



ВЕСТНИК УИФР

В НОМЕРЕ:

Реформа ЖКХ: тенденции развития

Трансакционные аспекты современной экономики:
теория и практика

Уроки кризиса: теория и практика

Социально-философские науки

Актуальные вопросы экономической теории

№ 4(8)/2010

ВЕСТНИК УИФР

Журнал Уральского института фондового рынка.

Екатеринбург, 2010. -№ 4(8)

Материалы журнала содержат статьи, посвященные теоретическим и прикладным аспектам актуальных проблем экономических наук. Представленные в журнале статьи будут интересны не только специалистам, но и широкому кругу читателей, студентам, магистрантам и аспирантам.

Редакционная коллегия:

Чащин В.В. - главный редактор, ректор НОЧУ ВПО УИФР, канд. экон. наук;
Рожкова М.В. - отв. редактор, проректор по учебной работе НОЧУ ВПО УИФР, канд. экон. наук;
Неганова В.П. - доктор экон. наук, профессор;
Боровинская И.В. - зав. кафедрой менеджмента НОЧУ ВПО УИФР, канд. экон. наук;
Ломтатидзе О.В. - зав. кафедрой финансов и ценных бумаг НОЧУ ВПО УИФР, канд. экон. наук;
Львова М.И. - зав. кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита НОЧУ ВПО УИФР, канд. экон. наук;
Панов М.А. - доцент НОЧУ ВПО УИФР, канд. экон. наук.

Учредитель: Негосударственное частное образовательное учреждение высшего профессионального образования “Уральский институт фондового рынка”.
Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИИ № ТУ-66-00111 от 7 ноября 2008 года.

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....	5
Рожкова М.В., Чащин В.В., Яворская О.В. Структурно-семиотические аспекты маркетинга персонала с точки зрения инвестиционной парадигмы	5
ТРАНСАКЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА.....	33
Гриднева Н.Г. Ключевые риски лизинговой деятельности - выгодный ли вы клиент для банка?	33
Болотин А.В. Организационная модель взаимодействия инвесторов и реципиентов инвестиций	38
УРОКИ КРИЗИСА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА	45
Гончаров И. Ипотека до, во время и после кризиса. Финансовый кризис	45
Стафеева А., Гарифуллина Р. Потребительское кредитование до, во время и после кризиса	53
Тимофеева О. Финансовая стабильность банков (кризис 2008-2009)	56
СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ.....	61
Чащин В.В. Новая хронология, или в поисках Геркулесовых столпов истории	61
Тишина Е.В., Сорокина Е.А. Научно-практическая конференция как актуальная педагогическая технология	83
РЕФОРМА ЖКХ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ.....	86
Алмазова О.Н. Партнерские отношения как основа построения эффективного взаимодействия участников бытового сектора розничного рынка электроэнергии.....	86
Мишин В.О., Ильева Л.С. Вода: основные виды загрязнений и методы очистки	91
УГОЛОК СКЕПТИКА.....	100
Чащин В.В., Болотин А.В. Поезд «финансовой грамотности» или трамвай «Желание»?.....	100
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	104

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Чащин В.В., Рожкова М.В., Яворская О.В.

СТРУКТУРНО-СЕМИОТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГА ПЕРСОНАЛА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПАРАДИГМЫ

В статье рассмотрен инвестиционный подход к формированию и развитию человеческого капитала предприятия на основе методов маркетинга персонала.

Инвестиционный подход к управлению персоналом, к определению эффективности функционирования персонала далеко не нов. Истоки основных направлений теории человеческого капитала можно встретить еще и у А. Смита, и у А. Маршалла. В середине 20-ого века работы Т.Шульца, Г.Беккера [1], Л. Туроу заложили основы современной теории человеческого капитала и экономического обоснования развития персонала как управления специфическими инвестициями.

В начале 60-х годов 20-ого века в рамках концепции управления и анализа человеческих ресурсов, предложенной Э. Флэмхольцем, разрабатывались методы численного анализа стоимости человеческих ресурсов, вылившиеся, в том числе в создание модели измерения индивидуальной стоимости работника (ожидаемой условной стоимости работника и ожидаемой реализуемой стоимости). Для измерения такой стоимости в денежной форме была разработана стохастическая позицион-

ная модель. Используется в этой модели и классический для инвестиционного анализа метод дисконтирования потоков для определения отдачи от сотрудника в рамках внутренней стоимости денежных ресурсов организации.

Также известной моделью, описывающей отдачу на инвестиции в человеческий капитал, является уравнение Дж. Минцера, дающее возможность оценить результативность инвестиций в зависимости от профессионально-квалификационных характеристик индивидов.

В настоящее время теория Human Capital Development - инвестиций в человеческий капитал - является одной из концепций кадрового менеджмента, широко признанных и теоретиками, и практиками. Можно даже говорить о вполне обоснованном распространении такого подхода на отношения с персоналом вообще, что, в частности, приводит к иному пониманию структуры затрат предприятия: любые выпла-

ты (а не только, например, расходы на обучение или здравоохранение), другие предпочтения сотрудникам можно интерпретировать как инвестиции. Однако при таком подходе неизбежно возникают и следующие проблемы:

- трудности с определением вероятностной составляющей количественных моделей оценки;

- трудности с определением индивидуального вклада каждого работника в общее производство;

- являющееся неотъемлемой частью этих моделей дисконтирование имеет высокий элемент неточности, тем больший, чем продолжительнее интервал времени. В то же время оценка динамики этих процессов крайне важна, поскольку инвестиционные процессы носят, как правило, долговременный характер;

- соответственно затруднен процесс прогнозирования специфических инвестиций, то есть прогнозирования инвестиционных потоков, потребностей в инвестициях, оценки предполагаемой эффективности таких инвестиций.

Кроме того, немаловажной здесь является и проблема общей производительности организационной системы. Проблемы обеспечения роста совокупной производительности факторов производства рассматриваются, например, в статье И. Соболевой «Парадоксы измерения человеческого капитала» [2]. В данной работе автором убедительно продемонстрированы, как противоречивость понятия «человеческий капитал», так и тот факт, что даже если мы имеем человеческий капитал высочайшего качества, мы не можем рассчитывать на значимую

отдачу от него из-за эффекта демпфирования качества рабочей силы качеством средств производства и организационного капитала. Иными словами, здесь напрашивается умозаключение: качество фактора производства, взятое вне производственной системы, «по модулю», не является демонстративным при исследовании условий эффективности функционирования этой системы; значимыми здесь являются принципы системной оптимизации.

В то же время инвестиционный подход, несомненно, обладает рядом эвристических возможностей, раскрыть которые в состоянии, по нашему мнению, концепция маркетинга персонала.

Термин «маркетинг персонала» также нельзя назвать новым; в мировой практике управления человеческими ресурсами он применяется для обозначения специфической деятельности в области кадрового менеджмента фактически с конца 70-х гг. прошлого столетия. В настоящее время разделы, посвященные маркетингу персонала, стали неотъемлемой частью многих учебников и монографий по управлению персоналом, выходящих как за рубежом, так и в Российской Федерации. Признан маркетинг персонала и в среде «классических» маркетологов. Так Ф. Котлер в одном из своих последних трудов («Привлечение инвесторов») употребляет термины «внутренние клиенты», «функциональная ловушка», входящие в тезаурус маркетинга персонала, как само собой разумеющиеся и не требующие пояснений [3].

В целом в научной и учебной литературе можно встретить два основ-

ных подхода к определению маркетинга персонала [4]. В первом случае некоторые исследователи придерживаются точки зрения, согласно которой маркетинг персонала – деятельность покупателя, активно формирующего рынок потенциальных продавцов рабочей силы. Однако формирование рынка не может быть функцией маркетинга персонала, потому что в таком случае мы должны говорить о рынке труда, как о рынке товаров, в то время как он является, по сути, рынком потребностей. На этом рынке конкурируют не товары, а способы удовлетворения потребностей, и в рамках этой конкуренции происходит все более тонкая взаимная «настройка» индивидуальных особенностей субъектов рынка.

Во втором случае под маркетингом персонала подразумевают специфическую деятельность с акцентом на долгосрочное ориентированное регулирование привлекательности предприятия в глазах релевантных целевых групп потенциальных сотрудников, а также уже работающих сотрудников предприятия. Маркетинг персонала здесь трактуется, как «реализация» рабочего места на внешнем рынке. «Продажа» предприятия осуществляется и своим сотрудникам. Собственно, указанное репозиционирование участников рынка труда и определяет целесообразность обращения в данной статье к инвестиционному подходу к управлению персоналом.

Но оправдано ли это? И если мы в данном случае рассматриваем не только предприятие, но и работника как инвестора, как источник специфических инвестиций, не попадем ли мы в область плохо формализуемых процес-

сов? Какова практическая ценность предполагаемых результатов таких исследований? Ведь, безусловно, применение того же дисконтирования, иных количественных методов в прямом виде здесь невозможно, что ставит под вопрос получение количественных данных, являющихся в большинстве случаев критериальной основой принятия кадровых решений. Однако анализу в первую очередь здесь подлежат более общие характеристики инвестиционной сделки, соответствующие, в частности, известному определению: «инвестиции – отказ от определенной ценности в настоящий момент за (возможно, неопределенную) ценность в будущем» [5]. Какими же способами можно дополнить традиционный анализ инвестиционных процессов в рамках трудовых отношений?

Начать стоит со следующего: на наш взгляд, трудно найти явление, более достойное включения в сферу семиотики, чем трудовые отношения, притом, что в (нео)клас-сической традиции взаимоотношения людей в процессе производственной деятельности рассматриваются строго с позиции денотации, то есть объективной однозначности процессов, позволяющей осуществлять количественную критериальную оценку эффективности взаимодействия акторов.

Попытки институциональной экономики перейти при анализе рынка труда в сферу коннотаций – феноменов, обладающих сложной семантической структурой - приводят зачастую к признанию конвенциально-интерпретативной природы рассматриваемого явления, а значит, и к релятивизму и эффекту «перемешивания»

множества слабо структурируемых смыслов – нормализации, легитимации, доверия, страха, иных социопсихологических аспектов.

Впрочем, главное в неoinституциональных исследованиях все же присутствует: трудовые отношения – это, несомненно, символический обмен; в процессе трудовых отношений коммутируют комплексные знаковые, символические системы, не сводящиеся к реактивным формам деятельности (учет цен на продукцию, иные факторы производства) либо к поиску точки равновесия предельной полезности и предельной заработной платы (деньги, впрочем, также имеют символическую природу, что убедительно демонстрирует австрийская экономическая традиция). Такие понятия как «труд», «трудо-вое поведение», «наем», «работник», «работодатель», «начальник», «подчиненный», «власть», «трудо-вой контракт», «рабочее место», «заработная плата» и т.д. наполнены коннотациями и даже метафорами. Так что решение проблемы рассеянного знания (выражаясь языком Ф. фон Хайека) на рынке труда является проблемой нетривиальной, выходящей за рамки ценовой парадигмы. И вновь возникает вопрос: какие же средства анализа опосредования трудовых отношений может дать семиотика с учетом положений инвестиционной парадигмы управления человеческим капиталом и маркетинга персонала?

Как показал французский классик семиотики Р. Барт в «Системе моды» [6], работа овладевающего мышления структурно-семиотически может быть представлена в виде триады: объект (ноэ-матический полюс или выбор

субстрата процесса) – суппорт (ноэ-матический полюс или определение горизонта раскрытия смыслов, потенций объекта) – вариант (конкретный способ осуществления смыслов объекта в горизонте, определяемом суппортом). В представленных ниже положениях предпринята попытка адаптации данного концепта (по Делезу) к научному дискурсу в рамках инвестиционного направления кадрового менеджмента.

Как можно заметить, предлагаемая Бартом структура в определенном смысле изоморфна известной паре «инструмент инвестиций – объект инвестиций», а также процедуре анализа инвестиционных альтернатив с последующим определением дизайна инвестиционного контракта. Однако, на наш взгляд, бартовский теоретический конструкт обладает большими возможностями при осуществлении анализа сложных специфических инвестиционных сделок, в частности в рамках трудовых отношений.

Собственно, маркетинг персонала при инвестиционном подходе можно тогда интерпретировать в качестве проявления инвестиционной активности предприятия как реципиента специфических инвестиций в форме человеческого капитала: в рамках этого процесса осуществляется поиск потенциальных работников-инвесторов, а также согласование интересов и предпочтений участников инвестиционной сделки.

Здесь видно и отличие подхода, свойственного маркетингу персонала, от указанного выше инвестиционного подхода в рамках классической теории Human Capital, - в частности, в исследовании А.В. Болотина «Организацион-

ная модель взаимодействия инвесторов и реципиентов инвестиций» продемонстрировано, что можно вести речь о двух принципиально различных видах инвестиционного мышления (поведения): кредитном и собственно инвестиционном [7].

Кредитное мышление на рынке труда (свойственное, в частности, по нашему мнению, экономическому подходу к управлению персоналом) характеризуется следующим: предприятие инкорпорирует работника и финансирует его деятельность в целях организации дополнительного выпуска продукции и дополнительных денежных потоков, - подчеркнем, что персонал здесь рассматривается предприятием как нейтральный ресурс, средство для достижения целей, соответствующих некоторой выделенной системе ценностей (по Саймону), и предприятию здесь важно априори иметь стандартное качество процесса, в который вкладываются деньги: работник нанимается с опытом, отношения строятся подобно реализации бизнес-плана с дисконтированными денежными потоками и эффективностью в стоимостном выражении, работник делает вклад в деятельность предприятия с теми же мотивами.

В формировании кредитного мышления не последнюю роль играет и тот факт, что, как отмечает Г. Саймон, тип разделения труда в организациях определяется уже существующей в обществе специализацией, придающей процессу организационного инжиниринга автоматической характер [8]. Если организации требуется конкретный навык, она просто нанимает человека, который имеет этот навык

в комплекте с другими сопутствующими необходимыми навыками, и наоборот: наличие на рынке тех или иных специалистов зачастую определяет организационную структуру и выбор способа производства на предприятиях. «Как только человек принят на работу, его функция автоматически определилась, - пишет Саймон о традиционном подходе к найму персонала. - Большинство действий, которые работники совершают в организации, предопределено комплексом их навыков» [8].

В этом случае структура сделки относительно проста как в смысле обмена правами собственности, так и в аспекте триады Барта (хотя и не проста в философском смысле). При «кредитовании» практически никогда не идет речь о конкретном определении объекта инвестиций, можно даже сказать (в духе австрийской школы или П. Самуэльсона: производительность капитала есть производительность самого времени), что средства здесь инвестируются во время, обладающее помимо направления (монотонная, строго возрастающая функция) набором специфических экономических качеств, поверяемых при помощи специальных инструментов анализа. Соответственно суппорт или горизонт возможностей сделки здесь определяется выбором условий дисконтирования, а вариант определяется графиком платежей по кредитному договору, или в нашем случае чистым дисконтированным доходом от деятельности работника (с учетом вероятностных аспектов).

Дело не меняет и так называемое «проектное» кредитование, поскольку

номинальный объект сделки никогда не является самостоятельным, реальным объектом инвестиций, но имеет значение только с точки зрения дополнительного, качественного определения мультиплицирующего экономикотемпорального эффекта. В этом, собственно, заключается принципиальный недостаток теории Human Capital Development (доставшийся ей в наследство от прародительницы – неоклассической экономической теории): персонал в данном случае редуцируется до нейтрального средства производства, однако отличия одного от другого очевидны и даже тривиальны, - при реконструкции оборудования не требуется получать его согласия, не нужно разрабатывать сложные системы его мотивации, оборудование, как правило, стандартно реагирует на воздействия, наконец, оно не может в один прекрасный день самостоятельно покинуть рабочее место навсегда.

Таким образом, дело здесь не только и не столько в «нарушении» принципов гуманизма, сколько в признании того факта, что возможности строгого, формального характера исследований в рамках теории человеческого капитала ниже, чем принято обычно считать. Комплекс неопределенностей, только малая часть которых перечислена выше, ставит под вопрос саму возможность использования классического инвестиционного подхода к управлению персоналом в рамках данной парадигмы.

Кроме того, важной особенностью инвестиций в человеческий капитал - и в форме человеческого капитала - является поэтапность этого процесса.

