная система реализует адаптационный механизм. Каждое состояние системы подвергается действию обоих механизмов развития, из чего следует вывод: **феномен развития можно воспринимать как борьбу противоположных тенденций — организации и дезорганизации.**

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сейчас, как никогда ранее, много говорят и пишут на темы, имеющие отношение к коммерческим банкам, банковским системам, их современному состоянию и перспективам. Такой интерес не случаен; он обусловлен ролью, отведённой историей этим кредитным организациям. В определённой мере интерес — оценка влияния, оказывающего коммерческими банками на развитие экономики стран, динамику социальных процессов.

Признано, что высокая степень экономической зависимости суверенных государств от состояния банковских систем имеет нежелательные последствия; делают интегрированную экономику крайне уязвимой.

Дестабилизация социально-экономического развития в той или иной стране может быть вызвана многими обстоятельствами. Но в современном мире большинство экономических «катастроф», как правило, возникают с участием, либо по вине коммерческих банков.

Поэтому, характеризуя основные тенденции финансовой политики последних 10–15 лет, многие авторы отмечают: одно из узких мест в развитии современного информационно-индустриального Общества — слабость банковского сообщества как в части объёма финансового потенциала, так и в способности кредитных институтов формировать эффективную депозитно-кредитную политику, отвечающую национальным интересам и содержащую необходимый арсенал финансово-банковских инструментов, адекватных новым условиям и факторам развития экономик.

Другими словами, уровень возложенной на специализированные организации подобного типа ответственности всё меньше и меньше корреспондируется с практическими задачами и целями, которые ставят перед собой современные коммерческие банки.

Известно, что «человеческое измерение» общественной полезности банковских систем пока не подвергалось систематическому, всесторонне-

му изучению в научной литературе. Хотя обсуждение проблем банковских систем в мировом научном сообществе и на различных общественно-экономических форумах продолжается и получает всё больший размах.

Многие исследователи и практики, на основе отдельных положительных тенденций в финансовой сфере рассматривают банковские системы как наиболее перспективные, растущие рыночные формы; видят в банках незаменимый институт с привычными, неизменными функциями. Их оппоненты стоят на иных позициях и считают, что коммерческие банки, в том виде, как они представлены на рынке, не отражают насущных проблем общества. По их мнению, банки двигаются по тупиковой ветви развития; не исключено, что полная деградация систем — лишь вопрос времени.

Вместе с тем, стороны солидарны в оценках дальнейших действий: очевидно, что банковские системы переживают не лучшие времена; нужен комплекс разнообразных мер по кардинальному изменению положения.

И, если первые защищают меры косметического характера, то вторые, более радикальные авторы, говорят о полном реформировании банков.

В экономической теории ценообразование не рассматривается среди важнейших категорий; обычная его роль больше напоминает фон для значимых экономических явлений: цена, затраты, прибыль, процент, риск.

Между тем, ценообразование, а точнее, — нацеленность процесса на выживание банков в условиях агрессивной внешней среды, как считают авторы данной монографии, может оказаться самым важным и эффективным компонентом возможных мер. Главное — понять и воспринять реалии происходящих, к сожалению, не всегда очевидных явлений.

Таким образом, главный урок можно в обобщённом виде представить как невозможность «обмануть» логику исторического процесса какими угодно средствами — будь то перескакиванием через этапы развития, будь то поисками обходных путей в уповании на свою исключительность, будь то попытками найти свою нишу в ожидании гибели остальной системы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации. Владивосток : Изд-во «Интертекст», 2002.

2. О банках и банковской деятельности: ФЗ от 2 декабря 1990 г. № 395-1 // Собрание законодательства РФ. № 6. (5 февраля). Ст. 492.

3. О защите конкуренции на рынке финансовых услуг : ФЗ от 23 июня 1999 г. № 117-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1999. № 26 (28 июня). Ст. 3174.

4. О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках : ФЗ от 22 марта 1991 г. № 948-1 // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1991. № 16 (18 апреля). Ст. 499.

5. О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций : ФЗ от 25 февраля 1999 г. № 40-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1999. № 9 (1 марта). Ст. 1097.

6. Об установлении предела отклонения курса покупки наличной иностранной валюты и платёжных документов в иностранной валюте от курса их продажи: Указание ЦБ РФ от 21 августа 1998 г. № 323-4 // Экономика и жизнь. № 35, 1998 г.

7. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2002 год // Вестник Банка России. 2002. № 1.

8. Абалкин Л. Качественные изменения структуры финансового рынка и бегство капитала из России // Вопросы экономики. 2000. № 2.

9. Абалкин Л.И. Логика экономического роста. М. : ИЭ РАН, 2002.

10. Абдеев Р.Ф. Философия информационной цивилизации. М. : Владос, 1994.

11. Абрамова Н.Т. Целостность и управление. М. : «Наука», 1974.

12. Аверьянов А.Н. Категория «система» в диалектическом материализме. М. : «Мысль», 1974.

13. Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремлённых системах: Пер с англ. / Под ред. И.А. Ушакова. М. : «Советское радио», 1974.

14. Алексеев Г.Н. Энергоэнтропика, кибернетика и ноосфера // Кибернетика и ноосфера. М. : Наука, 1986.

15. Аллен П.Х. Реинжиниринг банка: программа выживания и успеха / Пер. с англ. М. : Альпина Паблишер, 2002.

16. Алчиан А. Значение измерения полезности // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

17. Алчиан А. Стоимость // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т. 3. Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000.

18. Аникин А.В. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. 4-е изд. М. : Политиздат, 1985.

19. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб: Питер Ком, 1999.

20. Антропов В.В. Социальная рыночная экономика: путь Германии / В.В. Антропов (Soziale Marktwirtschaft: der Weg Deutschlands / Vladislav Antropov). М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2003.

21. Арисов И.И., Власов С.Н., Рожков Ю.В. Управление ликвидностью многофилиального коммерческого банка / Под научной ред. проф.

Ю.В. Рожкова. Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2003.

22. Аристотель. Политика // Платон, Аристотель. Политика. Наука об управлении государством. М. : Изд-во Эксмо; СПб. ; Terra Fantastica, 2003.

