

Источники и литература:

1. Advanced Distributed Learning. Sharable Content Object Reference Model (SCORM) 2004 / пер. с англ. Е. В. Кузьминой. – М. : ФГУ ГНИИ ИТТ "Информика", 2005. – 29 с.
2. Профиль стандартов и спецификаций информационно-образовательных сред. Общая структура и принципы построения : [Электронный ресурс] / В. А. Старых, А. И. Башмаков; ФГУ ГНИИ ИТТ «Информика». – Режим доступа : <http://citforum.univ.kiev.ua/consulting/articles/staryh/2.shtml>

Коробов Ю.И.**УДК 336.719****ТРАНСФОРМАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ БАНКОВСКОЙ КУЛЬТУРЫ**

Характерной чертой современного этапа развития банковских систем стран СНГ справедливо считается то, что они находятся в состоянии модернизации. Однако думается, более правильно происходящие процессы назвать не модернизацией, а трансформацией, что более адекватно отражает глубину перемен.

Наиболее важными **трансформационными процессами** в функционировании банковских систем представляются:

1) банковская глобализация, формирование международной банковской системы. Процесс глобализации заставляет пересмотреть устоявшееся представление о содержании банковской системы. Традиционно в экономической литературе банковская система определялась как совокупность кредитных организаций внутри страны с внутренними взаимосвязями между ними. Тем самым по существу признавалось существование только национальной банковской системы. Глобализация приводит к усилению взаимозависимости банковских систем, вплоть до формирования международной банковской системы. А это означает переход банковской системы на качественно новый уровень развития.

2) рост концентрации капитала в банковской сфере. Происходит переход от экстенсивной модели развития банковской сети к интенсивной. Если в XX веке во многих странах наблюдались существенный рост числа коммерческих банков и интенсивное расширение их филиальной сети, то основные тенденции XXI века – усиление концентрации банковского капитала и рационализация филиальной сети.

Особенно высока концентрация капитала и активов в российской банковской системе. Подавляющая доля активов и весьма значительная доля капитала сосредоточена у 200 крупнейших банков (т.е. менее чем у 20% действующих банков). Еще более впечатляющим является показатель степени концентрации, рассчитанный по 5 крупнейшим банкам (среди которых особое место занимает Сбербанк РФ): на них приходится почти половина капитала и активов. При этом, судя по динамике последних лет, снижения этих показателей ждать не приходится. Похожая ситуация наблюдается и в банковской системе Украины.

3) виртуализация банковской деятельности, экспансия небанковских институтов. Новые банковские технологии (прежде всего, технологии дистанционного обслуживания) стирают границы между региональными и национальными банковскими рынками, изменяют содержание банковских продуктов, а также, что очень важно, способствуют активному внедрению на банковский рынок небанковских структур (платежные терминалы, системы веб-денег и т.п.).

4) изменение целевых установок в банковской деятельности, перенос акцента с операций на услуги. На протяжении длительного периода времени основной целью коммерческого банка было получение прибыли. Однако уже в последней трети XX века в результате внедрения в банковскую деятельность принципов маркетинга на вершину пирамиды целей коммерческого банка выдвигается удовлетворение потребностей клиентов, отгесняя получение прибыли на второй план. Банк-учреждение уступает свое место банку-предприятию. Дальнейшее развитие эта тенденция находит в развитии концепции социально-этичного маркетинга, а также в росте популярности исламских принципов банковской деятельности.

Одной из главных движущих сил этих трансформаций является **развитие банковской конкуренции** [1]. Поэтому основной задачей как для отдельного банка, так и для банковской системы в целом становится повышение их конкурентоспособности.

Конкурентоспособность банков определяется наличием у них конкурентных преимуществ и влияет на финансовые результаты их деятельности. Ее основные факторы – ресурсы, уровень издержек и дифференциация продукта.

Пока по большинству указанных позиций банки стран России и Украины менее конкурентоспособны, чем западные. Об этом косвенно свидетельствует и тот факт, что, в то время как присутствие иностранного банковского капитала в этих странах растет, российские и украинские банки в массе своей не выходят на рынки зарубежных стран.

Конкурентоспособность банковской системы – это ее устойчивость по отношению к внешним воздействиям. Ее факторы делятся на *экономические* (наличие факторов производства, прежде всего, кредитных ресурсов и квалифицированного персонала; развитая инфраструктура; характер спроса на банковские услуги; характер и интенсивность банковской конкуренции; конкурентоспособность экономики в целом; *политико-правовые* (условия лицензирования банков, стандарты надзора, законодательный протекционизм); *социально-культурные* (национальная психология, уровень знаний, банковская культура) и *технологические* (современные информационные технологии).