Другими словами, человеческий капитал никогда не поставляется сразу, а словно бы поступает по частям в привязке к конкретным промежуточным целям. Характер промежуточных целей зависит, в том числе, от стадии развития компании и от темпоральных характеристик работника. По нашему мнению, в данном случае целесообразно использовать для обозначения этих целей принятое в инвестиционном венчурном анализе понятие «стоимостные триггеры» [3]. Мониторинг событий достижения данных триггеров может служить инструментом (взаимной) оценки эффективности инвестиционной трудовой сделки. Именно факт поэтапности взаимодействия субъектов трудовых отношений усиливает тезис о взаимных инвестиционных отношениях между работником, рассматриваемых в глобальном смысле (в отличие от купли-продажи труда как специфического товара в неоклассической теории).

В данном – собственно инвестиционном - случае имплицитная структура сделки может быть сложнее, а налагаемые на сделку телеологические смыслы гораздо богаче.

Приведем пример из сферы финансов: предприятие-инвестор, покупая в той или иной форме определенный бизнес, может полагать в качестве цели инвестиций приобретение прав собственности на земельный участок, занятый производством покупаемого предприятия. В данном случае в качестве реального объекта инвестиций выступает земельный участок, а непосредственно приобретаемое предприятие является инструментом инвестиций.

Кроме того, как указывалось выше, пару «объект-инструмент инвестиций» можно расширить до бартовской триады, включая в орбиту инвестиционного анализа и намерения инвестора в отношении объекта инвестиций. Для этого целесообразно выделить следующие виды объектов инвестиций: а). бизнес как процесс; б). конкретные активы. Следует также подчеркнуть, что инвестиционное мышление (и соответственно, инвестиционная сделка) неизбежно и постоянно продуцирует коннотативные смыслы, связанные, в том числе и с неполнотой контрактов. Семиотическая триада Барта позволяет внести определенность в смысловое поле инвестиционного процесса при помощи выделения в инвестиционной сделке следующих структурных элементов: объект инвестиций – непосредственно актив в своем конкретном выражении, суппорт – способ использования актива, вариант – тот конкретный процесс, вид деятельности (бизнеса), который даст возможность использовать этот актив с определенной эффективностью. Вариант здесь определяет сам смысл объекта, но без суппорта трансдукция смысла объекту и объективирование смысла невозможны, суппорт несет важную посредническую функцию. Возможны, однако, и операции смещения данных позиций, усложнения их архитектуры.

Вновь приведем пример возможного положения дел на инвестиционном рынке. Покупая, например, здание (объект инвестиций), инвестор воспринимает свое приобретение через призму возможностей его использования (суппорт) – сдать в аренду, организовать собственное производство, внести

объект в качестве доли в уставный капитал и т.д., наконец, он может принять решение передать здание по лизинговой сделке компании, производящей одежду для массового рынка (вариант), поскольку считает данное направление бизнеса и данную форму взаимодействия наиболее перспективными.

В рамках трудовых отношений объектом инвестиций (инвестирование здесь, в общем, рассматриваем как использование возможностей инвестора для создания новых возможностей реципиента инвестиций [15]) для потенциального работника является его собственный профессионально-деятельностный профиль, включающий в себя весь комплекс характеристик – личностных и социальных – значимых с точки зрения профессиональной ориентации человека. Однако в качестве объекта инвестиций человек является лишь потенцией профессиональной деятельности, конкретное осуществление данных потенций возможно только при выборе варианта – предприятия, предлагающего работнику уникальный хронотоп или паттерн-локус (обобщение понятий «рабочее место» и «компетенции») профессиональной деятельности. Реализация варианта в свою очередь возможна при наличии суппорта – организационно-институционального поля согласования намерений и действий работника и предприятия; поля, определяющего возможности, альтернативные траектории, формы сделки с точки зрения институциональных условий и транзакционных издержек.

Объектом инвестиций для организации в свою очередь, по нашему

мнению, никогда не является потенциальный или действующий работник вообще, сам по себе (в то же время теория человеческого капитала зачастую трактует инвестиционный процесс именно таким образом). Средства здесь инвестируются в упомянутый выше паттерн-локус, то есть в необходимое для общей эффективной деятельности предприятия функциональное звено со всем комплексом характеристик и связей. Однако, как и в случае с работником, объект является лишь набором возможностей реализации заложенной в него деятельности (модель рабочего места, компетентностная модель). Осуществляются эти возможности в рамках того или иного варианта, формируемого при помощи конкретного работника, занимающего этот паттерн-локус. Между объектом и вариантом вновь возникает суппорт, определяющий вектор альтернативных траекторий и форм реализации сделки.

Таким образом, изложенная концепция предполагает, что работник мотивируется к приложению усилий для создания объекта инвестиций предприятия – актива в виде рабочего места или паттерн-локуса в организационной системе, предприятие в свою очередь предлагает работнику вариант использования этого паттерна в конкретном бизнесе с конкретными результатами, формируя объект инвестиций работника. Инвестиционное мышление здесь предполагает достижение синергетического эффекта: процессы инвестирования взаимны, инвестиционные потоки идут как от предприятия к работнику, так и от работника к предприятию. Выбор инициального или терминального

звена в данном случае, по нашему мнению, является ситуативным.

Одна из основных проблем в данной инвестиционной модели заключается в определении суппорта «посредника»: оператора согласования, координации смыслов и намерений инвестора-работника и реципиента-предприятия (и наоборот). Ведь работник, например, инвестирует здесь не способность к труду, не абстрактные усилия, а конкретный паттерн-локус, который еще надо создать в кооперативной деятельности предприятия и работника. Предприятие в свою очередь нуждается не в базовом активе работника, - его профессиональных знаниях, умениях, навыках, даже компетенциях, а в эффективно действующем паттерне-локусе, создаваемом опять же совместной деятельностью.

То есть трудовые отношения, как инвестиционный процесс, оказываются не непосредственными, но принципиально опосредованы и структурированы. В этом опосредовании в снятом виде участвуют в трудовых процессах и другие субъекты маркетинговой инфраструктуры рынка труда: организации-партнеры, кадровые агентства, образовательные учреждения, клиенты, государство, общественность. Конечно, конкретная трудовая обстановка определяет сам смысл паттерна-локуса, а работник, как потенциальный демиург рабочего места, дает возможность осуществиться смыслу рабочего места, но, как указывалось выше, без посредника трансдукция смысла объекту и объективирование смысла не возможны, суппорт не есть эфемерная функциональная связь, но, по сути, есть основа осуществления инвестици-

онной сделки в сфере человеческого капитала, - и собственно реализация этой посреднической функции как раз и возможна в рамках маркетинга персонала.

Отношения работника и предприятия в данном случае можно представить в виде следующей диаграммы (подобной коммутативной диаграмме теории категорий [9]) – (рис.1).

возможностей (объекта) инвестиционной сделки в конкретный вариант инвестиционной сделки с точки зрения одного из участников взаимодействия. При этом морфизм $S1$ определяет внутреннюю согласованность инвестиционного пространства работника, а морфизм $S2$ - внутреннюю согласованность инвестиционного пространства организации;

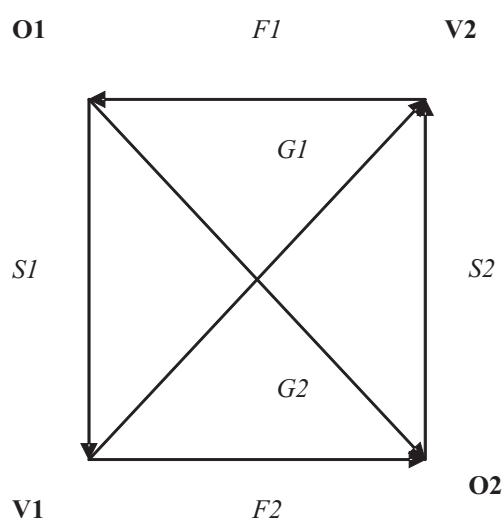


Рис.1: Коммутативная диаграмма инвестиционного процесса на рынке труда,

где $O1$ – объект инвестиций работника, $O2$ – объект инвестиций предприятия, $V1$ – вариант инвестиций работника, $V2$ – вариант инвестиций предприятия, $S1$ – оператор морфизма инвестиционного пространства работника (суппорт1), $S2$ - оператор морфизма инвестиционного пространства предприятия (суппорт2), $F1, F2$ - операторы одноуровневых (естественных) морфизмов инвестиционного межсубъектного пространства работника и предприятия, $G1, G2$ - операторы разноуровневых (структурно-семиотических) морфизмов инвестиционного межсубъектного пространства работника и предприятия.

Как следует из диаграммы, связи или морфизмы между объектами категории инвестиционных процессов в сфере трудовых отношений могут быть трех видов (направления стрелок - ситуативные, любая стрелка предполагает возможность ко-стрелки):

■ интросубъектные, - определяющие набор альтернатив трансформации

■ интерсубъектные «естественные», - по существу, «объект» инвестиций для одного субъекта взаимоотношений совпадает с «вариантом» инвестиций для другого субъекта взаимоотношений и наоборот, что и определяет условно «естественный» характер этих морфизмов. Проблема здесь заключается в согласовании общих условий и

параметров инвестиций с учетом внутренней согласованности акторов. Следует также указать, что морфизм F1 определяет отношение потенциала работника с предполагаемой компетенцией работника (выделенной формой реализации потенциала), а морфизм F2 определяет отношение потенциала рабочего места с возможностями реализации работником своих потенциалов;

■ **интерсубъектные структурно-семиотические**, - именно данный вид связей способен обеспечить глобальную коммутативность инвестиционных процессов. Действительно, «перекос» в структурно-семиотической архитектуре инвестиционной сделки может приводить, как будет показано ниже, к существенным (часто негативным с точки зрения эффективности) последствиям для взаимодействия субъектов. Однако структурно-семиотические морфизмы все же будут позволять сделке осуществляться. Следует отметить, что оператор G1 («вариант-вариант») в большей степени определяет неформальные институциональные аспекты сделки, а оператор G2 («объект-объект») – определяет формальные институциональные качества контракта.

Многоаспектный характер связей позволяет выделить и основную проблему данных процессов: обеспечение коммутативности диаграммы, поскольку эффективное взаимодействие работника и предприятия предполагает принципиальное совпадение с точностью до морфизмов инвестиционных пространств субъектов. Соответственно возникает вопрос: не может ли теория категорий помочь в формализа-

ции описываемых процессов? Попытаемся дать ответ на этот вопрос.

Выбор теории категорий связан в данном случае с двумя существенными обстоятельствами:

■ **во-первых**, здесь важно то, что объект в теории категорий существует только для морфизма (превращения), без морфизмов говорить об объектах бессмысленно. Теория категорий - это деятельностная онтология, это онтология меняющегося мира. Теория категорий в некоторой степени развивает теорию типов Б. Рассела: онтология сущностей переходит в онтологию отношений. В экстремальном случае в рамках данной теории сущностей может не быть вообще, - остаются одни отношения, которые существуют и изучаются сами по себе.

■ **во-вторых**, согласование деятельностей (процессов) субъектов рынка труда не должно быть сложным, иначе трансакционные издержки осуществления сделок оказались бы слишком большими, поставив под вопрос саму возможность взаимодействия. Следовательно, стоит предположить, что согласование происходит не по всему множеству содержаний целевых и критериальных полей, которые у рассматриваемых субъектов слишком различны, как указывалось выше, а в качестве структурных преобразований, с которыми и работает теория категорий.

Здесь следует отметить также, что согласование по цене, которое в соответствии с неоклассическими моделями является, казалось бы, идеальным кандидатом на роль «посредника», не может считаться единственным методологическим вариантом обеспечения

взаимодействия, поскольку происходит в рамках ценностного постулата нейтральности труда (труд, как средство обеспечения последующего потребления, средство, предполагающее тяжесть труда, ценность, предельную полезность свободного времени).

Одна лишь цена может рассматриваться в качестве суппорта (в предложенной терминологии) трудовых отношений при условии абсолютной нейтральности труда («кредитное» взаимодействие), другой крайностью является идиофилический (по субъективным уникальным критериям) выбор партнера. В реальности процесс, по нашему мнению, лежит между двумя этими экстремумами. Можно даже говорить о некоей шкале соотношения критериев цены и прочих критериев при оценке субъектами возможности заключения контрактов, что заставляет считаться с необходимостью поиска иного, обобщающего (или, по крайней мере, дополняющего) критериального механизма обеспечения взаимодействия субъектов рынка труда, нежели величина заработной платы или цены на прочие факторы производства.

Отметим, таким образом, что теория категории в данном случае хорошо подходит для формализации процессного подхода к инвестициям в сфере человеческого капитала, поскольку, повторим, объектов теории категорий без морфизмов не существует, то есть теория категорий описывает становящийся мир. Однако приведенную выше схему и последующие диаграммы все же следует воспринимать в качестве иллюстраций, но не в качестве формализмов, имеющих строгий математический смысл.

Немаловажное значение при таком подходе имеет маркетинговая составляющая взаимодействия: определение, идентификация субъектов инвестиционного процесса, - ведь отнюдь не всегда намерения, структура инвестиционного пространства реципиента или источника инвестиций находятся на поверхности, при этом мотивационный, транзакционный, информационный аспекты инвестиционной сделки напрямую зависят от правильного определения ценностного поля субъектов инвестиционной сделки, обуславливающего, в свою очередь, структуру инвестиционного поля.

Для решения данной проблемы нами была предпринята – в ориентации на указанную выше работу А.В. Болотина - попытка типологизации предприятий-реципиентов специфических инвестиций в форме человеческого капитала на основе моделей их инвестиционного поведения с точки зрения характера взаимодействия с работниками, как потенциальными инвесторами (поскольку именно такое позиционирование участников трудовых процессов характерно для маркетинга персонала).

Проведенные исследования позволили выделить следующие основные типы инвестиционного поведения и соответствующие им типы предприятий как потенциальных реципиентов инвестиций в форме человеческого капитала (рис.2).

1. Предприятия, руководствующиеся принципом инвестиционного изоляционизма (рис.3), в качестве главного, а зачастую и единственного источника инвестиций в форме человеческого капитала рассматривают собственные внутренние ресурсы,

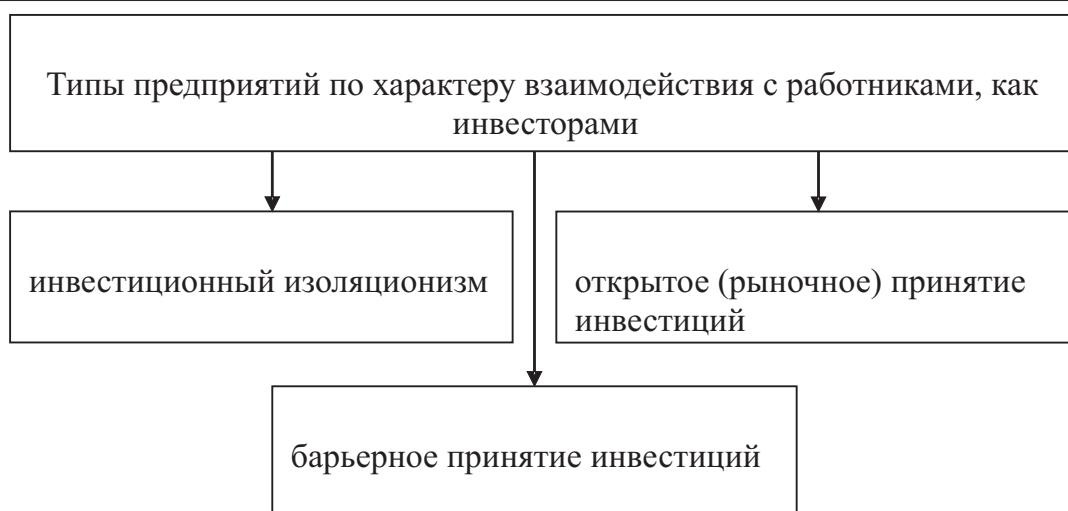


Рис.2: Основные типы предприятий - потенциальных реципиентов специфических инвестиций в форме человеческого капитала.

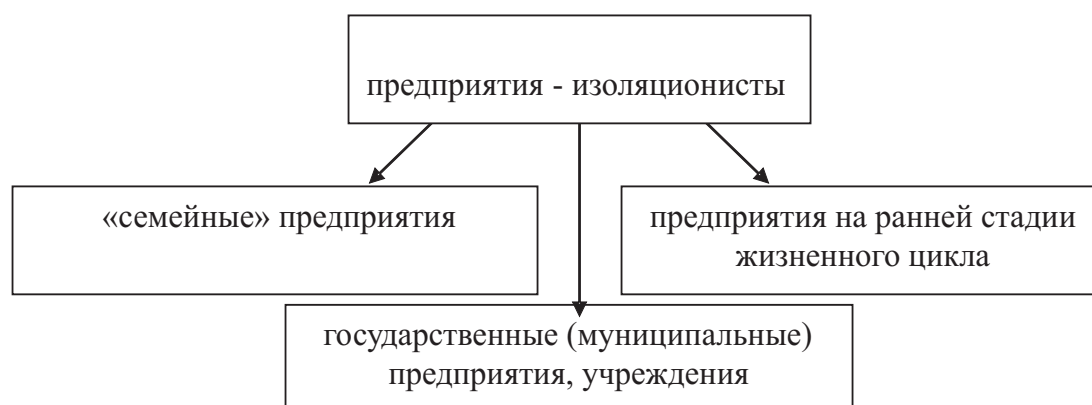


Рис.3. Основные подтипы предприятий, придерживающихся инвестиционного изоляционизма.