23. Арон Р. Мнимый марксизм: Пер. с фр. М. : Издательская группа «Прогресс», 1993.

24. Архипов В., Ветошнова Ю. Стратегия выживания промышленных предприятий // Вопросы экономики. 1998. № 12.

25. Аукуционек С., Жуков В., Капелюшников Р. Доминирующие категории собственников и их влияние на хозяйственное поведение предприятий // Вопросы экономики. 1998. № 12.

26. Ахмедов С., Шихахмедов Р. Понятие «банковская система»: современные подходы к определению и системный анализ // Финансы и кредит. 2004. № 26.

27. Бабст И.К. Джон Ло или финансовый кризис во Франции в первые годы регентства // Избранные труды / Под ред. М.Г. Покидченко, Е.Н. Калмычковой. М. : Наука, 1999.

28. Бажин И.И. Экономическая кибернетика: компакт-учебник. Харьков : Консум, 2004.

29. Бальцерович Л. Социализм, капитализм, трансформация: Очерки на рубеже эпох / Пер с польск. М. : «Наука», Изд-во УРАО, 1999.

30. Банковский кризис: туман рассеивается? : Доклад Центра развития // Вопросы экономики. 1999. № 5.

31. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. / Сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. М. : ГУ ВШЭ, 2003.

32. Бернулли Д. Опыт новой теории измерения жребия // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

33. Бём Ф. Частноправовое общество и рыночная экономика // Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм: Пер. с нем. / Составление, предисловие и общ. ред. В. Гутника. М .: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002.

34. Бём-Баверк О. Критика теории Маркса / Сост. А.В. Куряев. М., Челябинск : Социум, 2002.

35. Бём-Баверк О. Основы теории ценности хозяйственных благ // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. М.: Экономика, 1992.

36. Бизнес: Оксфордский толковый словарь. М.: «Прогресс-Академия», Издательство РГГУ, 1995.

37. Биншток Ф.И. Ценообразование: Учеб. пособие. М.:ИНФРА-М, 2001.

38. Бир С. Наука управления. М. : Энергия, 1971.

39. Блауберг И.В. Проблема целостности и системный подход. М. : Эдиториал УРСС, 1977.

40. Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют. Пер. с англ. / Науч. ред. и вступ. ст. В.А. Автономова. М. : НП «Журнал Вопросы экономики», 2004.

41. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ., 4-е изд. М. : Дело Лтд, 1994.

42. Блюмин И.Г. История экономических учений (Очерки истории) / Под ред. Ф.Я. Полянского. М. : Государственное издательство «Высшая школа», 1961.

43. Букин С. За кулисами рейтинга // Банковские технологии. 2001. № 11.

44. Бурлачков В.К. Денежная теория и динамичная экономика: выводы для России. М. : Эдиториал УРСС, 2003.

45. Бухарин Н.И. Политическая экономия рантье. Теория ценности и прибыли австрийской школы. М. : Орбита, 1988.

46. Бухарин Н.И. Проблемы теории и практики социализма. М. : Политиздат, 1989.

47. Быстрай Г.П. Пивоваров Д.В. Неравновесные системы: целостность, эффективность, надёжность. Свердловск : Изд-во Урал. ун-та, 1989.

48. Валлерстайн И. После либерализма: Пер. с англ. / Под ред. Б.Ю. Кагарлицкого. М. : Эдиториал УРСС, 2003.

49. Вальтух К.К. Общий уровень цен. Теория. Статистические исследования. М. : «Янус-К», 1998.

50. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я.В. Соколов. М. : Финансы и статистика, 1997.

51. Варшавский А. Неплатежи и бартер как проявление системных трансформаций // Вопросы экономики. 2000. № 6.

52. Вебер М. Избранные произведения: Пер. с нем. / Сост., ред. и послесл. Ю.Н. Давыдова; Предисл. П.П. Гайденко. М. : Прогресс, 1990.

53. Ведев А. Банковские группы // Финансовый контроль. 2005. № 7.

54. Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера. М. : Айрис-пресс, 2003.

55. Вешняков О., Крохин В., Молодов М. Системы менеджмента качества: основы, проблемы, решения: [Электрон. ресурс]: Режим доступа: www. http: // www.blogic.ru/public/articles/20.html. — 15.12.2004.

56. Визер Ф. Теория общественного хозяйства (фрагменты) // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. М. : Экономика, 1992.

57. Вилльгеродт Г. Зачем нужно государственное планирование в рыночном хозяйстве? // Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм: Пер. с нем. / Составление, предисловие и общ. ред. В. Гутника. М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2002.

58. Винер Дж. Концепция полезности в теории ценности и её критики // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

59. Винер Н. Кибернетика и общество. М. : Тайдекс Ко, 2002.

60. Ворчестер Д.А. Пересмотр теории ренты // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т. 3. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

61. Гайдар Е.Т. Государство и эволюция. Дни поражений и побед: В 2-х т. М. : «Евразия», 1997. Т. 1.

62. Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика: В 2-х т. / Общая редакция В.М Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 1994. Т. 1.

63. Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика: В 2-х т. / Общая редакция В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 1994. Т. 2.

64. Гаулд Д.Р. По поводу интерпретации некачественных товаров и факторов // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т. 3. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

65. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма: Пер с нем. М. : Издательство социально-экономической литературы, 1959.

66. Гиндин И.Ф. Банки и экономическая политика в России (XIX — начало XX в.). Избранное. Очерки истории и типологии русских банков. М. : Наука, 1997.

67. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования. Пер. с англ. М. : Дело, 1997.

68. Гойденко Ю.Н., Рожков Ю.В. Монополизм и цены банковских услуг // Банковское дело. 2001. № 6.

69. Горелов В.В. Банковские слияния и поглощения как фактор диверсификации рынка банковских услуг // Банковские услуги. 2002. № 11.

70. Государственное регулирование рыночной экономики: Учеб. пособие. 2-е изд. М. : Дело, 2002.

71. Готт В.С. Финансовые вопросы современной физики. М. : «Высшая школа», 1997.

72. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учебное пособие. М. : Издательство «Дело и Сервис», 1999.

73. Гречко П.К. Концептуальные модели истории: Пособие для студентов. М. : «Логос», 1995.