К преимуществам российской банковской системы можно отнести большой ресурсный потенциал, адекватное регулирование, восприимчивость к технологиям. Но в то же время есть и ряд «узких мест»: недостаточно развитая инфраструктура, неизбирательный спрос, вялая конкуренция, недостаточный уровень культуры.

Таким образом, необходима **система мер по укреплению конкурентоспособности национальной банковской системы:**

1) **повышение конкурентоспособности банков** путем наращивания капитала, оптимизации внутренней структуры, внедрения инновационных технологий, совершенствования ассортимента банковских продуктов, повышения уровня обслуживания клиентов, усиления внимания к стратегическому планированию [4];

2) **совершенствование институциональной структуры банковской системы** посредством развития современной банковской инфраструктуры (включая модернизацию подсистем информационного и научно-методического обеспечения, повышение прозрачности рынка банковских услуг) и модернизации регулирования банковского сектора (создание единого стандарта регулирования банков и небанковских кредитных организаций, принятие мер по борьбе с недобросовестной конкуренцией и сдерживанию монополистических тенденций);

3) **формирование новой банковской культуры.** Поскольку вопросы банковской культуры мало исследованы в экономической литературе, остановимся на этом понятии подробнее.

Итак, что такое банковская культура? Нередко она трактуется как разновидность корпоративной культуры, представляющая собой систему внутрибанковских ценностей, совокупность принципов деятельности коммерческого банка или правил поведения его сотрудников. Носителями (субъектами) банковской культуры в этом случае являются банки (причем, только коммерческие) и банковские сотрудники. Сама же банковская культура выглядит явлением, имеющим лишь локальное значение для банковского сообщества.

Данная трактовка представляется слишком узкой. Она хорошо подошла бы для понятия «культура банка», но термин «банковская культура» имеет более богатое содержание. По моему мнению, носителями (субъектами) банковской культуры могут и должны быть не только коммерческие банки, но и все остальные участники отношений в банковском секторе экономики – банковские клиенты и общество в лице центрального банка и иных социальных институтов (законодательных органов, институтов государственного регулирования, инфра-структурных организаций и т.п.).

Таким образом, **банковскую культуру в широком смысле слова** можно определить как совокупность принципов поведения всех субъектов банковской деятельности – коммерческих банков, банковских клиентов и социальных институтов, обеспечивающих функционирование банковского сектора экономики.

Сложный комплекс отношений, в результате которых складывается банковская культура, позволяет утверждать то, что и сама она является сложной, многоэлементной системой. На мой взгляд, можно выделить **три подсистемы (уровня) банковской культуры:** корпоративная банковская культура, потребительская банковская культура и социальная банковская культура.

Элементами **корпоративной банковской культуры** являются внутрибанковские правила (внешний вид; правила поведения на рабочем месте, переписки, телефонных переговоров), совокупность профессиональной компетенции сотрудников банка, культура общения с клиентами, фирменный стиль, культура управления (стиль руководства), банковская стратегия, культура конкуренции, принципы отношений с государством и обществом.

Модель корпоративной банковской культуры в немалой степени зависит от того, как воспринимают банк его сотрудники – как учреждение или как предприятие. Если банк – это учреждение, то банковский сотрудник – чиновник, столоначальник, а клиент – проситель. Этому соответствует административный тип отношений между банком и клиентами, характерный для административно-командной экономики. Если же банк – предприятие, то банковский сотрудник – производитель, продавец, а клиент – покупатель. Это – совсем другой, партнерский тип отношений, характерный для рыночной экономики.

Элементами **потребительской банковской культуры** являются финансовая грамотность банковских клиентов и их готовность пользоваться банковскими услугами.

Важно отметить, что одной лишь осведомленности потенциальных клиентов об ассортименте банковских услуг недостаточно. Банковские услуги удовлетворяют не первичные производственные и личные потребности, а производные от них финансовые потребности. Поэтому мотивация к банковскому обслуживанию у потенциальных клиентов намного ниже, чем к приобретению материальных благ; потребности в банковских услугах зачастую носят латентный характер, их необходимо пробудить, актуализировать. Создание стимулов для более активного и эффективного потребления банковских продуктов – важная задача как с точки зрения самих банков, так и с точки зрения общества.

Элементами **социальной банковской культуры** являются банковское законодательство, стратегия развития банковской системы, регулирование банковской конкуренции (антимонопольные меры, борьба с недобросовестной конкуренцией), банковский надзор, банковская культура СМИ.

Высокие риски, присущие банковской системе, вызывают необходимость регулирования ее деятельности со стороны государства, спокойного и взвешенного отношения со стороны средств массовой информации.