формируемые в первую очередь за счет развития (инвестирования) имеющих сотрудников и самоинвестирования вне зависимости от организационных позиций персонала.

Основным мотивом инвестиционного изоляционизма является безусловное стремление сохранения существующей организационной структуры, структуры управления предприятием в достаточно длительной перспективе. В данной группе в основном представлены предприятия, контроль над которыми осуществляется, как правило,

небольшим анклавом физических лиц, аффилированных друг с другом («семейные предприятия»). Собственниками таких предприятий максимизируется не прибыль, а личная удовлетворенность (в том числе, в форме дохода), получаемая от участия в бизнесе, желаемые границы которого определяются личными жизненными стратегиями ключевых собственников.

Таковыми также являются вновь организованные предприятия, находящиеся на ранних стадиях своего жизненного цикла. Причиной их инвести-

ционного изоляционизма является фактическая недоступность внешних трудовых ресурсов, отвечающих необходимым качественным характеристикам, но являющихся слишком «дорогими» для таких организаций. Однако существенной особенностью этих предприятий является их преимущественная ориентация на значительный рыночный рост, что, в отличие от «семейных предприятий» первого подтипа, предопределяет возможность смены ими типа инвестиционного поведения и перемещения самих предприятий по мере роста в другую группу данной классификации.

Третьей разновидностью предприятий данного типа являются государственные предприятия, учреждения. Возможность привлечения ими максимально эффективного человеческого капитала затруднена законодательно, хотя и не исключена.

С точки зрения указанной выше семиотической триады Р. Барта инвес-

тиционные процессы в трудовых отношениях на данных предприятиях можно охарактеризовать следующим образом. Для предприятия-изоляциониста характерна диффузия объекта инвестиций и варианта инвестиций, то есть, по сути, теряется дифференциация этих важных элементов инвестиционного процесса, но при этом смысловая нагрузка перераспределяется в пользу варианта инвестиций - с точки зрения предприятия происходит отождествление работника и конкретного локус-паттерна, занятого этим работником: $(VO)S$. При этом результат конъюгации объекта и варианта инвестиций становится новым вариантом, а суппорт «выводится за скобки» инвестиционной сделки, - ему придается статус «естественных» условий существования работника в рамках региональной «семейной» онтологии (по Гуссерлю). Коммутативная диаграмма тогда принимает следующий вид (рис. 4):

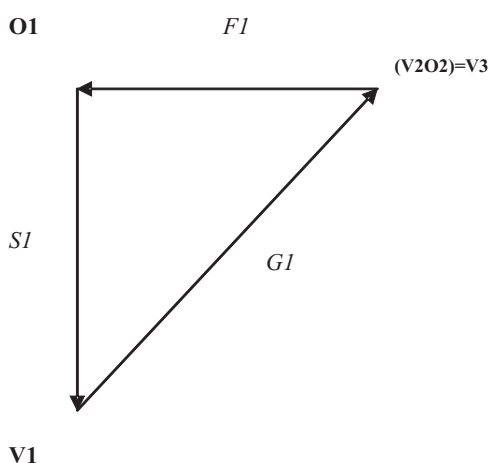


Рис.4. Коммутативная диаграмма инвестиционного изоляционизма,

где $O1$ – объект инвестиций работника, $O2$ – объект инвестиций предприятия, $V1$ – вариант инвестиций работника, $V2$ – вариант инвестиций предприятия, $V3$ – итог конъюгации объекта и варианта инвестиций предприятия, $S1$ – оператор морфизма инвестиционного пространства работника (суппорт1), $F1$ - оператор естественного морфизма инвестиционного межсубъектного пространства работника и предприятия, $G1$ - оператор структурно-семиотического морфизма инвестиционного межсубъектного пространства работника и предприятия.

Как видно из рисунка, оператор структурно-семиотического морфизма $G1$ здесь совпадает с оператором естественного морфизма и суппортом предприятия, следовательно, предприятию с таким типом поведения соответствует работник, принимающий условие тождественности себя, как поля трудовых потенций, с исключительным вариантом реализации этих потенций – конкретным рабочим местом на конкретном предприятии. (Попутно заметим, что в данном случае будет происходить ограничение мобильности труда, то есть будут налагаться существенные ограничения на возможности работника по альтернативному использованию своего потенциала (вне рамок данного предприятия)).

Крайним вариантом таких отношений будет идиофилическое взаимодействие субъектов, как и было указано выше, которое можно представить в виде линейной диаграммы: $(V'1) \rightarrow (V'2)$, где стрелка будет обозначать три недифференцированных вида морфизмов: суппорт, естественный и структурно-семиотический. Неформальные коммуникации и вне рыночные критерии принятия решений будут играть здесь решающую роль. При этом, пользуясь концептами О. Уильямсона, можно заметить: специфичность активов сторон такого инвестиционного процесса с течением времени будет неуклонно повышаться, поскольку альтернативные издержки в свою очередь будут уменьшаться. Последствия от внедрения такого дизайна контракта будут трудно предсказуемыми.

2. Под барьерным принятием инвестиций в форме человеческого

капитала мы понимаем такой тип инвестиционного поведения, при котором предприятие-реципиент стремится привлечь трудовые инвестиционные ресурсы на условиях, ограничивающих права и интересы инвесторов и/или отвергающих активную роль инвестора-сотрудника в организационном процессе. Отметим, что в данном случае речь, как правило, идет не о нарушении юридически закрепленных прав персонала, норм трудового законодательства, а об отрицании или существенном ограничении возможности активного участия инвестора-работника в управлении и принятии решений относительно различных аспектов деятельности предприятия-реципиента.

Как и в случае с инвестиционным изоляционизмом, основным стимулом формирования данного типа инвестиционного поведения является стремление сохранения существующей организационной структуры, структуры управления. Главное же отличие и существенная черта данного типа состоит в том, что, неизменность структур носит относительный характер, т.е. допускается возможность определенных изменений, но только в таком объеме, который не позволяет работнику-инвестору оказывать существенное влияние на деятельность реципиента.

Существенным отличием являются также внутренние причины, приводящие к «консервации» структуры управления. Для собственников предприятий первого типа принципиальным является сохранение личной удовлетворенности, прежде всего в форме личного участия в организационных процессах. Собственников же

предприятий второго типа интересует в первую очередь сохранение возможности абсолютного контроля над предприятием, но при обязательном учете такой весьма значимой для них ценности как эффективность (экономическая).

Данным фактом обусловлена неоднородная структура кадровых предпочтений таких предприятий: разным организационным позициям может соответствовать различная маркетинговая политика – барьеры в некоторых организационных областях могут быть ослаблены для обеспечения технической эффективности. Таким образом, предприятия данного типа могут осуществлять дискриминацию на внутреннем рынке, приводящую, в том числе к разнице в заработной плате. В целом же данный тип инвестиционной политики весьма схож с «кредитными» отношениями на рынке труда.

Семиотически такой вид трудовых инвестиционных отношений можно охарактеризовать следующим образом. Для предприятия с барьерным типом принятия инвестиций также будет характерна диффузия объекта и варианта инвестиций, однако, уже с точки зрения объекта, - $(OV)S$ – с образованием нового объекта – результата указанной конъюгации. При этом суппорт здесь также выносится за скобки, принимая на этот раз форму положений формального контракта, который таким образом абсолютизируется. Коммутативная диаграмма в этом случае примет такой вид (рис. 5):

Как видно на диаграмме, здесь также оператор структурно-семио-

тического морфизма (но уже $G2$) совпадает с оператором естественного морфизма и суппортом предприятия, следовательно, предприятию с таким типом поведения соответствует работник, готовый воспринимать себя в качестве абсолютно заменяемого функционального элемента рабочего места, целиком формируемого предприятием.

В предельном случае, в соответствии с изложенным выше, инвестиционные отношения в рамках «барьерного» инвестирования редуцируются до «кредитного» взаимодействия, то есть взаимодействия, основанного на представлении о труде с одной стороны, и персонале с другой стороны, как о нейтральных средствах достижения заданных целей: потребления - для работника, выпуска - для организации. Линейная схема здесь будет выглядеть так: $O'1 \rightarrow O'2$. Заработная плата и формальные коммуникации при таком функционалистском подходе играют в согласовании интересов сторон контракта решающую роль. Специфичность активов сделки будет нормативно полагаться сторонами минимально возможной для данных институциональных условий.

3. Открытое или рыночное принятие инвестиций в форме человеческого капитала, как особый тип инвестиционного поведения и особый характер взаимодействия инвестора-работника и реципиента-предприятия, предполагает высокий уровень «включенности» инвестора в деятельность предприятия-реципиента. Говоря языком Д. Норта, процессы ограничения возможностей и обеспечения ренты, свойственные предыдущим типам инвес-

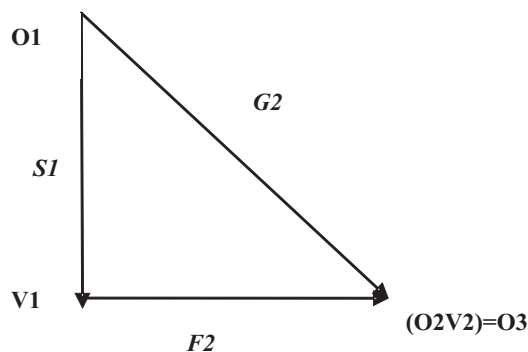


Рис.5. Коммутативная диаграмма барьерного принятия инвестиций,

где $O1$ – объект инвестиций работника, $O2$ – объект инвестиций предприятия, $V1$ – вариант инвестиций работника, $V2$ – вариант инвестиций предприятия, $O3$ – итог конъюгации объекта и варианта инвестиций предприятия, $S1$ – оператор морфизма инвестиционного пространства работника (суппорт1), $F2$ – оператор естественного морфизма инвестиционного межсубъектного пространства работника и предприятия, $G2$ – оператор структурно-семиотического морфизма инвестиционного межсубъектного пространства работника и предприятия.

тиционных взаимодействий, заменяются здесь принципами доступности и свободной конкуренции. Семиотическая характеристика данного вида инвестиционных отношений представляет собой структурно нормальный случай – OSV (VSO).

Реализация подобных стратегий, в свою очередь, возможно только в рамках управленческих процедур маркетинга персонала. Таким образом, цепочка условий открытого взаимодействия реципиента с инвестором выглядит следующим образом (рис.6):

Впрочем, и предприятия, придерживающиеся принципов изоляционизма и барьерного принятия трудовых инвестиций, также могут применять методы маркетинга персонала, так как последний предполагает не только и не столько изучение и сегментирование рынка потенциальных потребителей рабочих мест или позиционирование себя как привлекательного работода-

ля, сколько определение возможностей и способов согласования интересов работника-инвестора и организационного реципиента в духе указанной выше семиотической триады.

По нашему мнению, уместно здесь также отметить следующее: предложенные принципы классификации организационных систем по способу реализации инвестиционных процессов в сфере человеческого капитала в целом соответствуют следующей принятой дифференциации кадровых политик:

- открытая кадровая политика, характеризующаяся прозрачностью для потенциальных сотрудников на любом уровне;
- закрытая кадровая политика, характеризующаяся ориентацией на внутренние трудовые ресурсы.

Кроме того, несомненно, затрагиваются здесь и принципы управления персоналом на различных стадиях



Рис.6. Цепочка процесса открытого взаимодействия реципиента с инвестором.

жизненного цикла организации: формирование, развитие и т.д. Действительно, стратегия работы с персоналом должна пересматриваться и меняться по мере того, как организация проходит через разные стадии жизненного цикла.

Вообще в данном случае можно провести немало параллелей с теорией управления персоналом и теорией организации: важны здесь и организационное поведение, и структура организации, и организация кадрового менеджмента, и способ совместной деятельности. Однако предложенная в настоящей статье типология, на наш взгляд, полнее учитывает маркетинговую составляющую кадрового менеджмента, которая в свою очередь является центральным, системообразующим элементом управления организационной системой.

Указанные выше аспекты функционирования организационных систем с учетом некоторых элементов управления персоналом можно, например, представить в виде следующей матрицы (табл. 1).

Существенным элементом деятельности здесь будут являться способы определения множества тех потенциальных работников или реципиентов специфических инвестиций, с которыми у данного инвестора или реципиента согласование инвестиционных целей может быть осуществлено наиболее эффективным способом.

В целом совокупность препятствий к взаимодействию и, как следствие, возможных инвестиционных решений, принимаемых субъектами инвестиционного рынка, может быть представлена табл. 2.

Таблица 1

Матрица элементов управления персоналом

Стадия жизненного цикла организации / Тип инвестиционной политики в сфере человеческого капитала	Формирование организации	Рост организации	Стабилизация	Спад (кризис)
Инвестиционный изоляционизм (первый подтип)	Закрытая кадровая политика	Закрытая кадровая политика	Закрытая кадровая политика	Закрытая кадровая политика
Инвестиционный изоляционизм (второй подтип)	Закрытая кадровая политика	Гибридная кадровая политика	Открытая кадровая политика	Гибридная кадровая политика
Барьерный тип принятия инвестиций	Закрытая кадровая политика	Гибридная кадровая политика	Гибридная кадровая политика	Закрытая кадровая политика
Открытое (рыночное) инвестирование	Открытая кадровая политика	Открытая кадровая политика	Открытая кадровая политика	Открытая кадровая политика

Таблица 2

Матрица элементов управления персоналом

Субъекты	Инвесторы	Реципиенты
Критерии		
инвестиционные цели	размещение инвестиционных ресурсов в форме человеческого капитала	привлечение инвестиционных ресурсов в форме человеческого капитала
основные препятствия достижения целей	<ul style="list-style-type: none"> – низкая информированность о предприятиях - потенциальных объектах инвестирования; – сложности в сопоставлении информации о предприятиях - объектах инвестирования; – отсутствие четких механизмов и гарантий реализации инвестиций в предприятие 	<ul style="list-style-type: none"> – низкая информированность о круге работников - потенциальных инвесторов; – отсутствие четких представлений о типе целевого работника-инвестора; – инвестиционные барьеры.
основные решения, направленные на достижение целей	<ul style="list-style-type: none"> – формирование маркетинговой модели взаимодействия с предприятиями-реципиентами; – использование методик анализа реципиентов/объектов инвестирования, обеспечивающих поддержку принятия решений 	<ul style="list-style-type: none"> – формирование маркетинговой организационной модели взаимодействия с работниками-инвесторами; – использование маркетинговых методик, позволяющих определять тип целевого инвестора

В заключении, по нашему мнению следует подробнее остановиться на вопросе о соотношении представлен-

ного подхода и неоклассической экономической теории рынка труда.

В соответствии с методологи-

ческим подходом Л. Роббинс [10], можно выделить четыре признака, которые определяют деятельность на рынке труда (впрочем, как и любую экономическую деятельность):

- множественность целей;
- иерархичность целей;
- ограниченность ресурсов;
- наличие альтернативных возможностей использования ресурсов (проблема выбора).

Данные принципы в целом соответствуют трем тезисам Г. Фитцпатрика, характеризующим неоклассическую экономическую теорию:

- альтернативный анализ, обуславливающий выбор;
- маржинализм, предполагающий возможность оптимизации;
- убывающая предельная полезность, определяющая существование оптимума.

Так или иначе, но принятие решений субъектами рынка труда, будь то работник или организация, в рамках классического подхода в целом отвечает указанным выше тезисам. Здесь следует добавить только несколько известных фактов из классической теории спроса и предложения труда:

- спрос на труд является производным спросом;
- спрос на труд определяется условиями и параметрами процесса производства;
- спрос на труд зависит от цены на труд и других факторов производства.