74. Гринспен А. Золото и экономическая свобода // Маэстро бума. Уроки Японии / Сб. статей; Пер. с англ. А.В. Фильчука; Под ред. А.В. Куряева. Челябинск : Социум, 2003.

75. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. М. : ООО «Издательство АСК», ООО «Транзиткнига»; СПб. : Terra Fantastica, 2004.

76. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. / Пер. с англ. Под общ. ред. Н.Н. Иноземцева и А.Г. Милейковского. М. : «Прогресс», 1976.

77. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. Т. 1. М., 1999.

78. Данные об объёмах предоставленных кредитов // Бюллетень банковской статистики. 1999. № 4.

79. Данные об объёмах предоставленных кредитов // Бюллетень банковской статистики. 2000. № 4.

80. Данные об объёмах предоставленных кредитов // Бюллетень банковской статистики. 2002. № 2.

81. Данные об объёмах предоставленных кредитов // Бюллетень банковской статистики. 2003. № 9.

82. Данные об объёмах предоставленных кредитов // Бюллетень банковской статистики. 2004. № 2.

83. Данные об объёмах предоставленных кредитов // Бюллетень банковской статистики. 2005. № 8.

84. Дейли Д. Эффективное ценообразование — основа конкурентного преимущества: Пер. с англ. М. : Издательский дом «Вильямс», 2004.

85. Джевонс У.С. Краткое сообщение об общей математической теории политической экономии // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

86. Джевонс У.С. Об общей математической теории политической экономии // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1. Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000.

87. Дорошева В.И. Ценообразование в системе маркетинга. Учебное пособие. СПбЭИ, 1995.

88. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке.: Пер. с англ. М. : Издательский дом «Вильямс», 2003.

89. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. М. : ФАИР-ПРЕСС, 1998.

90. Дуглас П.Х. Существуют ли законы производства? // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т. 3. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

91. Дюмон Л. Homo aegualis. Генезис и расцвет экономической идеологии. Пер. с фр. М. : Издательский дом NOTA BENE. 2000.

92. Дюпюи Ж. О мере полезности гражданских сооружений // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

93. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Куда же ведут реформы? // Вопросы экономики. 1999. № 9.

94. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Макрорегулирование в переходной экономике: вопросы теории // Вопросы экономики. 1997. № 8.

95. Есипов В.Е., Иванов М.А. Ценообразование и регулирование спроса на товары народного потребления. Л.: Знание, 1988.

96. Жалгасбаева А. Жилищно-сберегательные банки // Финансовый бизнес. 2001. № 8.

97. Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений: Пер. с фр. / Предисл. Я.И. Кузьминова. М. : Экономика, 1995.

98. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время перемены в нелинейной экономической теории. : Пер. с англ. М. : Мир, 1999.

99. Заостровцев А. Рентоориентированное поведение: потери для общества // Вопросы экономики. 2000. № 5.

100. Захаров В.С. Денежно-кредитная политика: практические аспекты (выступление на «круглом столе» в Финансовой академии при Правительстве РФ) // Банковское дело. 2002. № 1.

101. Зиберт Х. Эффект кобры. Как можно избежать заблуждений в экономической политике. Перевод с немецкого под редакцией П.И. Гребенникова. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2003.

102. Золоторогов В.Г. Энциклопедический словарь по экономике. Мн. : Полымя, 1997.

103. Изамбер Ж.-Л. Креди Агриколь вне закона? / Пер. с фр. М. : РИА-АРП, 2002.

104. Илларионов А. Мифы и уроки августовского кризиса // Вопросы экономики. 1999. № 11.

105. Илларионов А. Модели экономического развития и Россия // Вопросы экономики. 1996. № 7.

106. Илларионов А. Экономическая свобода и благосостояние народов // Вопросы экономики. 2000. № 4.

107. Ильенков Э.В. Диалектика абстрактного и конкретного в научно-теоретическом мышлении. М. : «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 1997.

108. Именитов Е. Современному банку — современную организационную структуру: [Электронный ресурс] : Режим доступа: www. http://www. Idef0.ru/orgchat/orgchat.html. — 15.12.04.

109. Иноземцев В.Л. Цели и структура корпорации как основы её конкурентоспособности // На рубеже эпох. Экономические тенденции и их неэкономические следствия / В.Л. Иноземцев. М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2003.

110. Инце А.А. Банки в переходной экономике России. М. : Институт экономики РАН, 1996.

111 История экономических учений: Учебное пособие / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М. : ИНФРА-М, 2003.

112. История экономических учений. Ч. I: Учебное пособие / Под ред. В.А. Жамина, Е.Г. Василевского. М. : Изд-во МГУ, 1989.

113. Кант И. Критика чистого разума. Симферополь : «Реноме», 2003.

114. Кант И. Логика: Пособие к лекциям / И. Кант // Трактаты и письма. М. : Наука, 1980.

115. Кантор К.М. Дезинтеграционно-интеграционная спираль всемирной истории // Вопросы философии. 1997. № 3.

116. Кашин В. Банки и банковский бизнес на пороге XXI века // Финансовый бизнес. 1996. № 12.

117. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики. Предисловие И.А. Столярова. М. : МП «ЭКОНОВ», «КЛЮЧ», 1993.

118. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения. М. : Соцэкгиз, 1960.

119. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство / Пер. с англ. под. ред. проф. А.Н. Романова. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

120. Кларк Дж.Б. Распределение богатства: Пер. с англ. / Науч. ред. А.А. Белых, А.В. Полетаев. М. : Экономика, 1992.

121. Ключников М.В. Российские банки как отражение мировых банковских систем // Финансы и кредит. 2004. № 13.

122. Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Антропный принцип в синергетике // Вопросы философии. 1997. № 3.

123. Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Законы эволюции и самоорганизации сложных систем. М. : Наука, 1994.

124. Ковсанадзе И.К. Некоторые вопросы развития конкурентной среды банковского рынка // Банковское дело. 2001. № 4.

125. Козлов А. Какие банки нужны России? // Финансовый контроль. 2004. № 4.

126. Колодко Г. Глобализация и перспективы развития постсоциалистических стран / Пер. с польск. Мн. : ЕГУ, 2002.