Уровни банковской культуры не обособлены друг от друга, а взаимосвязаны. На содержание внутрибанковских правил влияют уровень культуры банковских клиентов и рамочные условия, задаваемые

регулирующими органами. Задача повышения финансовой грамотности клиентов важна как для банков, так и для государства. Отсутствие социальной банковской культуры (например, бездействие в условиях банковского кризиса) может самым пагубным образом сказаться как на банках, так и на их клиентах.

Думается, формирование новой банковской культуры может стать важным фактором повышения конкурентоспособности отечественных банков.

Источники и литература:

1. Коробов Ю. И. Банковская конкуренция на современном этапе / Ю. И. Коробов // Банковское дело. – 2010. – № 11. – С. 13-16.
2. Коробов Ю. И. Современные тенденции развития банковской системы / Ю. И. Коробов // Проблемы модернизации банковской системы : сб. науч. трудов. – Севастополь : Телескоп, 2010.
3. Коробов Ю. И. Парадоксы банковской системы России / Ю. И. Коробов, А. Н. Орлова // Финансы. Деньги. Инвестиции. – 2010. – № 3. – С. 7-11.
4. Орлова А. Н. Продуктовые инновации и модернизация бизнес-процессов как основные направления роста банковской эффективности / А. Н. Орлова // Интеграл. – 2010. – № 5.

Красовский Н.В.

УДК 336.1

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ И РИСКИ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ КАК ФАКТОРЫ СОКРАЩЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЛИКВИДНОСТИ

В связи с мировым финансовым кризисом 2008-2009 годов проблема неопределенности на финансовых рынках вновь привлекла к себе внимание как исследователей теоретиков, так и непосредственных участников рынка [1].

Без сомнения, экономические агенты всегда действуют в условиях неопределенности. Проблема неопределенности актуальна прежде всего на финансовых рынках, где ценовая изменчивость заставляет участников торгов чуть ли не ежесекундно менять свои инвестиционные решения или анализировать, в крайнем случае – постоянно подвергать их переоценке.

Однако большинство участников торгов ошибочно полагают, что снятие проблемы неопределенности возможно за счет анализа исторической ценовой изменчивости, другими словами – ретроспективной волатильности рынка. Показатель волатильности характеризует ценовую изменчивость финансового актива и рассчитывается как разница между максимальной и минимальной ценой определенного торгового периода, как правило – одной торговой сессии. Таким образом, участники торгов действуют исходя из законов Гауссовой кривой, полагая, что будущее ценовое значение финансового инструмента можно рассчитать с определенной вероятностью на основе анализа ретроспективной волатильности. Однако события 2008 года со всей очевидностью продемонстрировали ошибочность данного подхода. Причем, дефекты в расчетах допустили не только частные инвесторы, но также и институциональные участники рынка и регулирующие органы.

В этой связи особую актуальность приобрели работы Ф.Найта, который еще в 1921 году исследовал феномен неопределенности [3]. Заслуга ученого в том, что он впервые разделил два вида неопределенностей. Одну он назвал- уникальная неопределенность, а вторую - риск. Рассмотрим основные положения Ф.Найта.

Уникальная неопределенность уникальна тем, что ожидаемое событие еще никогда не происходило, то есть подсчет ретроспективной волатильности или вероятности наступления такого события в принципе невозможен. На финансовых рынках данная неопределенность связана с уходом цен в область “хвостов” Гауссова распределения. Таким образом, участник торгов, действующий в условиях уникальной неопределенности, может положиться исключительно на свои субъективные оценки вероятностей и надежность системы риск-менеджмента, простейшим элементом которой выступает стоп-лос приказ на закрытие убыточной позиции на рынке ценных бумаг. Суть данного подхода к риск-менеджменту заключается в том, что участник торгов автоматически продает ценные бумаги при условии, что их рыночный курс снизился на заранее определенную величину, например, 2 % от цены приобретения. Тем самым инвестор защищает себя от реализации всех рисков, связанных с уникальной неопределенностью.

В методологическом споре с другим исследователем неопределенности, Т.Хатчисоном, о проблеме априоризма в экономической науке (методологическое представление об экономической науке как системе сугубо дедуктивных выводов из ряда постулатов, выдвинутых на основе опыта и недостижимых для внешней верификации), Ф.Найт утверждал, что экономическое поведение зависит, прежде всего, от интуитивного (то есть, субъективного) осознания его целенаправленности: “Моя точка зрения состоит в том, что проверяемые факты в действительности не относятся к экономической теории...”. Действительно, если говорить о финансовых рынках, то классический научный подход здесь не применим. Под классическим научным подходом мы понимаем три составляющие – входящие данные, универсальные правила и выходящие параметры. Именно совокупность данных составляющих позволяет проводить проверяемые и, самое главное, повторяемые эксперименты, что в условиях уникальной неопределенности финансовых рынков не представляется возможным ввиду того, что каждая рыночная ситуация является уникальной и неповторимой.