Интересно, что предложение труда неоклассическая теория в основном ставит в зависимость от двух факторов:

цены труда (величины заработной платы) и ценности свободного времени. Однако если досуг homo economicus рассматривать (вслед за Г. Саймоном) как процесс потребления, можно заметить, что и предложение труда подчиняется и зависит от тех же условий:

- предложение труда является производным (от нужд потребления);
- предложение труда определяется условиями и параметрами процесса производства (воспроизводства способности к труду в ходе потребления);
- предложение труда зависит от цен на товары, входящие в функцию потребления работника, и зависит от взаимоотношения этих товаров (заменяемость и т.д.).

Мы видим, что и в том, и в другом случае труд воспринимается одинаково – как нейтральный фактор производства (потребления). При таком подходе, в общем, бессмысленно расширять набор факторов или переменных в функциях спроса на труд и предложения труда. Ни дух протестантизма, ни социальная ответственность не изменят сути данной модели, но лишь усложнят стройные математические расчеты эластичности, эффектов замены или компенсированного спроса на труд.

Дело в том, что в неоклассическом подходе никогда не идет речь о структуре осуществляемого взаимодействия, но лишь о функциональной зависимости выделенных ключевых параметров, а также двух основных предположениях: рациональных ожиданиях той или иной степени

полноты и репрезентативном агенте; при этом преобразование в структуру – именно то, что позволяет стихийным процессам трансформироваться в процессы рыночные, то есть системные – остается за скобками.

Рассмотрим понятие «преобразование в структуру» подробнее. Преобразование в структуру исследовал, в частности, Г.Г. Гадамер в своем фундаментальном труде «Истина и метод». По мнению мыслителя, такое преобразование – это преображение, в ходе которого человеческая деятельность достигает своего завершения. Только благодаря этому преобразованию деятельность достигает уровня идеальности, так что она может мыслиться как таковая и пониматься как таковая. Только в этом случае выказывается ее отделенность от деятельности субъектов, от акцидентального, окказионального, случайного, и деятельность состоит в чистом явлении того, что делается. «Деятельность как таковая, в том числе и непредсказуемость импровизации, принципиально повторима и в этой мере постоянна. Ей присущ характер произведения, «эргона», а не только «энергейи» и в этом смысле я и называю ее структурой» – пишет Гадамер [11].

Деятельность — это структура; данный тезис утверждает, что вопреки своей процессуальной ограниченности, она выступает как значимое целое, которое, будучи таковым, не является сингулярностью, «чудом», но может быть представлено повторно, а смысл его доступен пониманию. Однако и структура — деятельность,

так как вопреки своему идеальному единству обретает свой полный смысл только в процессуальности, уникальном осуществлении при уникальных обстоятельствах. «То, что мы назвали структурой, остается таковой в той мере, в какой изображается в виде смыслового целого, которое не существует само по себе, встречаясь при этом в случайном для него опосредовании, но обретает именно в опосредовании свойственное ему бытие» – замечает немецкий мыслитель [11].

Обязательную черту любой сделки как раз и составляет именно то, что она содержит указание на структуру процесса и тем самым подчиняется критерию правильности, опирающемуся на эту структуру, а не замыкающемуся в субъективности суждений акторов. Это подтверждается даже частными экстремальными случаями совершенно искажающего осуществления контракта. Оно (осуществление) и осознается как искажение вопреки тому, что сделка задумана и определена именно как структура, но не как произвольное решение одного из участников сделки.

Здесь мы встречаемся с важной проблемой: отдельные субъекты действуют на целое причинно-линейным способом – каждый субъект трудовой сделки внешне преследует свои и только свои интересы. Каким образом можно перейти от индивидуальных практик к целому? Во-первых, можно рассматривать практику целого как сумму практик компонентов. Но этот подход редуцирует единство, то есть

одновременный многосубъектный процесс сводит к изолированным случаям линейного взаимодействия простых процессов с огромным набором прямых и обратных связей [12]. В данном случае, как было замечено выше, остается либо выбрать и назвать главными весьма небольшое количество критериев согласования (например, заработную плату и свободное время), либо «утонуть» в бесконечном количестве взаимосвязанных факторов.

Во-вторых же, детерминизм можно заменить комплексной кондициональностью преобразования в структуру, определяющего, по Лейбницу, «совозможное сочетание» пространств акторов.

Деятельность человека в данном случае может быть представлена в виде итеративной формулы: «потребность 1 - (цель-средство-результат) – потребность 2- ...» [12]. В этой цепочке всегда нужно учитывать элемент отклонения от планируемой цели. Но отклонения эти не произвольны или случайны, а есть результат взаимодействия структур субъектов. В традиционных практиках это отклонение трактуется как ошибка, от которой нужно избавиться. В данном подходе отклонение является *gap*, - промежутком, горизонтом отстояния, понимания. Это интегральная составляющая, не элиминируемый фактор, определяющий, в частности, оппортунизм, сведение которого к нулю практически невозможно.

Обобщая сказанное, можно заметить, что структуру инвестиционной сделки в сфере челове-

ческого капитала можно интерпретировать в качестве своеобразного мета-институционального аспекта взаимодействия акторов. Иначе говоря, на изменения в рыночной обстановке (на рынке труда) экономические субъекты могут реагировать функционально схожим способом (минимизировать, максимизировать, замещать), но вот структурные условия деятельности этих субъектов могут быть различными, и поверхностное согласование по стандартным критериям, например, по величине заработной платы, может сопровождаться глубокими структурными рассогласованиями. В результате только сильные допущения стандартности качества субъектов взаимодействия и совершенной конкуренции могут гарантировать системе рынка труда равновесие. В реальности довольно часто сделки оказываются неудачными, по факту завершаясь взаимными деинвестированием и потерями.

Подчеркнем, что наличие структуры, глубины взаимодействия работодателей и работников подразумевает именно инвестиционный подход к трудовым процессам, а вот выявление структуры как раз способен осуществлять маркетинг персонала в силу своей сущности, направленной на планирование и осуществление структурирующих трансакций, поскольку, повторим еще раз: увеличивать набор параметров выбора (условия труда, место, время, престижность и т.д.) в данном случае бесперспективно (данные характеристики могут и должны учитываться только внутри уже заранее

определенной структуры сделки, и смысл получают они лишь в этом случае).

Управленческие теории спроса на труд указывают, например, на существование конфликта между интересами собственников, менеджеров и представителей трудового коллектива, - количество пара-метров согласования здесь могло бы быть колоссальным, однако при всем разнообразии целей, представлений, ценностей, структурно принятых решений различных типов субъектов трудовых отношений взаимодействуют (или отказывают во взаимодействии) схожим образом. Следовательно, предложенный подход (трудовые процессы как взаимные инвестиции, представимые как категории и морфизмы категорий в органи-зующей деятельности маркетинга персонала) не противоречит неоклассической теории рынка труда, но позволяет в рамках несколько иных моделей рассматривать поведение экономических субъектов на рынке труда с учетом различия институциональных сред и высокой степени индивидуализации сделок при экспликации преобразования в структуру, свойственному тем или иным типам инвесторов и реципиентов.

Например, как указывалось выше, сложная структура трудового контракта, как взаимной инвестиционной сделки, может породить множество семиотических трансформаций, искажений смысла, смысловых коннотаций и даже идиологем.

Рассмотрим структуру инвестиционного пространства работника: OSV. Объект и вариант инвестиций в

данном случае могут совпадать, образуя новый комплексный объект инвестиций, предполагающий введение нового варианта инвестиций: $\{(OV)S\} \rightarrow O1S1-V2$. Интерпретировать данную ситуацию можно следующим образом: работник рассматривает предприятие1 как средство самоинвестирования; при достижении необходимого профессионального уровня работник заинтересован выбрать в качестве варианта долговременных инвестиций предприятие 2. В случае если предприятие 1 имеет нормальную структуру инвестиционного пространства - OSV, паритет контракта будет нарушен: в данном случае можно говорить о структурно-семиотической сюръекции (рис. 7).

Предприятие1 будет перегружено инвестиционными смыслами, накладываемыми на него работником, эффективность сделки для предприятия будет снижена.

Аналогичным образом можно представить ситуацию, когда конъюгация объекта и варианта инвестиций происходит у предприятия. В данном случае предприятие рассматривает работника, как своего рода «инструмент» для создания профессионального паттерн-локуса, с намерением в будущем заменить его (работника) по тем или иным причинам на другого работника. Здесь уже работник будет перегружен инвестиционными смыслами предприятия, эффективность инвестиций для него будет под вопросом.

Наконец, возможен случай, когда конъюгация объекта и варианта у работника образуют новый вариант, предполагающий введение нового

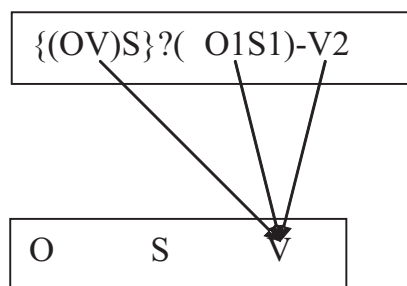


Рис.7. Сюръективное взаимодействие структурно-деформированного инвестиционного пространства работника с нормальным пространством предприятия

мета-объекта инвестиций: $\{(VO)S\} \rightarrow (V2 S1) - O1$. Здесь мы будем иметь дело уже со структурно-семиотической инъекцией (рис. 8):

свою соответствующую профессиональную компетентность.

Все описанное, конечно, вполне возможно, и может быть реализовано с

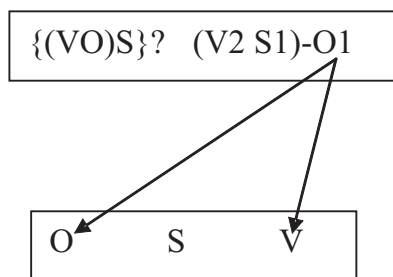


Рис.8. Инъективное взаимодействие структурно-деформированного инвестиционного пространства работника с нормальным пространством предприятия

Работник в данном случае не считает себя формально пригодным к занятию предлагаемого места, но рассчитывает, что предприятие согласится на одновременное совершенствование рабочего места и повышение квалификации работника. Если же данный пример описать, наоборот, с точки зрения организации, мы столкнемся с ситуацией, когда уже предприятие планирует инвестировать в работника, который создаст как некоторый технологический узел, так и

достаточной обоюдной эффективностью, но лишь при условии особого внимания к комплексу морфизмов - то есть различным аспектам условий и форм осуществления структурно-трансформированных сделок.

Действительно, можно сказать, что в определенной степени принимаемые субъектами решения здесь имеют форму реальных опционов – то есть форму права на те или иные действия в будущем, более того, иногда возможно и осуществление

ситуаций фактического формирования опционов на приобретение других опционов, причем важным является тот факт, что в тех или иных условиях при принятии одними субъектами сделки решения на реализацию опционного права, другие субъекты обязательно должны будут это право подтвердить. В то же время стандартная процедура подготовки трудового контракта данные аспекты совершенно не учитывает.

Следует отметить, что описанные варианты структурно-семиотической мобильности субъектов трудовой сделки подтверждаются некоторыми эмпирическими исследованиями. Так, например в [13] приведены результаты опросов, проведенных в УрФО с целью анализа причин поиска работы гражданами. Из опубликованных данных видно, что именно структурное расхождение интересов работника и работодателя не менее чем в половине случаев стали причиной расторжения трудового контракта. И даже при оценке случаев увольнений из-за неудовлетворенности денежным вознаграждением не следует забывать о сложной символической природе денег, что могло позволять опрошиваемым вкладывать в понятие «заработная плата» более глубокие смыслы, нежели просто средство для реализации потребления.

Нельзя не отметить также исследование, проведенное в рамках деятельности Лаборатории исследований рынка труда ГУ-ВШЭ [18]. Зафиксированные по результатам исследования деформации в распределении величины заработной платы на горизонтальных уровнях организации

хорошо согласуются с указанной выше гипотезой о возможности структурных семиотических деформаций в отношениях предприятия и работника с точки зрения инвестиционной парадигмы.

Приведенные примеры позволяют, помимо прочего, еще раз сравнить предлагаемый подход с классической теорией инвестиций в человеческий капитал. Дело в том, что инвестиции в человеческий капитал всегда предполагают определенный лаг отдачи, то есть риск или даже неопределенность. Сформированные же в настоящей работе подход позволяет спрогнозировать качество сделки или же дать общую качественную оценку потенциала инвестиционного процесса в достаточно короткие сроки. Скажем, в одном из известных вариантов определения приведенной стоимости работника:

$$PC = \sum [\sum R_x P(R) / (1+r)^t],$$

где: R – стоимость позиции работника, t – время, r – ставка дисконта, P(R) – вероятность занятия работником позиции R [14].

Предложенный подход может явным образом влиять именно на вероятностную составляющую P(R), что, помимо прочего, делает уместной попытку экспликации представленной позиции через призму теории организаций, в частности, в рамках моделей неполных контрактов (выбор обусловлен, в том числе стохастическим характером приведенной выше формулы).

Как указано в [16], любые

реальные способы организации оцениваются с точки зрения представленных в них достоинств и ограничений, в том числе и основанных на понятии специфичности активов. В теории неполных контрактов как раз и проводится анализ влияния неполноты контрактов на уровни специфических инвестиций. Условием неполноты контракта в рамках указанных моделей является одновременная неконтрактность (невозможность отразить в контракте) инвестиций, действий и конечных результатов. Причем, как указывает А. Скоробогатов, неконтрактность *ex ante* не исключает контрактности *ex post*, то есть возможности доопределения параметров сделки в результате дополнительных переговоров [16].

В нашем случае неполнота контракта может быть обусловлена неопределенностью объекта, суппорта и варианта специфических инвестиций (соответственно множеств возможных инвестиций, действий и результатов сделки в терминологии теории контрактов), то есть полной первоначальной некоммутативностью инвестиционного ко-пространства субъектов взаимодействия.

Можно предположить, что на практике случаи, близкие к описанному, встречаются довольно часто в силу неразвитости маркетинговой составляющей коммуникаций субъектов рынка труда. Контракт здесь заключается в ориентации на некое стандартное (пусть и определяемое субъективно) качество предмета сделки (стандартный профессиональный профиль работника, стандартные условия работы). Затем

позиции сторон в ходе реальной деятельности эмпирически доопределяются, и одна из сторон может попытаться улучшить качество сделки.

Данная ситуация, в частности, рассматривается в рамках модели неполных контрактов Тироля-Фуруботна-Рихтера [16]. Возможное улучшение качества сделки, инициированное одним из акторов, заставит тогда контрагента нести издержки, уровень которых не может, и не мог быть внесен в контракт. При этом полезность инициирующей стороны от улучшения качества может быть либо больше издержек улучшения качества, либо равна нулю.

В случае неполного контракта именно от распределения реальных прав и опционов сторон, определяемых семиотической структурой сделки, зависит, будут ли сделаны дополнительные инвестиции, и контракт будет доопределен целенаправленно, либо на доопределение контракта будет наложено «вето». Также повлияет на ситуацию наличие и распределение дополнительной ренты от доопределения: при нулевом значении дополнительной ренты сторона, несущая издержки, заблокирует такое доопределение; несправедливое с точки зрения одной из сторон контракта распределение ренты также воспрепятствует развитию отношений. Помимо прочего, несущая издержки сторона может учитывать и тот факт, что издержки на проведение доопределения контракта, проведение повторных переговоров должны быть

меньше, чем издержки на поиски более подходящего партнера, то есть вместо доопре-деления сделка может не состояться вовсе.

Кроме того, недоинвестирование в рамках трудового контракта может быть связано с предположением акторов о наличии (возможности возникновения) положительных экстерналий специфических инвестиций. Кроме эксцессов при распределении ренты (то есть случаев, когда полный результат дополнительных инвестиций одного из акторов будет тем или иным способом распределен и на внешних сделке агентов), речь здесь идет об описанном выше сюръективном взаимодействии структур инвестиционных пространств субъектов трудовых отношений, предполагающем участие (по крайней мере, потенциальное) третьей стороны. Мотивация к инвестированию в таком случае снижается из-за превышения общей полезности над частной, и сделка рискует попасть в ловушку взаимного недоинвестирования.

Следуя [16], можно заметить, что эффективными в описываемых случаях будут специфические инвестиции, наименее удаленные от оптимальных значений, обеспечиваемых полным контрактом. В качестве критерия эффективности здесь целесообразно выбрать выигрыш от доопределения контракта: если он велик, избыточное инвестирование одной из сторон (при наличии внешних эффектов) будет все же допустимым, однако если выигрыш не велик по сравнению с издержками, наилучшим будет режим, предусматривающий право «вето» на доопределение.