127. Колодко Г. Уроки десяти лет постсоциалистической трансформации // Вопросы экономики. 1999. № 9.

128. Кондильяк Э.Б. Трактат о системах, в которых вскрываются их недостатки и достоинства. М. : Соцэкгиз, 1938.

129. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теории предвидения, Избранные труды / Н.Д. Кондратьев; Международный фонд Н.Д. Кондратьева и др.; Ред. колл.: Абалкин Л.И. (пред.) и др.; сост. Яковец Ю.В. М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2002.

130. Кондратьев Н.Д. Изб. соч. / Ред. кол. : Л.И. Абалкин и др. М. : Экономика, 1993.

131. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. 2-е европ. изд. М. ; СПб. ; К. : Издательский дом «Вильямс», 1999.

132. Котляров М.А. Государственное регулирование банковской деятельности: основы организации и перспективы развития // Финансы и кредит. 2004. № 26.

133. Кронрод Я.А. Деньги в социалистическом обществе: Очерки теории. М. : Госфиниздат, 1960.

134. 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.

135. Крупнов Ю.С. О сущности, функциях и некоторых тенденциях развития центральных банков // Финансы и кредит. 2004. № 15.

136. Кузнецов Ю. Инвестиционный кризис в России с позиций австрийской школы // Вопросы экономики. 1998. № 12.

137. Кузык Б.Н. Россия — 2050: стратегия инновационного прорыва / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2004.

138. Кулишер И.М. Основные вопросы международной торговой политики. М. : ООО «Социум», 2002.

139. Лаврушин О. Российская банковская система и направления её дальнейшего реформирования // Финансовый бизнес. 1998. № 5.

140. Ланкастер К. Перемены и новаторство в технологии потребления // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

141. Левицкий С.А. Трагедия свободы / Составление, послесловие и комментарии В.В. Сапова. М. : Канон, 1995.

142. Леготин Ф.Я., Леготин А.Ф. Управление затратами и ценообразованием: Учеб. пособие, Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 1999.

143. Лейбенстайн Х. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

144. Лекторский В.А. Субъект, объект, познание. М. : Наука, 1980.

145. Ленин В.И. Империализм, как высшая стадия капитализма (Популярный очерк). М. : Политиздат, 1988.

146. Леонтьев Л.А. К изучению «Капитала» К. Маркса. М. : Государственное издательство «Высшая школа», 1961.

147. Липсиц И.В. Коммерческое ценообразование: Учебник. М. : Издательство БЕК, 1999.

148. Липсиц И.В. Ценообразование и маркетинг в коммерческом банке: Учеб. пособие. М. : Экономистъ, 2004.

149. Лукин В.Б. Ценообразование: Учебное пособие. Ч. 1. М. : Изд-во МГАП «Мир книги», 1995.

150. Лутц Ф. Основной вопрос денежной конституции // Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм: Пер. с нем. / Составление, предисловие и общ. ред. В. Гутника. М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2002.

151. Лушин С.И. Ценность. Цена. Стоимость. М. : Юристъ, 2001.

152. Львов Д. Экономика России, свободная от стереотипов монетаризма // Вопросы экономики. 2000. № 2.

153. Любомудров Д. Специализированные банки как механизм снижения рисков прямых инвестиций в российские проекты // Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права. 2004. № 4.

154. Маевский И.В. Экономика русской промышленности в условиях Первой мировой войны. М. : Дело, 2003.

155. Майцнер К. Сложность и самоорганизация: Возникновение новой науки и культуры на рубеже веков // Вопросы философии. 1997. № 3.

156. Маккей Ч. Наиболее распространённые заблуждения и безумства толпы / Пер. с англ. М. : Альпина Паблишер, 2003.

157. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т. 1. М. : Республика, 1995.

158. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т. 2. М. : Республика, 1995.

159. Малинецкий Г.Г., Потапов А.Б. Современные проблемы нелинейной динамики. М. : Эдиториал УРСС, 2000.

160. Маренков Н.Л. Экономическая теория цены и ценообразования в рыночных отношениях в России. М. : Эдиториал УРСС, 2002.

161. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. I. Кн. 1. Процесс производства капитала. М. : Политиздат, 1983.

162. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Том первый. Книга 1: Процесс производства капитала. Серия «Выдающиеся экономисты». М. : ОАО «ЦСЭ». 2001.

163. Маршалл А. Принципы экономической науки, Т. I. Пер. с англ. М. : Издательская группа «Прогресс», 1993.

164. Маршалл А. Принципы экономической науки, Т. III. Пер. с англ. М. : Издательская группа «Прогресс», 1993.

165. Марьясин М.Ш. Проблемы анализа и краткосрочного прогнозирования инфляции в российской экономике // Вопросы экономики. 2000. № 12.

166. Мау В. Конституционное регулирование социально-экономических отношений // Вопросы экономики. 1999. № 4.

167. Махлуп Ф. Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и

управленческие // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т. 2. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

168. Медведев В.А. Перед вызовами постиндустриализма: Взгляд на прошлое, настоящее и будущее экономики России. М. : Альпина Паблишер, 2003.

169. Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. М. : Экономика, 1992.

170. Меняйло И.Л. Основные законы материалистической диалектики: Учеб. пособие. М. : «Высшая школа». 1973.

171. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. М. : «Дело», 1992.

172. Мехряков В.О проблемах государственного регулирования банковской сферой // Банки и технологии. 2003. № 3.

173. Мизгулин Д. Конкуренция и закон // Банки и технологии. 2003. № 3.

174. Мизес Л. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность: Пер. с англ. М. : Дело, 1993.

175. Мизес Л. Австрийская теория экономического цикла // Бум, крах и будущее: Анализ австрийской школы: Пер. с англ. / Сост. А.В. Куряев. М. : ООО «Социум», 2002.

176. Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М. : «Catallaxy», 1994.

177. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В. Куряева. Челябинск : Социум, 2005.

178. Милль Дж.С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии / Пер. с англ. Т. 2. М.: Издательство «Прогресс», 1980.

179. Милованов В.П. Неравновесные социально-экономические системы: синергетика и самоорганизация. М. : Эдиториал УРСС, 2001.

180. Мильнер Б. Управление знаниями — вызов XXI века // Вопросы экономики. 1999. № 9.

181. Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? Теорема ММ: Пер. с англ. 2-е изд. М.: Дело, 2001.

182. Моисеев Н.Н. Алгоритмы развития. М.: Наука, 1987.

183. Моисеев Н.Н. Идеи естествознания и общественные науки. М. : Вычислительный центр АН СССР, 1991.

184. Моисеев Н.Н. Модели экологии и эволюции. М. : Знание, 1983.

185. Моисеев Н.Н. Человек, среда, общество: Проблемы формализованного описания. М. : Изд-во «Наука», 1982.

186. Моисеев С., Михайленко К. Terra Incognita: глобализация финансовых рынков // Вопросы экономики. 1999. № 6.

187. Моисеева Н.К., Пилипенко А.Н., Храпова И.В. Цены и конкуренция: Уч. пособие / Под ред. Н.К. Моисеевой. М. : МИЭТ, 1997.

188. Монтес М.Ф., Попов В.В. «Азиатский вирус» или «голландская болезнь»? Теория и история валютных кризисов в России и других странах: Пер. с англ. 2-е изд. М. : Дело, 2000.

189. Мухин В.И. Исследование систем управления: Учебник для вузов / В.И. Мухин. М. : Издательство «Экзамен», 2003.

190. Мюрдаль Г. Мировая экономика. Проблемы и перспективы / Пер. с англ. А.В. Еврейскова. М.: Издательство иностранной литературы, 1958.

191. Найт Ф.Х. Прибыль // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т. 3. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

192. Найт Ф.Х. Риск, неопределённость и прибыль / Пер. с англ. М. : Дело, 2003.

193. Негиши Т. История экономических учений: Учебник / Пер. с англ. под ред. Л.Л. Любимова и В.С. Автономова. М. : АО «Аспект Пресс», 1995.

194. Немчинов В.С. Общественная стоимость и плановая цена. М. : Издательство «Наука», 1970.

195. Нестеренко А. Переходный период закончился. Что дальше? // Вопросы экономики. 2000. № 6.

196. Николис Г., Пригожин И. Познание сложного. Введение: Пер. с англ. М. : Эдиториал УРСС, 2003.

197. Никонова И.А., Шамгунов Р.Н. Стратегия и стоимость коммерческого банка. М. : «Альпина Бизнес Букс», 2004.

198. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М. : Фонд экономической книги «Начало», 1997.

199. Нэгл Т.Т., Холден Р.К. Стратегия и тактика ценообразования. СПб. : Питер, 2001.

200. Ожегов С.И. Словарь русского языка. М. : «Русский язык», 1991.

201. Ойкен В. Основные принципы экономической политики: Пер. с нем. / Под общ. ред. Л.И. Цедилина и К. Херрманн-Пиллата, вступ. сл. О.Р. Лациса. М. : «Прогресс», 1995.

202. Ойкен В. Структурные изменения государства и кризис капитализма // Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм: Пер. с нем. / Составление, предисловие и общ. ред. В. Гутника. М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2002.

203. Освальт В. Свободная от власти рыночная экономика // Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм: Пер. с нем. / Составление, предисловие и общ. ред. В. Гутника. М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2002.

204. Основы банковской деятельности (Банковское дело) / Под ред. Тагирбекова К.Р. М.: Издательский дом «Инфра-М»; Издательство «Весь Мир», 2003.

205. Павлов В.В. Политика транснациональных банков в Африке. (Проблемы и тенденции 80-90-х годов). М. : Издательский дом «XXI век — согласие», 2000.

206. Перевалов Ю., Басаргин В. Формирование структуры собственности на приватизированных предприятиях // Вопросы экономики. 2000. № 5.

207. Перевалов Ю., Гимади И., Добродей В. Влияет ли приватизация на деятельность предприятий? // Вопросы экономики. 1999. № 6.

208. Петров Ю.А. Коммерческие банки Москвы. Конец XIX в. — 1914 г. М. : «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 1998.

209. Петров Ю.А., Калмыков С.В. Сберегательное дело в России: Вехи истории. М. : К. И. Т., 1995.

210. Петраков Н. «Под собою не чуя страны» // Финансовый контроль. 2004. № 12.

211. Петти В. Трактат о налогах и сборах // Антология экономической классики. Предисловие И.А. Столярова. М. : МП «ЭКОНОВ», 1993.

212. Петти В., Смит А., Рикардо Д., Кейнс Дж., Фридмен М. Классика экономической мысли: Сочинения. М. : Изд-во ЭКОСМО-пресс, 2000.

213. Пиаже Ж. Психология интеллекта. СПб. : Питер, 2003.

214. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика: Сокр. пер. с англ. / Науч. ред.: В.Т. Борисович, В.М. Полтерович, В.И. Данилов и др. М. : «Дело», 1992.

215. Полтерович В.М. Экономическое равновесие и хозяйственный механизм. М. : Наука, 1990.

216. Полфреман Д., Форд Ф. Основы банковского дела. М. : ИНФРА-М, 1996.

217. Поморина М.А. Некоторые подходы к управлению эффективностью деятельности банка // Банковское дело. 2001. № 10.

218. Попков В.В. Банки на переходе. М. : ООО Издательско-Консалтинговая Компания «ДеКА», 2001.

219. Попков В.В. К вопросу о конкуренции в банковской сфере // Банковское дело. 2000. № 2.

220. Поппер К.Р. Объективное знание. Эволюционный подход. Пер. с англ. Д.Г. Лахути. Отв. ред. В.Н. Садовский. М. : Эдиториал УРСС, 2002.

221. Поппер К.Р. Предположения и опровержения: Рост научного знания: Пер. с англ. М. : ООО «Издательство АСТ»; ЗАО НПП «Ермак», 2004.

222. Пригожин И., Стенгерс И. Время, хаос, квант: Пер. с англ. М. : Издательская группа «Прогресс», 1999.

223. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой: Пер. с англ. М. : Эдиториал УРСС, 2003.

224. Пунин Е.И. Альтернатива затратному синдрому: промышленность, цены, внешнеэкономические отношения (вопросы теории и практики). М. : Изд-во АО «Консалтбанкир», 1996.

225. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М. : ИНФРА-М, 1997.