Продемонстрируем, однако, что решения и результаты деятельности по поводу специфического инвестирования в рамках описанного выше оптимизационного (неоклассического) подхода к моделированию неполных контрактов, все же предполагающего контракт известным и определенным *ex ante*, не в последнюю очередь будут зависеть от структурно-семиотических аспектов инвестиционных пространств акторов – что более соответствует транзакционному подходу к моделированию неполных контрактов.

Данный вывод, собственно, следует, прежде всего, из предполагаемой комплексности инвестиционного ко-пространства субъектов, – не дифференцированность структурных элементов которого как раз и будет приводить к неполноте контракта. Говоря иными словами, в рамках трудового взаимодействия «сами участники контракта в силу собственной ограниченной рациональности не смогут *ex ante* сформулировать его условия так, что бы учесть возможные ситуации в будущем посредством предписания требуемых действий» [17]. Действительно, без учета способа или вида коммутаций элементов, структурных деформаций, а также ситуативного определения инициальных и терминальных элементов взаимодействия невозможно определить вероятное распределение прав и возможностей сторон сделки в рамках неполного контракта.

Здесь до любых контрактных отношений будет важна экспликация позиционных ролей «покупатель-продавец», а также специфических

характеристик этих ролей, в противном случае вполне вероятно возникновение ситуации радикальной неопределенности, ведущей к неспособности акторов оценить ожидаемые результаты и упорядочить доступные альтернативы, что в свою очередь предопределяет возможность наступления так называемых «стратегических неожиданностей» [17], совершенно не учитываемых оптимизационными моделями неполного контракта.

Так, например, предприятие барьерного типа принятия специфических инвестиций в форме человеческого капитала будет рассматривать себя только в качестве покупателя стандартных трудовых услуг на стандартных условиях. Соответственно инициатива работника, в свою очередь видящего себя «покупателем» предприятия, по улучшению качества контракта будет принята в любом случае, но на условиях нулевых дополнительных издержек предприятия, что равнозначно экстремальной ситуации «контроль покупателя» в оптимизационных моделях неполных контрактов. Соответственно если избыточная реализация права предприятия на принятие решения без учета издержек контрагента не была согласована заранее (то есть не была обеспечена коммутативность инвестиционных пространств акторов), контракт развития не получит.

В другом случае предприятие рыночного инвестиционного типа, рассматривая себя в качестве «продавца» рабочего места, рассчитывая получить часть допол-

нительной ренты, может согласиться на доопределение контракта с работником, устанавливающим, однако, с предприятием сюръективные отношения. И вновь, в случае изначального рассогласования структур инвестиционных пространств акторов, контракт развития не получит, дополнительная рента не будет произведена вообще, конфликт приведет к чистым взаимным издержкам деинвестирования.

Таким образом, наличие веера организационных альтернатив, наличие независимого от акторов пространства, определяющего саму возможность той или иной формы неполного контракта, его доопределения, реализации оптимальных и субоптимальных стратегий, имеет, на наш взгляд, в своем основании преобразование в структуру, эксплицитировать которую, повторим, в рамках трудовых отношений можно при помощи инструментария маркетинга персонала. Именно маркетинг персонала в русле инвестиционной парадигмы способен, во-первых, обеспечить минимизацию транзакционных издержек на определение контракта *ex ante*, и, во-вторых, сделать неполный контракт *ex post* «институциональным устройством, позволяющим обеспечить гибкость и соответственно адаптируемость к меняющимся условиям» [17], то есть подготовить надежную основу для согласования сторонами процедур разрешения эксцессов изменений внутренней и внешней среды, в том числе в структурных характеристиках инвестиционных пространств самих субъектов контракта.

Первое обстоятельство (минимизация транзакционных издержек) может быть обусловлено тем, что в рамках организационно и функционально определенной системы маркетинга персонала предприятия возможно выявление (сепарация) предельных издержек получения информации о целевых аудиториях и определения предельной отдачи полученной информации, что позволяет оптимизировать расходы на информационно-аналитическую работу (по Дж. Стиглеру). Условие исследуемости информации (до совершения расходов) здесь соблюдается в случае существования крите-

риально верифицируемой модели персонал-менеджмента на предприятии.

Второе обстоятельство (обеспечение процедурной рациональности при специфическом инвестировании по Г. Саймону) обеспечивается взаимным позиционированием предприятия и работника, в том числе по различным сегментам, в ходе специфических маркетинговых коммуникаций, определяющих условия и стимулы самовыявления работников (при условии актуальной информированности предприятия о своей инвестиционной позиции в трудовых отношениях).

Список литературы

1. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. / Г. Беккер // Избранные труды по экономической теории. – М.: ГУ ВШЭ, 2003.
2. Соболева И. Парадоксы измерения человеческого капитала. /И. Соболева // Вопросы экономики. – 2009. - №10. - С.51
3. Котлер Ф., Картаджайя Х., Янг Д. Привлечение инвесторов: маркетинговый подход к поиску источников финансирования. / Ф. Котлер, Х. Картаджайя, Д. Янг - М., 2009.
4. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации. / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова – М.: Инфра-М, 2005. – С.195.
5. Шарп У.Ф., Александер Г. Дж., Бэйли Дж. Инвестиции / У.Ф. Шарп, Г. Дж. Александер, Дж.М. Бэйли - Инфра-М, 1997. – С. 979.
6. Барт Р. Система моды. / Р. Барт – М: Издательство им. Сабашниковых, 2003.
7. Болотин А.В. Организационная модель взаимодействия инвесторов и реципиентов инвестиций./А.В. Болотин//Экономика региона: - Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. - №4 - С.205
8. Саймон Г., Смитбург Д., Томпсон В. Менеджмент в организациях./ Г. Саймон, Д. Смитбург, В. Томпсон – М.: Экономика, 1995.
9. Маклейн С. Категории для работающего математика. / С. Маклейн — М.: Физматлит, 2004.
10. Роббинс Л. Предмет экономической науки./ Л. Роббинс // THESIS. – 1991. - Вып. 1. – С.203.
11. Гадамер Х.Г. Истина и метод. /Х.Г. Гадамер – М: Прогресс, 1988.
12. Кизима В.В. Постнеклассические практики: рефлексивность и управление. / В.В. Кизима // Вопросы философии. – 2010. - №3. - С.54
13. Кулькова И. Поиск работы как составляющая трудового поведения./ И. Кулькова // Вопросы экономики. – 2010. - №4. - С.111.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Гриднева Н.Г.

КЛЮЧЕВЫЕ РИСКИ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ - ВЫГОДНЫЙ ЛИ ВЫ КЛИЕНТ ДЛЯ БАНКА?

В статье раскрываются основные проблемы, связанные с лизинговой деятельностью банков.

Риски банков при лизинговых сделках и методы их минимизации играют ключевую роль при решении банком вопроса о вашем финансировании. Обращаясь в банк за финансированием сделки с участием лизинговых операций, лизингополучатель должен учесть ряд факторов, которые минимизируют риски банка, а значит, позволят ему, во-первых, получить заемные средства, а, во-вторых, сделать это более оперативно и на более выгодных для себя условиях.

Как показывает опыт при финансировании проекта с использованием лизинговых операций, финансирующий банк, как правило, предоставляет кредит на срок от 5 до 7 лет, в рамках которого банк-получатель (или специализированная лизинговая компания) финансируют лизинговые операции клиентов на сроки в среднем от 2 до 5 лет. Для начала, финансирующий банк должен провести обычный анализ, применимый к финансовым институтам (капитал, активы, ликвидность,

менеджмент, прибыльность и так далее).

Думаю, многие со мной согласятся, что риски лизинговых операций во многом схожи с рисками обычного корпоративного кредитования, однако, имеют и некоторую весьма ощутимую специфику. Хотя финансирующий банк не принимает на себя прямых рисков лизинговых операций, он должен понимать специфические риски лизинга для (а) оценки качества управления ими в банке (или организации)-получателе кредита и (б) структурирования сделки с целью минимизации специфических рисков лизинговых операций.

Лизинговые операции я бы отнесла к более рискованным, чем обычное кредитование. При обычном кредитовании банк получает права на активы (обеспечение) плюс право общего требования к компании. При лизинговых же операциях лизингодатель в большинстве случаев получает только права на активы, без права общего

требования к компании. И в этом случае задача при банковском финансировании лизинга - минимизировать специфические риски, не создавая слишком жестких рамок для потенциальных клиентов.

Для удобства анализа при рассмотрении того или иного проекта предлагаю выделить следующие типичные риски лизинговых операций, от которых, соответственно, зависят и методы их минимизации.

В первую очередь я бы упомянула риски *финансового или рыночного характера*, к которым относятся как прямой риск неплатежа, так и риски, связанные с маркетинговыми условиями или изменением цены, а также оценкой передаваемого в лизинг оборудования.

Рассмотрим эти риски по порядку.

Риски неплатежа - риск нарушения платежной дисциплины лизингополучателем. К основным путям минимизации этого риска, прежде всего, следует относить: анализ финансового положения лизингополучателя (оценивается финансовая устойчивость, структура баланса, анализируются денежные потоки, кредитная история); минимизация рисков концентрации посредством лимитирования суммы на одного лизингополучателя, а также дополнительные меры, снижающие риск не платежа: получения гарантий, хеджирование риска неплатежа (страхование, секьюритизация).

С целью минимизации данного риска необходимо соблюдать, в общем-то, обычные условия банковского финансирования лизинговой сделки, а именно:

- общее финансовое состояние лизингополучателя,

- финансово-экономическая состоятельность проекта,

- допустимость общего уровня рискованности проекта, а не полагаться только на перепродажу оборудования.

Идеальная ситуация, если клиент имеет возможность обеспечивать обслуживание лизинговых платежей из доходов от текущей коммерческой деятельности, не связанной с реализацией лизингового проекта.

Следующим по счету из уже указанных мною рисков был упомянут *маркетинговый риск*, то есть потенциальная угроза не найти арендатора на имеющееся (новое или вторичное) оборудование. Этот тип риска присущ в основном оперативному лизингу. Способом минимизирования является использование для сделок наиболее популярных видов оборудования и другой техники, на которую всегда имеется спрос и возможность (быстрой) продажи объекта сделки по окончании лизингового договора с учетом конъюнктуры рынка.

В этой связке может быть упомянут также *риск «оценки ликвидности»*, который возникает вследствие того, что ликвидность оборудования в целом ниже, чем у денежного товара и завышение оценки ликвидности передаваемого в лизинг оборудования над его рыночной ценой на вторичном рынке и с учетом износа приводит к убыткам при недостаточной ликвидности оборудования и длительном сроке передачи его в лизинг. Способом снижения такого риска может служить

оплата части лизинговых платежей авансом (обычно 30%)¹ или иное участие собственных средств клиента при покупке оборудования, что снизит его покупную стоимость для лизинговой фирмы. Корректная оценка ликвидности передаваемого в лизинг оборудования предполагает определение потенциальных возможностей его реализации². Для этого необходимо выяснить:

- возможности передачи в лизинг данного вида оборудования на разных региональных рынках;
- существование вторичного рынка для этого вида оборудования,
- наличие круга потенциальных постоянных клиентов,
- возможности и стоимость демонтирования оборудования,
- степень стандартизации данного вида оборудования.

Стоит учитывать, что оборудование, отвечающее изложенным требованиям, легче передать в лизинг, при этом существование вторичного рынка способствует снижению риска для

¹ Имеется в виду первоначальный взнос, 30% обычно минимальное требование. В зависимости от конкретного проекта, можно (часто нужно) требовать больше. Все зависит от прогнозируемого потока денежных средств и максимальной кредитоспособности - если взнос 30%, значит проект должен комфортно «тянуть» 70% в виде задолженности (или лизинга), если 70% не тянет, а только скажем 50-60%, тогда надо увеличивать первоначальный взнос... Главное понять - первоначальный взнос - это производная от максимальной кредитоспособности, которую надо рассчитать первой. Часто делают наоборот - договариваются о первоначальном взносе, поток все остальное за счет кредита или лизинга - такой подход неправилен.

² Оценка ликвидности оборудования вопрос очень специфический. Как правило, в проектной деятельности банк сталкивается с уникальной техникой и предпочитает пользоваться услугами профессиональных оценщиков.

лизингодателя, что соответственно снижает стоимость сделки для лизингополучателя и снижает риск лизинговой сделки. Многие также зависят от профессионализма оценщиков и технических экспертов, с которыми, естественно, рекомендую сотрудничать в части определения истинной стоимости оборудования и его качества.

Ценовой риск или риск потенциальной потери прибыли связан с возможностью изменения цены объекта лизинговой сделки в течение срока действия лизингового контракта. В этой ситуации лизингодатель теряет потенциальную прибыль при повышении цен на объекты лизинговых сделок, заключенных по старым ценам. Лизингополучатель, напротив, терпит убытки при падении цен на арендованное по старым ценам оборудование. Взаимная минимизация этого риска осуществляется путем установления фиксированной суммы каждого лизингового платежа на протяжении всего периода лизингового договора. Сумма лизинговых платежей рассчитывается исходя из рыночной стоимости объекта сделки на момент заключения контракта.

Следующую группу рисков можно отнести к вопросам *материальной сохранности объекта лизинга*.

Например, *риск ускоренного морального старения* объекта сделки и досрочного расторжения лизинговых контрактов. Не будучи прямым владельцем оборудования, заплатившим его полную стоимость, при проявлении на рынке более совершенного аналога объекта лизинговой сделки, лизингополучатель стремится к замене устаревшего оборудования и досрочному расторжению лизингового договора

либо заключению контракта по форме возобновляемого лизинга. Основным способом минимизации этого риска является установление безотзывного периода договора, то есть периода, в течение которого договор не может быть расторгнут.

Также существует *риск гибели или невозможности дальнейшей эксплуатации* объекта лизинга, который минимизируется путем обязательного страхования каждого объекта сделки в пользу лизинговой компании на срок действия лизингового договора. При оперативном лизинге объект сделки страхует лизингодатель, а при финансовом - лизингополучатель.

Риск технических обязательств обусловлен в двух случаях: а) слишком широким спектром услуг, оказываемых лизинговой фирмой (например, ремонт), возможно, из-за желания лизинговой компании сохранить качество оборудования или б) низкой технологической культурой пользователя. Митигированием (защитными мерами) является работа только с теми поставщиками оборудования, которые способны не только поставить комплекс оборудования для определенного вида работ, но и смонтировать его, выполнить все пусконаладочные работы, взять на полное техническое обслуживание и обучить рабочий персонал.

Еще одна потенциальная опасность - риск местонахождения и права собственности на актив снимается благодаря правильному юридическому оформлению и регистрации права собственности, а также регулярному мониторингу местонахождения и технического состояния объекта лизинга.

К третьей категории рисков можно отнести те из них, которые существуют на уровне всей организации-лизингодателя, а именно

Риски несбалансированной ликвидности - возможность финансовых потерь, возникающих в случае неспособности лизингодателя покрыть свои обязательства по пассиву баланса требованиями по активу. Этот риск возникает, когда лизингодатель не в состоянии рефинансировать свои активные операции, сроки платежей по которым не наступили, за счет привлечения средств на рынке ссудных капиталов. Минимизация этого риска достигается путем увязки потоков денежных средств во времени и по объектам, создания резервного фонда, диверсификации пассивных операций.

Процентный риск - это опасность потерь, возникающих в результате превышения процентных ставок, выплаченных лизинговой компанией по банковским кредитам, над ставками, предусмотренными в лизинговых контрактах. Пути минимизации процентного риска: соблюдение принципа *fix-to-fix flow-toflow*, то есть не допускать ситуации, когда по банковским платежам ставка фиксирована, а по лизинговым контрактам плавающая или наоборот. *Валютный риск* - возможность денежных потерь в результате колебания валютных курсов. Эти риски минимизируются подобно процентному риску.

Чтобы избежать юридических рисков банк, оставаясь владельцем объекта лизинга, должен правильно и досконально юридически зарегистрировать свои права на него (в том

числе права заявителя на пользование производственным помещением, где предполагается размещать лизинговое имущество, свидетельство о праве собственности, договор аренды и т.д.).

Таким образом, обращаясь в банк за финансированием сделки с участием лизинговых операций, лизингополучатель должен учесть ряд факторов, которые минимизируют риски банка, а значит, позволят ему, во-первых, получить заемные средства, а, во-вторых, сделать это более оперативно и на более выгодных для себя условиях. Для этого покажите возможность обеспечивать обслуживание своих лизинговых платежей из доходов от текущей коммерческой деятельности вашей компании, не связанной с реализацией лизингового проекта. При выборе объекта лизинга ориентируйтесь на те марки производителей оборудования, которые наиболее известны и востребованы на рынке. Изучите перспективы оборудования на рынке, а именно возможность изменения его

рыночной цены или проявлении на рынке более совершенного аналога, что чаще всего связано между собой.

Когда вы определились с типом и маркой оборудования, изучите его возможных поставщиков. Лучше всего ориентироваться на компании, способные выполнить работу «под ключ», то есть не только поставить комплекс оборудования, но также смонтировать и запустить его, взяв на себя полное техническое обслуживание оборудования хотя бы на первом этапе.

Если все эти факторы уже вами изучены - вам значительно легче будет общаться с представителем банка, из раза в раз давая ему те ответы, которые он и хотел бы от вас услышать. При последующей работе с банком, уже став его клиентом, приготовьтесь со стороны банка к регулярному мониторингу местонахождения и технического состояния объекта лизинга. И тогда взаимовыгодное сотрудничество с банком будет обеспечено вам на долгие годы вперед.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИНВЕСТОРОВ И РЕЦИПИЕНТОВ ИНВЕСТИЦИЙ

В результате исследования методологически и методически обосновано совершенствование системы управления инвестиционной деятельностью промышленных предприятий путем организации взаимодействия с потенциальными инвесторами на основе четкого позиционирования на инвестиционном рынке.

Анализ состояния регионального инвестиционного рынка позволяет говорить об одновременном дефиците как инвестиционных ресурсов, так и объектов инвестирования. Подобная ситуация может быть объяснена рядом причин, ключевой из которых, на наш взгляд, является формирование особой модели инвестиционного поведения предприятий как реципиентов инвестиций.

Под моделью инвестиционного поведения нами понимается совокупность инвестиционных решений доступных для участников инвестиционной сделки с учетом имеющихся у них ограничений, обеспечивающая наиболее эффективное достижение существующих инвестиционных целей.

В рамках проведенного исследования нами выделены следующие типы моделей инвестиционного поведения региональных промышленных предприятий:

- 1) инвестиционный изоляционизм;
- 2) барьерное принятие инвестиций;
- 3) открытое (рыночное) принятие инвестиций.

Формирование той или иной модели инвестиционного поведения происходит под влиянием системы факторов, ключевыми из которых являются:

- исторические (факторы происхождения);
- структурные (факторы собственности);
- инструментальные (факторы доступности финансовых инструментов);
- психологические (факторы психотипа ключевого собственника).

Факторы происхождения в специфических российских условиях связаны в большей степени с конкретными историческими условиями возникновения, становления и развития отдельных предприятий, и в меньшей – с их организационно-правовой формой. Отправной точкой дифференциации факторов происхождения является смена экономической системы в конце 80-ых – начале 90-ых годов XX века, сопровождавшаяся массовыми процессами приватизации и возникновения негосударственного сектора экономики (рис. 1).

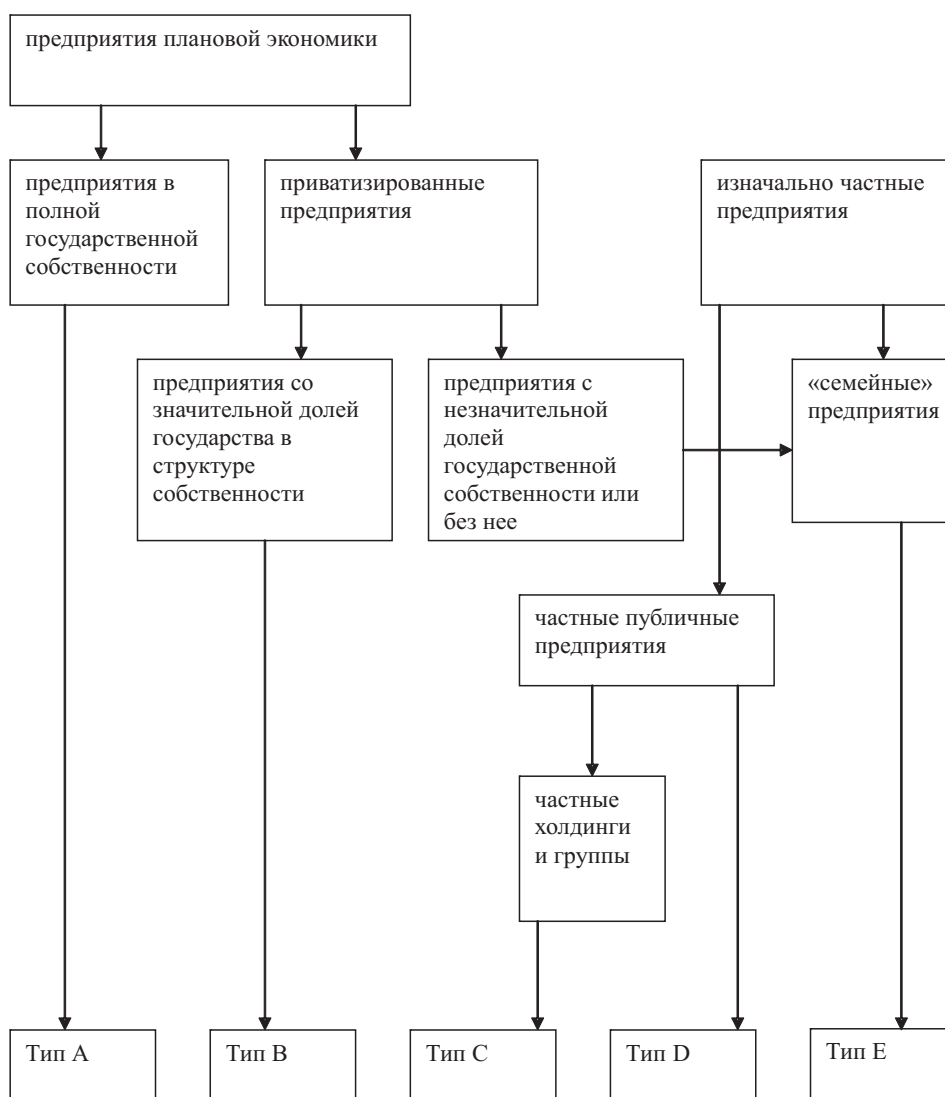


Рис. 1 Типы предприятий «по происхождению»

Очевидно, что предприятия разного типа «по происхождению» имеют различные инвестиционные цели, а круг доступных для применения ими инвестиционных инструментов так же различен.

Факторы собственности обуславливают как круг доступных инвестиционных инструментов, так и количество и «жесткость» ограничений инвестиционных решений реципиента (рис. 2).

Инструментальные факторы включают в себя правовую доступность инструментов инвестирования (наличие юридических ограничений на использование тех или иных инструментов), инфраструктурную доступность (присутствие на рынке соответствующих типов инвесторов и инвестиционных посредников), финансово-экономическую доступность (определяется уровнем вмененных затрат использования того

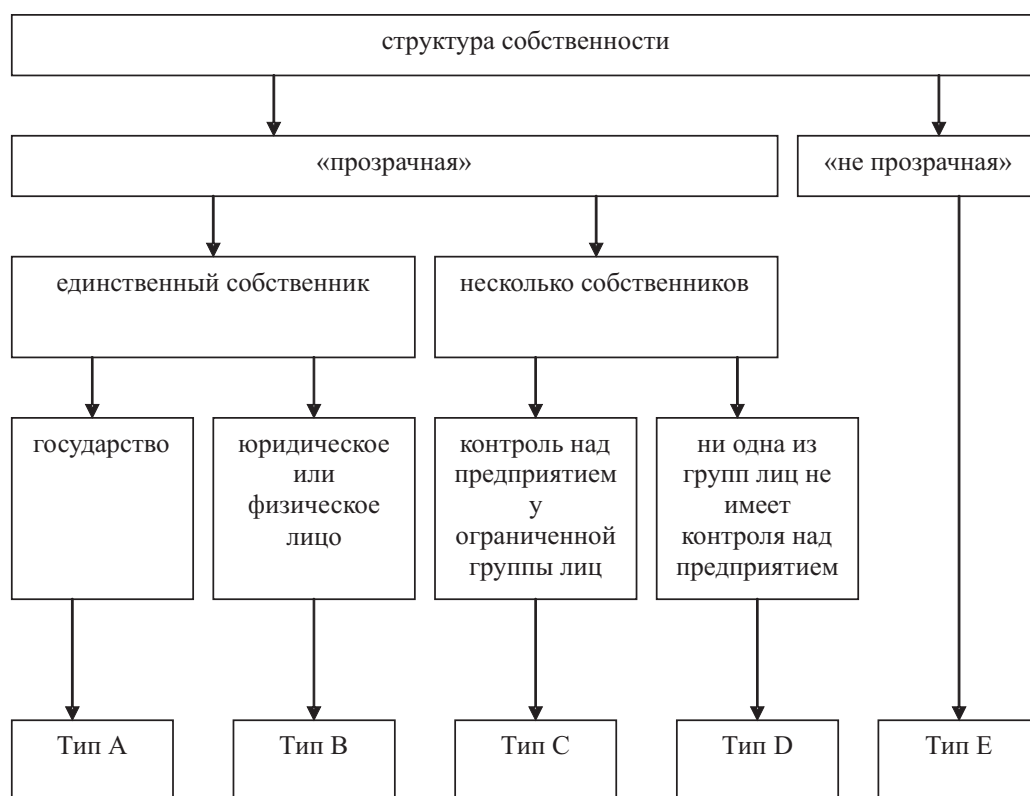


Рис. 2. Типы предприятий «по собственности»

или иного инструмента), организационную доступность (наличие специалистов и служб, обладающих знаниями и навыками использования того или иного инструмента).

Предприятия, руководствующиеся принципом инвестиционного изоляционизма, в качестве главного, а зачастую и единственного источника финансирования инвестиций рассматривают собственные внутренние ресурсы, формируемые в первую очередь за счет амортизационных отчислений и нераспределенной прибыли. Поддерживающим источником финансированию инвестиционных программ таких предприятий выступает банковский кредит. Основным мотивом инвестиционного изоляционизма является безусловное стремление сохранения

существующей структуры собственности и структуры управления предприятием в достаточно длительной перспективе. В данной группе в основном представлены предприятия, контроль над которыми был получен в процессе их приватизации, как правило, небольшой группой физических лиц аффилированных друг с другом («семейные предприятия»). Собственниками таких предприятий максимизируется не прибыль, а личный доход, получаемый от участия в бизнесе, желаемые границы которого определяются личными жизненными стратегиями ключевых собственников. Для указанных предприятий характерен приоритет технологического результата по отношению к финансовому и рыночному, а основной объем инвести-

ций направляется на модернизацию имеющихся основных производственных фондов. Структура пассива баланса предприятий данного типа предполагает значительное превышение доли собственных средств над заемными; соответственно показатели платежеспособности имеют достаточно высокие значения.

К данной группе следует также отнести предприятия, финансирование деятельности которых, в том числе и инвестиционной, осуществляется на основе формирования существенных объемов кредиторской (по расчетам с поставщиками) и дебиторской задолженности. Таковыми являются вновь организованные предприятия, находящиеся на ранних стадиях своего жизненного цикла. Причиной их инвестиционного изоляционизма является, с одной стороны, фактическая недоступность внешних инвестиционных ресурсов, а с другой – относительно низкая стоимость неинвестиционных источников финансирования инвестиционных программ, обеспечиваемая существенными временными разрывами между денежными поступлениями и платежами. Структура пассива баланса таких предприятий, напротив, предполагает значительное превышение доли заемных средств над собственными, что соответствует высокому уровню плеча финансового рычага и свидетельствует о высоком финансовом риске такой стратегии. Существенной особенностью рассматриваемых предприятий является так же их преимущественная ориентация на значительный рыночный рост, что, в отличие от «семейных предприятий» первого подтипа, предопределяет

возможность смены ими типа инвестиционного поведения и перемещения самих предприятий по мере роста в другую группу данной классификации.

Третьей разновидностью предприятий данного типа являются предприятия, получающие инвестиции преимущественно от единственного собственника (ГУП, МУП). Возможность привлечения ими иного внешнего финансирования существенно затруднена законодательно, а в ряде случаев в силу профиля и специфики их деятельности исключена вообще. Привлечение инвестиций в данном случае возможно только на основе частногосударственного партнерства, принципы и механизмы которого в настоящее время находятся в стадии становления (рис. 3).

Под барьерным принятием инвестиций мы понимаем такой тип инвестиционного поведения, при котором предприятие-реципиент стремится привлечь инвестиционные ресурсы на условиях, ограничивающих права и интересы инвесторов и/или отвергающих активную роль инвестора в инвестиционном процессе. Отметим, что в данном случае речь, как правило, идет не о нарушении юридически закрепленных прав инвесторов, а об отрицании или существенном ограничении возможности активного участия инвестора в управлении и принятии консультативных решений относительно различных аспектов деятельности предприятия-реципиента. Как и в случае с инвестиционным изоляционизмом, основным стимулом формирования данного типа инвестиционного поведения является стремление сохранения существующей структуры

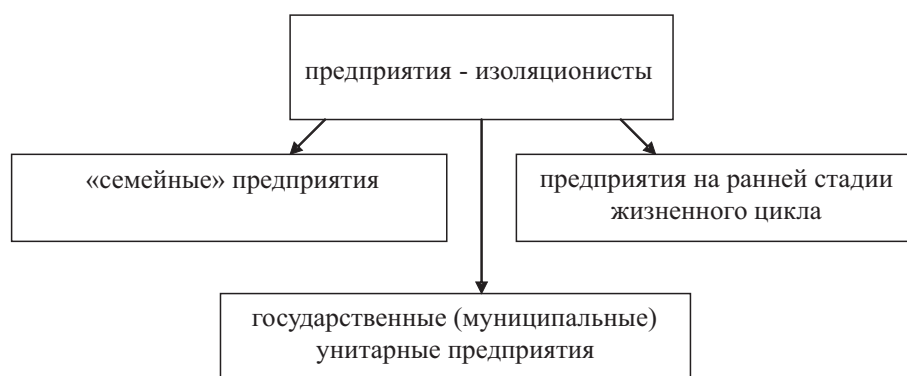


Рис. 3. Типы предприятий с точки зрения инвестиционного поведения

собственности и управления. Главные же отличия и существенные черты данного типа состоят в том, что, во-первых, сохранение структуры собственности и управления не противопоставляется возможности привлечения инвестиций, во-вторых, временной горизонт сохранения указанных структур существенно уже, чем для первого типа предприятий, а, в-третьих, неизменность структур носит относительный характер, т.е. допускается возможность определенных изменений, но только в таком объеме, который не позволяет инвестору оказывать существенного влияния на деятельность реципиента. Существенным отличием являются так же внутренние причины, приводящие к «консервации» структуры собственности и управления. Для собственников предприятий первого типа принципиальным является сохранение собственности в виде имущественного комплекса, а так же доходов от его использования. Собственников же предприятий второго типа интересует в первую очередь сохранение возможности управления предприятием.

К данной группе относятся те крупные и средние предприятия,

которые имеют возможность использовать такие инструменты инвестиционного рынка, применение которых не затрагивает структуру собственности. К таким инструментам следует, прежде всего, отнести вексельные и облигационные займы, т.е. инструменты долгового финансирования. Правомерно, на наш взгляд, включать в данную группу и небольшие предприятия, привлекающие инвестиции опосредованно путем получения кредитов собственниками бизнеса с дальнейшим направлением ресурсов на достижение инвестиционных целей самого реципиента.

Одним из распространенных механизмов реализации барьерного принятия инвестиций, помимо использования вексельных и облигационных займов, является так же создание реципиентами и потенциальными инвесторами совместных предприятий. В данном случае инвестор получает возможность контроля и участия в управлении, но применительно не ко всей деятельности реципиента и ко всем его активам, а лишь к сфере и масштабам деятельности создаваемого совместного предприятия. Однако, применение механизма создания

совместных предприятий возможно только в случае, когда привлечение инвестиционных ресурсов связано с финансированием конкретного проекта, для которого при этом имеется возможность обособления активов, денежных потоков и финансовых результатов от соответствующих элементов основной деятельности предприятия-реципиента.

Открытое или рыночное принятие инвестиций как особый тип инвестиционного поведения и особый характер взаимодействия инвестора и реципиента предполагает высокий уровень «включенности» инвестора в деятельность предприятия-реципиента. Данный тип инвестиционного поведения предусматривает принятие инвестором существенной доли рисков, возникающих в процессе реализации инвестиционного проекта, а также деятельности предприятия-реципиента в целом. Принятие же такого уровня рисков, со

своей стороны, обусловлено наличием гарантий для инвестора со стороны реципиента относительно возможностей принятия и реализации решений, направленных на управление указанными рисками. Предоставление и реализация подобных гарантий, в свою очередь, возможно только в рамках стандартных и работающих формальных управленческих процедур – стандартов корпоративного управления. Таким образом, цепочка условий открытого взаимодействия реципиента с инвестором выглядит следующим образом (рис. 4).