226. Решёткин К.А. Оценка рыночной стоимости коммерческого банка. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002.

227. Рёпке В. Коренные вопросы хозяйственного порядка // Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм: Пер. с нем. / Составление, предисловие и общ. ред. В. Гутника. М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2002.

228. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Антология экономической классики. Предисловие И.А. Столярова. М. : МП «ЭКОНОВ», 1993.

229. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции: Пер. с англ. / Под общ. ред. И.М. Осадчей. М. : Изд-во «Прогресс», 1986.

230. Родбертус К. К познанию нашего государственно-хозяйственного строя. Пять теорем / Пер. с нем. под ред. В. Серебрякова. Л. : Ленинградское отделение Соцэкгиз, 1935.

231. Рожков Ю.В. Банковские трастеры в системе экономического доверительства // Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права. 1998. № 1.

232. Рокуэл Л. Темней всего перед рассветом // Бум, крах и будущее: Анализ австрийской школы: Пер. с англ. / Сост. А.В. Куряев. М.: ООО «Социум», 2002.

233. Российская банковская энциклопедия. Редколлегия: О.И. Лаврушин (гл. ред.) и др. М. : Энциклопедическая Творческая Ассоциация, 1995.

234. Ротбард М. Государство и деньги: Как государство завладело денежной системой общества / Мюррей Ротбард; Пер. с англ. и франц. под ред. Г. Сапова. Челябинск : Социум, 2003.

235. Ротбард М. Показания против Федерального резерва / Мюррей Ротбард; Пер. с англ. под ред. А. Куряева. Челябинск : Социум, 2003.

236. Роуз П.С. Банковский менеджмент. Пер с англ. со 2-го изд. М. : Дело, 1997.

237. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т. 2. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

238. Сакс Дж. Л., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика. Глобальный подход: Пер. с англ. М. : Дело, 1996.

239. Салерно Дж. Таксономия дефляции: подход австрийской школы // Бум, крах и будущее: Анализ австрийской школы: Пер. с англ. / Сост. А.В. Куряев. М. : ООО «Социум», 2002.

240. Самойлов Г.О. Банковская конкуренция. / Г.О. Самойлов, А.Г. Бачалов. М. : Экзамен, 2002.

241. Самуэльсон П. Монополистическая конкуренция — революция в теории // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т. 2. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

242. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика: Пер. с англ.: 16-е изд.: М. : Издательский дом «Вильямс», 2003.

243. Сапир Ж.К экономической теории неоднородных систем: Опыт исследования децентрализованной экономики: Пер. с фр. под науч. ред. Н.А. Макашевой. М. : ГУ ВШЭ, 2001.

244. Саркисянц А. Слияния и банкротства банков: мировой опыт и Россия // Вопросы экономики. 1998. № 3.

245. Симановский А. О взаимодействии реального и финансового секторов экономики // Вопросы экономики. 1999. № 4.

246. Сисмонди С. Новые начала политической экономии. Т. 1. М., 1936.

247. Сисмонди С. Новые начала политической экономии. Т. 2. М., 1936.

248. Скитовски Т. Суверенитет и рациональность потребителя // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

249. Скоузен М. Кто предсказал крах 1929 года? // Бум, крах и будущее: Анализ австрийской школы: Пер. с англ. / Сост. А.В. Куряев. М. : ООО «Социум», 2002.

250. Слепов В., Попов Б. Ценообразование и менеджмент. М.: Технологическая школа бизнеса, 1996.

251. Словарь иностранных слов. М. : «Русский язык», 1989.

252. Словарь современной экономической теории Макмиллана. М. : ИНФРА-М, 1997.

253. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов //

Антология экономической классики. Предисловие И.А. Столярова. М. : МП «ЭКОНОВ», 1993.

254. Смородинов О. Банки и рынок электронной коммерции // Банковские технологии. 2001. № 11.

255. Смулов А.М. Промышленные и банковские фирмы: взаимодействие и кризисные ситуации. М. : Финансы и статистика, 2003.

256. Соколов Ю.А., Масленников В.В., Николаев Д.В. Основные принципы образования и направления развития банковской системы России. Иваново : Обл. кн. изд.-во «Талка», 1996.

257. Солоу Р.М. Экономическая теория ресурсов // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т. 3. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

258. Спицын И.О., Спицын Я.О. Маркетинг в банке. Тернополь : АО «Тарнекс», К. : ЦММС «Писпайп», 1993.

259. Сраффа П. Производство товаров посредством товаров. Прелюдия к критике экономической теории / Пер. с англ. под ред. член.-корр. РАН И.И. Елисеевой. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999.

260. Стиглер Дж. Д. Рикардо и 93%-ная трудовая теория ценности // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т. 3. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

261. Стиглер Дж. Д. Совершенная конкуренция: исторический ракурс // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т. 2. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

262. Стиглер Дж. Д. Теория олигополии // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т. 2. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

263. Строев Е.С. Самоопределение России и глобальная модернизация. М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2001.

264. Струве П.Б. Patriotica: Политика, культура, религия, социализм / Сост. В.Н. Жукова и А.П. Полякова; Вступ. ст. и примеч. В.Н. Жукова. М. : Республика, 1997.

265. Сэй Ж.-Б., Бастиа Ф. Трактат по политической экономии / Ж.-Б. Сэй; Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ф. Бастиа / Сост., вступ. статья, коммент. М.К. Бункина, А.М. Семенов. М. : Дело, 2000.

266. Тавасиев А.М. Ребельский Н.М. Конкуренция в банковском секторе России: Учеб. пособие для вузов / Под ред. А.М. Тавасиева. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

267. Тальская М. Восстановление банковского сектора обойдётся недёшево: [Электронный ресурс]: Режим доступа: www. http://www.chronicle.ru/publish/ newspapr/express/1999/199904/19990412/sector.htm. — 15.12.99.

268. Тарасевич В.М. Ценовая политика предприятия. СПб: Питер, 2001.

269. Тарасова Г.М. Кредитная система России: проблемы становления и развития: Автореф. дисс. … д-ра экон. наук: по спец. 08.00.10 — «Финансы денежное обращение и кредит». Новосибирск : НГАЭУ, 2002.

270. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / Пер. с англ.