Из вышесказанного следует, что открытое принятие инвестиций как особый тип взаимодействия инвестора и реципиента возможно только в рамках корпоративных структур, имеющих четкое распределение прав и полномочий как между собственниками и менеджментом, так между разными иерархическими и функциональными

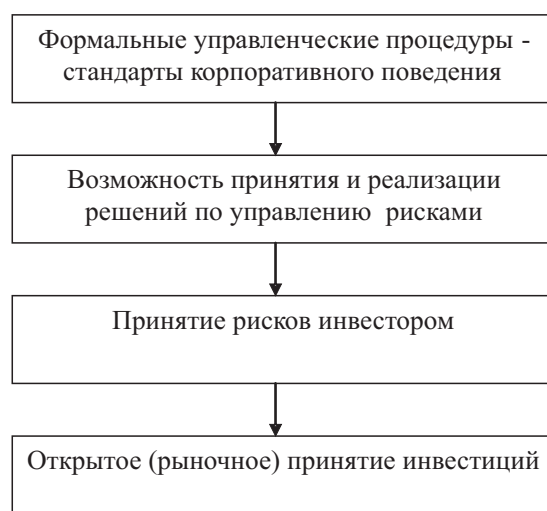


Рис. 4. Условия открытого взаимодействия инвестора и реципиента

уровнями системы управления на предприятии. Необходимо отметить также, что к корпоративным структурам мы считаем необходимо относить не все открытые акционерные общества (номинальные корпорации), а только те из них, которые фактически являются публичными компаниями.

Основными инструментами финансирования инвестиций для предприятий данного типа являются инструменты долевого финан-

сирования, в первую очередь эмиссия акций (как обыкновенных, так и привилегированных) и производных от них инструментов.

Проведенный нами анализ позволил выделить основные классификационные признаки предприятий по типу их взаимодействия с потенциальными инвесторами и дать на основании этих признаков содержательную характеристику каждого типа (табл. 1).

Таблица 1

Классификационные признаки предприятий по типу их взаимодействия с

	Тип предприятий		
	Инвестиционный изоляционизм	Барьерное принятие инвестиций	Открытое принятие инвестиций
Ключевые цели (ограничения) собственников предприятия	Сохранение собственности	Сохранение управления и контроля	Обеспечение развития бизнеса
Критерии эффективности бизнеса со стороны собственников	Технологические	Финансово-экономические	Управленческие
Открытость во взаимодействии с инвестором	Низкая	Средняя	Высокая
Наличие формальных процедур при взаимодействии с инвестором	Только при взаимодействии с бюджетом (собственником) и кредитными учреждениями	Частично при взаимодействии с кредитными учреждениями	Да – для всех видов взаимодействий с инвесторами
Ведущий тип собственника	Рантье или государственный	Предпринимательский	Корпоративный (партнерский)
Источники финансирования инвестиций	Преимущественно внутренние	Внешние и внутренние	Внешние и внутренние
Основные инструменты финансирования инвестиций	Амортизация, нераспределенная прибыль	Инструменты долгового финансирования (в основном банковские кредиты; в меньшей степени вексельные и облигационные займы)	Инструменты долевого финансирования
Вспомогательные инструменты финансирования инвестиций	Инструменты долгового финансирования (исключительно банковские кредиты)	Амортизация, нераспределенная прибыль	Инструменты долгового финансирования (в основном облигационные займы), амортизация, нераспределенная прибыль

УРОКИ КРИЗИСА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Гончаров И.

ИПОТЕКА ДО, ВО ВРЕМЯ И ПОСЛЕ КРИЗИСА ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС

В статье рассказывается о развитии ипотечного кредитования в России за 2008-2010 гг.

Всё началось в Америке, когда там решили реализовать программу «Бесплатное жильё для семи миллионов американцев». Для того, чтобы обеспечить доступность кредитов для малоимущих американцев сделали следующее: Центробанк Америки снизил требования к кредитополучателям (кредит давали с минимальным залогом или вообще без него), а также уменьшили проценты по займам. Например, кредиты давали под 2-5% годовых! Помимо этого, страховые компании страховали эти кредиты. То есть, шли на риск без каких-либо гарантий.

Вся эта финансовая пирамида долгое время хорошо работала: банки давали кредиты, люди вселялись в новые дома, постепенно отдавали долги банкам... Но беда в том, что любая финансовая пирамида постоянно требует новых и новых денежных вливаний. А их стало не хватать. Вот тогда и заговорили о том, что пора заканчивать политику дешёвых денег.

Ставку Центробанка подняли, после чего подорожали кредиты на жильё. Где-то на 5-10% годовых. Потом банки стали закладывать в цену кредита комиссии за обслуживание, за открытие счета и так далее. Если до этого обычная семья тратила на выплату кредита 15% от своего дохода, то теперь из кошелька уходило не меньше четверти. Цены на недвижимость стали падать. Например если семья покупала дом за 500 тысяч, то он стал стоить 250 тысяч. И начался отказ от жилья, люди начали его возвращать и переезжать в более дешёвые дома и квартиры.

Хронология кризиса

2006 год

Финансовый кризис в США начался с обвала рынка ипотечного кредитования. Практически все компании, предоставлявшие ипотечные кредиты с низкими стандартами кредитования, заявили об убытках.

2007 год

Август – кризис на рынке ипотечного кредитования США распростра-

нился на Европу. Мировая система начала испытывать нехватку денег.

Ноябрь-декабрь - правительство США подготовило пакет антикризисных мер. Большинство американских и европейских банков, инвестиционных фондов сообщили о многомиллиардных убытках.

В России началась волна повышения ставок по ипотечным кредитам и ужесточения требований к заемщикам. Ряд банков ушел с ипотечного рынка.

2008 год

Январь – набирал силу банковский кризис в Европе.

Февраль – ЦБ России признал существование проблем с ликвидностью у российских банков. Из-за спада на фондовом рынке России многие инвесторы ушли с него на рынок недвижимости. Цены на жилье начали расти.

Март – в США ужесточаются требования к банкам. Эксперты говорили о возможном повышении процентных ставок.

Апрель- май – продолжение проблем с ликвидностью на мировых финансовых рынках. Многие кредиторы фактически прекратили выдачу кредитов.

30 мая – в результате кризиса прекратил существование пятый по величине инвестиционный банк США «Бэр Стернз», имевший масштабные вложения в долговые обязательства.

Июнь- июль - в Великобритании продолжалось падение цен на недвижимость. Акции немецких банков начинают падать в цене.

7 сентября - министерство финансов США взяло на себя управление двумя крупнейшими финансовыми

институтами страны – Федеральной национальной ипотечной ассоциации («Фанни Мэй») и Федеральной корпорации жилищного ипотечного кредита («Фредди Мак»), через которые финансировались около 70% всех сделок по ипотеке в США.

15 сентября объявил о банкротстве американский инвестиционный банк Lehman Brothers. Американские СМИ назвали этот день «черным понедельником».

16 сентября происходило падение фондового рынка в России. Белорусское правительство заявляет, что финансовый кризис не отразится на Беларуси.

20 сентября экстренный план правительства США по спасению от краха национальной банковской и финансовой систем достиг суммы в 800 миллиардов долларов. Его основным звеном стал выкуп правительством ставших неликвидными инвестиционных облигаций американских банков и страховых компаний, которые основывались на ипотечных закладных.

7 октября – президент РФ Медведев заявил о выделении еще 950 млрд. руб. на поддержку финансовой системы.

Ипотека в России до и во время кризиса

В течение первого полугодия рынок ипотеки в России был на взлете: появлялись новые игроки, снижались ставки, банки продвигались в регионы, удлинялись сроки кредитования, упрощались процедуры андеррайтинга, многие кредитные организации задумывались о проведении секьюритизации на внешних рынках.

С августа 2007 г. рост стоимости привлечения способствовал ухудшению условий кредитования. Мелкие и средние региональные банки вынуждены были продавать портфели кредитов, приостанавливать выдачу кредитов. По оценкам специалистов «ФОСБОРН ХОУМ», подняли ставки или ушли с рынка банки, занимающие в совокупности около 23% рынка.

«За последние 5 лет рынок сделал очень большой рывок», - отметил член правления Райффайзенбанка Роман Воробьев.

С другой стороны, стоит отметить, что крупные игроки, не испытывающие проблем с ликвидностью, в том числе, имеющие ресурсную поддержку зарубежных материнских структур скупают качественные кредитные портфели у банков по заниженной ставке. Так, у ВТБ-24, КИТ-Финанс банка и Дельта-кредит банка рост портфеля за сентябрь превысил предыдущие средние показатели на 20%. О готовности выкупать качественные портфели кредитов с дисконтом заявил Городской ипотечный банк.

Крупные банки, заинтересованные в увеличении своей доли на рынке предприняли определенные маркетинговые шаги для привлечения качественных заемщиков, уже одобренных другими банками, но не сумевшими получить кредит из-за кризиса ликвидности. Многие банки существенно сократили сроки рассмотрения документов и принятия решения о выдаче кредита. Минимальный срок заявил Дельта-Кредит банк, сокративший срок принятия решения о выдаче ипотечного кредита до 3 часов.

Говорили что ипотечный кризис,

аналогичный американскому, России не грозит, так как, во-первых, ипотечным кредитованием пользуются примерно 3% населения страны (за исключением десятка крупных городов, где ипотечные программы охватывают до 8-10% населения), в то время как в Соединенных Штатах в ипотеку вовлечено почти все население (около 90%). Во-вторых, надежность нашей ипотечной системы поддерживается высокой стоимостью жилья и большими процентными ставками по кредиту (средняя процентная ставка по данным ЦБ РФ составляла до ближайшего времени 12,5% годовых для рублевых программ и 10% для долларовых) (рис. 1).

Благоприятная статистика наблюдалась в России до кризиса: за первое полугодие объем выданных кредитов увеличился на 61%, причем за счет регионов (данный показатель, к сожалению, исчислялся по сумме, а не по количеству кредитов). На сегодняшний же день весь ипотечный механизм замедлился, первичное жилье дешевеет (в Москве, например, цены упали на 15%). Ставки по кредитам постоянно корректируются, увы, не в лучшую сторону.

2008 год

Серьезный удар пришлось выдержать российской ипотеке. Потребитель выбирая возможность приобретения жилья в кредит, будет невероятно удивлен, насколько сократился выбор банков, по сравнению, скажем, с тем же периодом прошлого года.

«Ужесточается андеррайтинг, многие игроки ставят заградительные условия по ипотеке, сворачивают программы без первоначального взноса и на строящееся жилье. Сделки

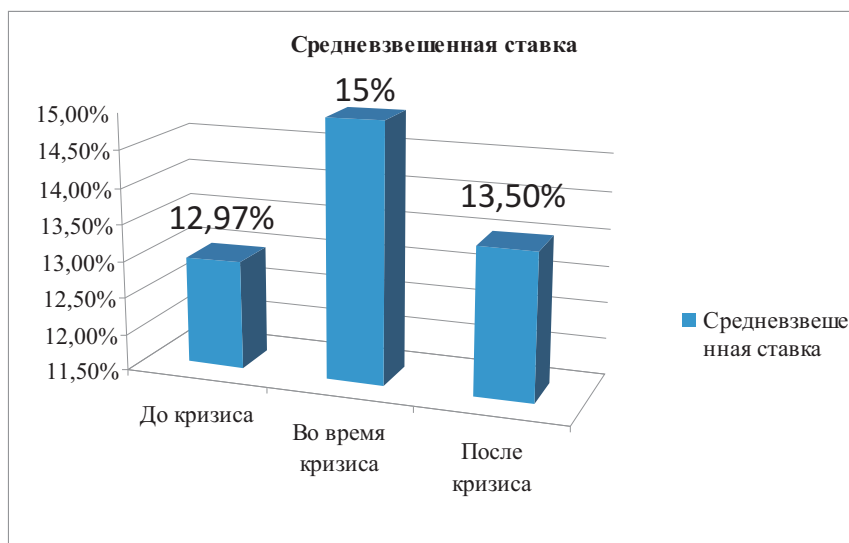


Рис. 1. Динамика процентной ставки

становятся «штучными», а не массовыми, как было еще год назад. Нас ждет замедление рынка, сопровождаемое ростом ставок и ужесточением требований к заемщикам, то есть ситуация на рынке ипотечного кредитования вернулась в 2000 г.»

Давайте обратимся к пяти банкам, с просьбой рассчитать процентную ставку и дать полную консультацию по поводу ипотечного кредитования на стоимость жилья 5 в млн. рублей при сроке ипотеки до 10 лет.

В Сбербанке, чтобы приобрести квартиру на таких условиях, от вас потребует первоначальный взнос в размере 20%. Другими словами, вам нужен миллион рублей для первоначального взноса, а в кредит вам дадут 4 миллиона соответственно. Банк готов предоставить такой кредит под 15% годовых, и увеличить срок кредитования. Кроме того, вы можете

выбирать, как именно будете платить: равными платежами или следуя графику от большей суммы к меньшей.

Один из крупнейших банков на рынке ипотечного кредитования ВТБ-24. Вы можете сотрудничать с этим банком только на вторичном рынке недвижимости на предмет ипотеки. Первоначальный взнос в этом банке также составит 20% от суммы, в нашем случае тот же миллион рублей. Однако чтобы вам все же выдали в кредит на 4 млн. рублей, то вы должны подтвердить официальный доход на сумму более 120 тысяч рублей ежемесячно. Процентная ставка в этих условиях будет равна 13,65% годовых.

Банк «УралСиб» также кредитует только вторичный рынок жилья. В данный момент сумма кредита на ипотеку в банке может достигать только 1 млн рублей. Первоначальный взнос составляет 30%. То есть даже

если я внесу необходимые 1,5 млн рублей (от 5 млн, которые мне требуются), вместе с кредитуемой суммой мы выходим лишь на 2,5 млн. Ипотечным кредитованием в этом банке могут заинтересоваться лишь жители небольших городов. Срок ипотеки здесь очень удобный: от 3 до 13 лет. При первоначальном взносе от 30 до 50% от стоимости жилья процентная ставка будет равна 16,5% годовых плюс комиссия за предоставления кредита от 10 до 60 тыс. руб.

Банк «ДельтаКредит». Приобрести недвижимость на первичном рынке можно только под залог уже имеющегося в собственности жилья. Первоначальный взнос составит 20% от цены на квартиру. При официальном подтверждении дохода (справки 2-НДФЛ на зарплату в 120 тыс. руб.) процентная ставка составит 12,7% годовых. Ежемесячный платеж будет 59 019 рублей сроком на 10 лет.

Инвестиционный банк «КИТ Финанс» предоставляет ипотеку только под залог уже имеющегося в собственности заемщика жилья. Первоначальный взнос составляет 40% от стоимости квартиры. Срок кредита с десяти лет можно увеличить, чтобы клиент банка мог подобрать для себя удобный ежемесячный платеж. Процентная ставка на новостройку будет 17,49% годовых в рублях. Так, при 1,5-миллионном первоначальном взносе нам нужна ипотека на сумму в 3,5 млн. Для одобрения банком кредита на такую сумму мы должны подтвердить официальный доход равный 156 тыс. руб. в месяц (возможен совокупный доход двух человек).

В первом полугодии 2009 г. объём ипотечных кредитов составил 55,4 млрд руб. Всего же по итогам 2009г. общая сумма оформленных ипотечных кредитов определялась экспертами в 150 млрд руб., что составляло лишь 25 % от объёма ипотечного кредитования в 2008 году. По официальной статистике Центробанка, за 2009 г. было выдано ипотечных кредитов на общую сумму 152,5 млрд руб, при этом пик спада пришёлся на 1-е полугодие 2009 г.

Глядя на все эти данные можно сказать, что - покупка жилья в России во время кризиса – дорогое удовольствие.

Российская ипотека после кризиса

В 2008–2009 гг. казалось, что ипотека в России умирает, едва родившись. Количество выданных кредитов резко уменьшилось. Условия ипотечных программ большинства банков носили заградительный характер, а само слово «недвижимость» было синонимом больших рисков.