под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. М. : Банки и биржи. ЮНИТИ, 1998.

271. Тосунян Г.А. Государственное управление в области финансов и кредита. М. : Дело, 1997.

272. Тоффлер Э. Шок будущего: Пер. с англ. М. : ООО «Издательство АСТ», 2002.

273. Трофимов К.Т. Кредитные организации в банковской системе России. М. : Юридическая фирма «Контракт», 2004.

274. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии. М. : «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 1998.

275. Туган-Барановский М.И. Теоретические основы марксизма. Изд. 3-е, стереотипное. М. : Эдиториал УРСС, 2003.

276. Туган-Барановский М.И. Экономические очерки. М. : «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 1998.

277. Тюрго А.Р.Ж. Избранные экономические произведения. М. : Соцэкгиз, 1961.

278. Уемов А.И. Системный подход и общая теория систем. М. : «Мысль», 1978.

279. Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т. 2. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

280. Украинцев Б.С. Особенности самоуправляемых систем. М. : Издательство «Знание», 1970.

281. Уолтерс А.А. Производственные функции и функции затрат: экономический обзор // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т. 2. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

282. Уэстон Д.Ф. Концепция и теория прибыли: новый взгляд на проблему // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т. 3. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

283. Фадейкина Н.В. Перспективы развития банковского законодательства / Информационно-аналитическое управление Аппарата Совета Федерации ФС РФ, 2001.

284. Фадейкина Н.В., Болгова Е.К. Банковская система России. Серия: Банковское дело. Новосибирск: СМВШБД, 1994.

285. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: Учебник. М. : ЗАО «Бизнес-школа «Ител-Синтез», 2000.

286. Фельдбаум А.А., Дудыкин А.Д., Мановцев А.П., Миролюбов Н.Н. Теоретические основы связи и управления. М. : Государственное издательство физико-математической литературы, 1963.

287. Фёдоров Б. Центральные банки и денежно-кредитное регулирование в развитых капиталистических государствах // Деньги и кредит. 1990. № 4.

288. Фёдоров Б.Г. Новый англо-русский банковский и экономический словарь. СПб. : Лимбус Пресс, 1999.

289. Философский энциклопедический словарь. М. : ИНФРА-М, 1997.

290. Финансовые результаты деятельности кредитных организаций // Бюллетень банковской статистики. 2003. № 9.

291. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник. / Под ред.

Е.С. Стояновой. 2-е изд., перераб. и доп. М. Изд-во Перспектива, 1997.

292. Фихте И.Г. Несколько лекций о назначении учёного; Назначение человека; Основные черты современной эпохи: Сборник / Пер. с нем.; Худ. обл. М.В. Драко. Мн. ООО «Попурри», 1998.

293. Фишер В. Европа: экономика, общество и государство. 1914 — 1980 / Пер. с нем. Л.А. Овчинцевой; Под науч. ред. Ю.А. Петрова. М. : Гуманит. изд. Центр ВЛАДОС, 1999.

294. Фишер И. Покупательная сила денег / Сост., вступ. статья М.К. Бункина, А.М. Семёнов. М. : Дело, 2001.

295. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер с англ. со 2-го изд. М. : Дело, 1997.

296. Формирование национальной финансовой стратегии России: Путь к подъёму и благосостоянию / Под ред. В.К. Сенчагова. М. : Дело, 2004.

297. Флейшман Б.С. Системология, системотехника и инженерная экология // Кибернетика и ноосфера. М. : Наука, 1986.

298. Флюкс А.У. (Рецензия на книги «Стоимость, капитал и рента в новой теории национальной экономики» Кнута Викселля и «Очерки о согласовании законов распределения» Ф.Г. Уикстида) // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т. 3. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

299. Фрейд З. Психология бессознательного. СПб. : Питер, 2002.

300. Фридмен М., Сэвидж Дж. Анализ полезности при выборе альтернатив, предполагающих риск // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

301. Фридмен М. Если бы деньги заговорили… / Пер. с англ. М. : Дело, 1999.

302. Фридмен М. Маршаллианская кривая спроса // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

303. Фридмен М. Программа денежной стабилизации // Основы монетаризма / Под науч. ред. Д.А. Козлова. М. : ТЕИС, 2002.

304. Хаберлер Г. Деньги и экономический цикл // Бум, крах и будущее: Анализ австрийской школы: Пер. с англ. / Сост. А.В. Куряев. М. : ООО «Социум», 2002.

305. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. Пер. с англ. М. : Изд-во «Новости» при участии изд-ва «Catallaxy», 1992.

306. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход // Классики кейнсианства: в 2-х т. Т. 2. М. : ОАО «Издательство «Экономика», 1997.

307. Харрис Л. Денежная теория: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. В.М. Усоскина. М. : Прогресс, 1990.

308. Хензель К.П. Основной закон и порядки хозяйствования: Исследование с позиций теории порядка // Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм: Пер. с нем. / Составление, предисловие и общ. ред. В. Гутника. М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2002.

309. Херрманн-Пиллат К. Социальная рыночная экономика как форма цивилизации // Вопросы экономики. 1999. № 12.

310. Хикс Д. Стоимость и капитал: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст.

Р.М. Энтова. М., Издательская группа «Прогресс», 1993.

311. Хикс Д. Теория экономической истории. Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Нуреева. М. : НП «Журнал Вопросы экономики», 2003.

312. Хикс Д. Четыре излишка потребителя // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

313. Химмельблау Д. Анализ процессов статистическими методами: Пер. с англ. / Ред. В.Г. Горского. М. : Издательство «МИР», 1973.

314. Ходжсон Д. Привычки, правила и экономической поведение // Вопросы экономики. 2000. № 1.

315. Холл А.Д. Опыт методологии для системотехники: Пер. с англ. / Под ред. Г.Н. Поварова. М. : «Советское радио», 1976.

316. Хопманн Э. Мораль и рыночная система // Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм: Пер. с нем. / Составление, предисловие и общ. ред. В. Гутника. М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2002.

317. Хотеллинг Г. Общее благосостояние в связи с проблемами налогообложения и установления железнодорожных тарифов и тарифов на коммунальные услуги // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

318. Хотеллинг Г. Экономика исчерпаемых ресурсов // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т. 3. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

319. Цацулин А.Н. Цены и ценообразование в системе маркетинга. Учебное пособие. Издание 2-е. М. : Информационно-издательский дом «Филинъ», 1998.

320. Цена и хозяйственный расчёт в системе управления социалистической экономикой / Под ред. А.Н. Малофеева, И.И. Сигова, А.А. Волкова. Л. : Издательство Ленинградского университета, 1975.

321. Цена, технический прогресс и качество продукции: Материалы теоретической конференции. М. : Прейскурантгиз, 1968.

322. Ценообразование в зарубежных странах: Выпуск 1. М. : Прейскурантгиз, 1990.

323. Ценообразование: Учебное пособие / Всерос. заоч. фин.-экон. ин-т; И.К. Салимжанов, А.В. Португалова, Т.И. Рощина и др.; Под ред. И.К. Салимжанова. 2-е изд., доп. М.: АО «Финстатинформ», 1996.

324. Цены и ценообразование. / Под ред. В.Е. Есипова. СПб. : Питер, 2002.

325. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: (Реориентация теории стоимости), Пер. с англ. / Под. ред. Ю.Я. Ольсевича. М. : Экономика, 1996.

326. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчётов. М. : «Дело», «BusinessРечь», 1992.

327. Чистилин Д.К. Самоорганизация мировой экономики: Евразийский аспект. М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2004.

328. Чудаков А.Д. Цены и ценообразование: Учебник для вузов. М.: Издательство РДЛ, 2002.

329. Шаститко А. Трансакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) // Вопросы экономии. 1997. № 7.

330. Шпенглер О. Закат Европы: В 2-х т. Т. I. / Пер. с нем. И.И. Маханькова. М. : Айрис-пресс, 2003.

331. Шредингер Э. Что такое жизнь? С точки зрения физики. М. : Атомиздат, 1972.

332. Штрайт М. Взаимозависимость порядков: концепция и её актуальное значение // Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм: Пер. с нем. / Составление, предисловие и общ. ред. В. Гутника. М. ЗАО «Издательство «Экономика», 2002.

333. Шуляк П.Н. Ценообразование: Учебно-практическое пособие. 2-е изд. М. : Издательский дом «Дашков и К°», 1999.

334. Шумовский С. Концентрация кредитных ресурсов Сберегательного банка России в 1999 — 2000 годах // Банковское дело. 2001. № 11.

335. Шумпетер Й.А. Капитализм, Социализм и Демократия: Пер. с англ. / Предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. М. : Экономика, 1995.

336. Шумпетер Й.А. Теория экономического анализа: В 3-х т. / Пер. с англ. под ред. В.С. Автономова. СПб. : Экономическая школа, 2004.

337. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): Пер. с нем. / Общ. ред. и вступ. ст. А.Г. Милейковского, В.И. Бомкина. М. : Издательство «Прогресс», 1982.

338. Шюллер А. Предпринимательская ответственность, экономический расчёт и конкурентный порядок // Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм: Пер. с нем. / Составление, предисловие и общ. ред. В. Гутника. М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2002.

339. Щербак Н.В. Гражданско-правовое положение банков в Российской Федерации: Монография / РГПУ. Рязань, 1999.

340. Щербакова Г.Н. Банковские системы развитых стран / Г.Н. Щербакова. М. : Экзамен, 2001.

341. Энгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства // Платон, Аристотель. Политика. Наука об управлении государством. М. : Изд-во Эксмо; СПб. : Terra Fantastica, 2003.

342. Эрроу К.Дж. К теории ценового приспособления // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т. 2. Под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

343. Эрхард Л. Полвека размышлений. Речи и статьи. М. : Наука, ТОО «Ордынка», 1996.

344. Эшби У.Р. Конструкция мозга. Происхождение адаптивного поведения / Пер. с англ. Ю.И. Лакшевича. М. : «Мир», 1964.

345. Юм Д. Трактат о человеческой природе / Пер. с англ. С.И. Церетели; Под общ. ред., со вступ. ст. и примеч. И.С. Нарского; Худ. обл. М.В. Драко. Мн. : ООО «Попурри», 1998.

346. Ядгаров Я.С. История экономических учений: Учебник. 3-е издание. М. : ИНФРА-М, 2002.

347. Яковец Ю.В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций / Ю.В. Яковец. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Экономика, 2003.

348. Яковец Ю.В. Формирование постиндустриальной парадигмы:

истоки и перспективы // Вопросы философии. 1997. № 1.

349. Ячеистов К., Гнедовец Д. Центробанковский кризис: [Mood's подвело итог событиям в банковской системе России лета 2004 года] // Коммерсант. 2004. 26 октября (№ 200).

350. Eucken W. Staatliche Strukturwandlungen und die Krise des Kapitalismus // ORDO. Bd. 48. Stuttgart, 1997.

351. Hicks J.R. The Rehabilitation of Consumer`s Surplus // Review of Economic Studies. 1941. Vol. VIII.

352. Levitt T. The Marketing Mode. New York: McGraw-Hill Book Company, 1969.

353. Machlup F. Methodology of Economist and Other Social Sciences. New York: Academic Press, 1978.

354. Reder M.W. Alternative Theories of Labor`s Share // The Allocation of Economic Resources, New York, 1959.

355. Robinson Euler`s Theorem and the Problem of Distribution // Economic Journal, 1934, № 175.

356. Smith A. «Wealth of Nations», 4. Buch, 8. Kapitel. Ausgabe von «George Rontledge and Sons», London, ohne Jahr.

Научное издание

Гойденко Юрий Николаевич
Рожков Юрий Владимирович

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ:
ОРИЕНТАЦИЯ НА ВЫЖИВАНИЕ

В авторской редакции

ИД № 06318 от 26.11.2001г.

Подписано в печать 12.12.2005. Формат 60x80 $^{1}/_{16}$. Бумага писчая.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 27,0. Уч.-изд. л. 24,0. Тираж 650 экз. Заказ № 507

Издательство Байкальского государственного
университета экономики и права
664003, Иркутск, ул. Ленина, 11.

Отпечатано в РИЦ Хабаровской государственной академии экономики и права
680034, г. Хабаровск, ул. Тихоокеанская, 134