Однако ситуация на ипотечном рынке постепенно улучшается. В июне 2009 г. объём выданных ипотечных кредитов вырос по отношению к маю 2009 г. на 26 %, в июле 2009 г. по отношению к июню 2009 г. — на 21 %, за 2-е полугодие — в 2,75 раза. Процентные ставки по кредитам в 1-м полугодии 2009-го снизились на 0,03 % в рублях и на 0,4 % в валюте, за 2-е полугодие — ещё уменьшились, соответственно, на 0,3 % и 0,8 %. По мнению аналитиков, последнее было сделано банками в большей степени для того, чтобы напомнить рынку о себе. В сентябре 2009 г. процентные ставки по ипотеке

в рублях составляли от 18,53 % до 20,72 %, в валюте — от 13,54 % до 15,94 % (рис. 2).

зисный период его размер доходил до 50–70%. Сейчас около 20 крупнейших

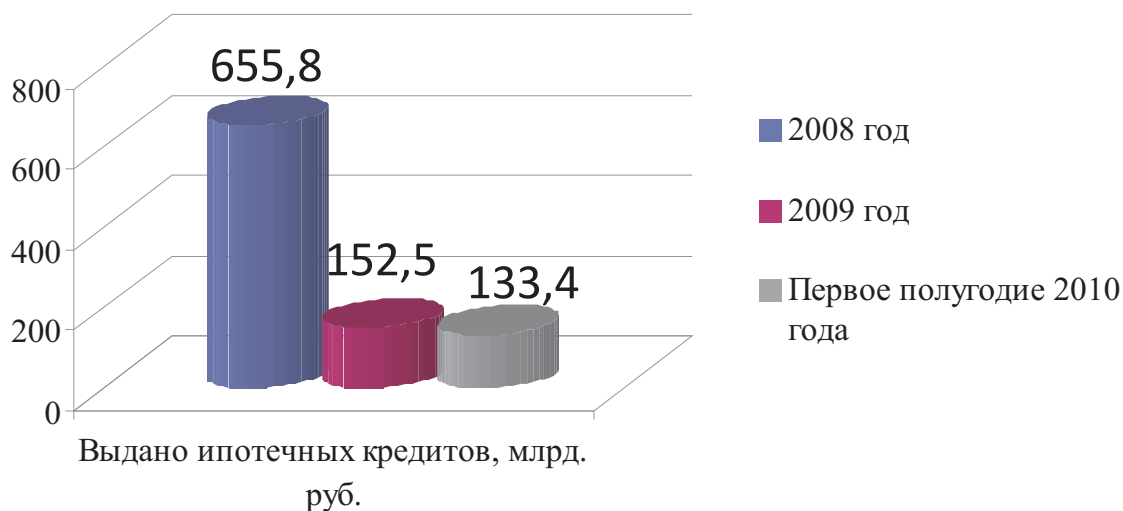


Рис. 2. Объем выданных ипотечных кредитов в России за 2008-2010 гг.

Навстречу заемщику

Один из главных трендов последнего полугодия — постоянное снижение банками процентных ставок по ипотеке. Некоторые банки ухитрились за это время провести «уценку» уже несколько раз. Сейчас ставки хотя и не достигли докризисных 9–12%, но уже вплотную к ним приблизились. У Сбербанка ипотечный кредит можно взять под 10–14% годовых, у ВТБ24 — под 11–15%. Средняя стоимость кредитов на приобретение жилья на вторичном рынке при первоначальном взносе 20–30% и не менее чем на 10 лет у ведущих банков составляет около 12,5% годовых. Напомним, что в разгар кризиса ставки взлетали до заградительных 17–35%.

Еще один признак оживления ипотечного рынка — снижение первоначального взноса по кредиту. В кри-

банков готовы выдавать ипотечные кредиты при первоначальном взносе меньше 30% (Райффайзенбанк, «ДельтаКредит», Сбербанк, ВТБ24, Газпромбанк, «Еврофинанс» и др.).

До кризиса первоначальный взнос в 10% не был редкостью, сейчас это возможно в исключительных случаях. При этом банки либо выставляют дополнительные условия, повышающие стоимость кредита, либо жестко регулируют перечень приобретаемых объектов недвижимости. Например, Абсолют-банк готов выдать кредит на приобретение квартиры с первоначальным взносом 10%, но только при условии дополнительного залога недвижимости, принадлежащей заемщику или созаемщику. ВТБ24 выдает кредиты на приобретение жилья при первоначальном взносе 10% только при условии

обязательного страхования ответственности заемщика за невозврат кредита.

На рынке появились ипотечные кредиты с плавающими ставками.

Ипотека значительно выросла по объемам. «За шесть месяцев 2010 г. было выдано 107 тысяч ипотечных кредитов на 133,4 млрд. руб. Для сравнения: за весь 2009 г. было предоставлено ипотечных кредитов на 152,5 миллиарда рублей. По прогнозам АИЖК, на конец года объем выдачи ипотечных кредитов составит 320–360 млрд. руб. — это в 2,1–2,4 раза больше, чем в 2009 г. Однако о полном восстановлении рынка ипотеки говорить еще рано. Вспомним, что в 2008 г. объем выданных ипотечных кредитов составил 655,8 млрд руб.

Кредит на новостройку

В продуктовые линейки банков возвращаются кредиты на покупку жилья на этапе строительства. Одним из немногих, кто не прекращал кредитовать покупку новостроек во время кризиса, был Сбербанк. Сейчас такие кредиты выдает уже целый ряд банков. При этом ставка при кредитовании новостроек может быть даже меньше, чем при кредитовании сделок на вторичном рынке: от 10%.

Объемы кредитования новостроек, естественно, гораздо ниже докризисных уровней. «Всего порядка 10 % от общего объема ипотечных кредитов выдано на приобретение квартир в новостройках. За шесть месяцев 2010 г. на первичном рынке предоставлено 11 тысяч ипотечных кредитов на 13,6 млрд. руб. Это связано с тем, что жилищное строительство в стране, особенно в регионах, находится в состоянии стагнации».

На загородный рынок ипотека возвращается менее активно. Банков, предлагающих программы для приобретения загородного жилья, меньше, а требования к новостройкам намного жестче. Главное отличие в размере первоначального взноса: здесь он достигает 40–50%. Ставки по кредитам на квартиры и загородные дома у многих банков сравнялись. А ставки по кредитам на приобретение земельных участков могут достигать 16–18% годовых при первоначальном взносе 30%.

Без комиссии

В апреле на рынке ипотеки произошла мини-революция: Сбербанк объявил об отмене всех комиссий и дополнительных платежей за выдачу кредитов. При этом он снизил и процентные ставки — на 1–1,5%. Впервые на российском ипотечном рынке ставка по кредиту стала единственным параметром, определяющим стоимость заемных средств для клиента.

Вслед за Сбербанком решение об отмене или снижении комиссий приняли и некоторые другие банки. ВТБ24 теперь не берет комиссии за выдачу кредитов по программе «Ипотека с государственной поддержкой». Райффайзенбанк снизил комиссию за выдачу кредита на любые цели под залог имеющейся квартиры до 1,5% от суммы кредита, а комиссию за выдачу кредитов на приобретение недвижимости на вторичном рынке — до 1%.

Впрочем, существует и обратная тенденция: так, банки «ДельтаКредит» и «ЖилФинанс» предлагают заемщикам уплатить

более высокую комиссию, чтобы снизить процентную ставку.

Государственная ипотека

Восстановление ипотеки происходит на фоне усиления роли государства на этом рынке. На долю Сбербанка и ВТБ24 сейчас приходится до 80% рынка ипотеки, в то время как три года назад эта доля была почти вдвое меньше.

Правительство планирует активно поддерживать рынок ипотеки как минимум до 2015 г. Об этом говорит утвержденная летом «Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в РФ до 2030 г.», которая описывает основные задачи государства в трансформации ипотечного рынка и способы их реализации. Эта программа ставит целевой ориентир: к 2030 г. ипотечные кредиты будут доступны 60% российских семей.

Задача первого этапа реализации стратегии (2009–2011 гг.) — восстановление ипотечного рынка после кризиса. Доля семей, которым будет доступна ипотека, достигнет 19% (сейчас таких семей 16,6%), средняя ставка по кредиту снизится до 13%. Доля ипотечных сделок на рынке жилья достигнет докризисных 20%.

На втором этапе (2012–2020 гг.) ипотека станет доступной 50% семей, а средневзвешенная ставка по кредитам снизится до уровня инфляции плюс 2–3%.

К концу третьего этапа уже 60% семей должны иметь возможность приобрести жилье в собственность с помощью ипотеки. Средний срок

ипотечного кредита составит 25 лет. Размер первоначального взноса будет колебаться в пределах 20–30% стоимости квартиры, а при наличии ипотечного страхования — от 10%. В случае невозможности выполнять обязательства по кредиту государство должно гарантировать получение таким заемщиком социального жилья в наем или поддержки на съем жилья на рыночных условиях.

Эксперты рынка по-разному оценивают государственную программу, но, пожалуй, единодушны в одном: процентная ставка по кредиту в размере 6%, о которой правительство мечтало еще год назад, не представляется реальной даже в отдаленном будущем.

Сценарий участия государства в ипотечном рынке в 2010–2012 гг. прописан достаточно подробно. На этом этапе в рынок будет влиито около 450 млрд. руб. 250 млрд. руб. поступит через вложения Внешэкономбанка в облигации с пенсионным покрытием и в облигации АИЖК. К этому добавится 80 млрд. руб. самого АИЖК под государственные гарантии (36 млрд. — неиспользованные гарантии 2009 г., 44 млрд. — гарантии 2010 г.). В 2011–2012 гг. АИЖК рассчитывает еще на 56 млрд. и 66 млрд. рублей новых госгарантий. Эти серьезные суммы могут достаточно сильно разогреть рынок даже при слабой конъюнктуре. При этом, по планам правительства, вброс государственных денег на ипотечный рынок будет постепенно уменьшаться и к 2015 г. полностью прекратится.

Стафеева А., Гарифуллина Р.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ДО, ВО ВРЕМЯ И ПОСЛЕ КРИЗИСА

В статье раскрываются основные проблемы потребительского кредитования во время кризиса.

Что такое потребительский кредит?

Потребительское кредитование - это возможность получить наличные деньги на руки. При этом кредитование физических лиц осуществляется на любые цели: ремонт, приобретение техники, покупка мебели, отдых, оплата обучения детей. В отдельных случаях потребительское кредитование может быть выгоднее, чем ипотечный или автокредит при покупке недвижимости или автомобиля. Потребительское кредитование - это инструмент для решения Ваших проблем и

возможность осуществления Ваших планов. Кредит - это сложный банковский продукт

Рассмотрим на какие же цели в основном направлены деньги, полученные в кредит (рис. 1).

Как видно на графике, в основном население берет кредит для покупки крупной бытовой техники, а также на приобретение мебели и на прочие расходы.

Какие же суммы в большей степени банки выдают населению? Самый большой процент имеют суммы от 5000 до 15000 руб.

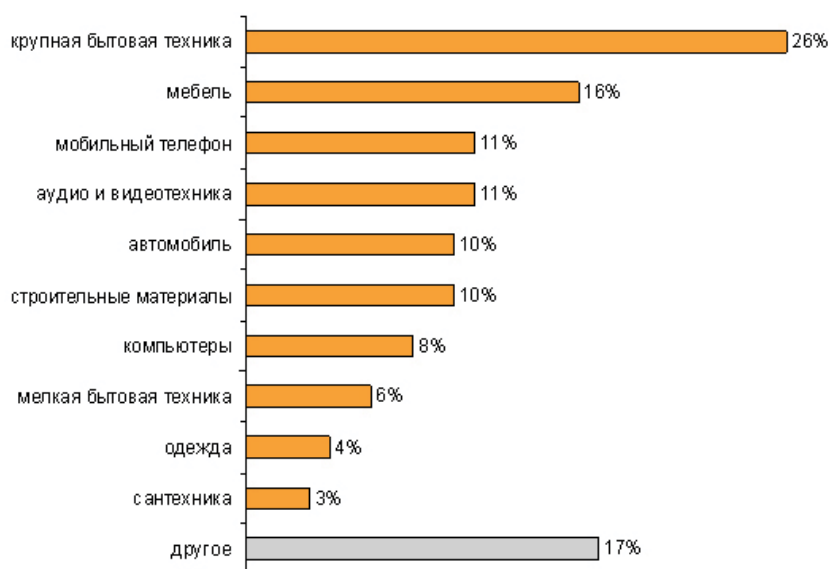


Рис. 1. Распределение денежных средств, в зависимости от целей

Сроки и объемы погашения кредитов

Длительность погашения кредита напрямую зависит от суммы и, соответственно, и от доли среднемесячного бюджета, необходимого для его оплаты. До 20% дохода готовы отдавать банку 64% опрошенных. От 25% до 50% среднемесячного бюджета намерены выплачивать 12% россиян. Причём число таковых среди сельских жителей превышает общероссийские данные почти вдвое (21%) и свидетельствует о росте кредитного потенциала страны не только в крупных городах, но и в регионах.

Самый популярный срок кредитования – от 7 до 12 месяцев. Именно его выбирает 39% россиян. Меньше всего россияне желают связывать себя займами на срок менее 3 месяцев (4%) и до 3 лет (7%). Долгосрочные кредиты готовы выплачивать 12% респондентов.

Отказ от долгосрочного кредита, как правило, объясняется неуверенностью в завтрашнем дне и нежеланием на длительный срок попадать «в долговую яму». Подобные настроения примерно в равной степени распространены как среди людей с высоким доходом, так и малообеспеченных граждан. Разница в том, что первые рассчитывают накопить недостающее, либо взять кредит чуть позже на меньшую сумму, вторые предпочитают не рисковать.

Если условия кредитования до кризиса были весьма удобными для населения, кредит мог выдаваться даже при наличии одного паспорта, то ситуация во время кризиса изменилась.

Банки ужесточили условия кредитования. Изменится отношение банков и к заемщикам: кредитные организации начнут проводить более взвешенную кредитную политику.

С осени 2008 г. российский рынок кредитования претерпевает кризис.

Если сравнить процентные ставки по кредитам, то мы можем увидеть изменения ее величины. В 2007 г. ставки составляли около 16-18%, но в 2008 г. ставка начинает увеличиваться и достигает примерно 19-21% и наблюдается дальнейшая тенденция к повышению. В 2009 наблюдается самая высокая ставка по кредитам. Причиной всего является финансовый кризис и связанные с ним последствия. Но ситуация в 2010 начинает меняться. Ставки по кредитам постепенно возвращаются к докризисным показателям. Население в отличие от банкиров не живет 2008 г. Люди стали покупать автомобили, новую мебель и прочие блага цивилизации (рис. 2).

В 2010 г. наметилась тенденция к снижению кредитных ставок по кредитах, выдаваемых в рублях и в евро, по долларовым же кредитам ставки же наоборот растут. Пока ставки снижают немногие банки, но это уже является хорошей тенденцией.

Согласно данным Центрального банка РФ на 2008 г., в виде потребительских кредитов физическим лицам выдано свыше 3 трлн. руб. Желание приобрести что-либо здесь и сейчас побуждает их к оформлению потребительских займов, с которыми большинство из них старается рассчитаться досрочно. В целом, в течение 2008 г. тенденция предыдущих лет по увели-

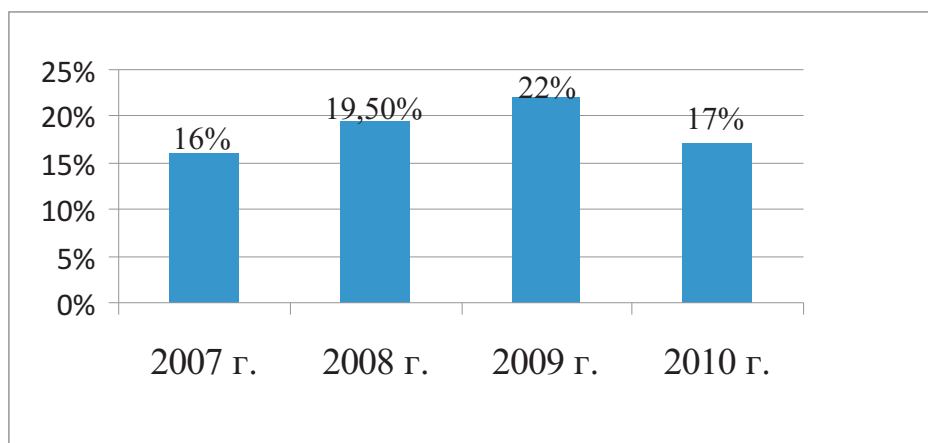


Рис. 2 Динамика процентных ставок по кредитам

чению числа «живущих не по средствам» сохранилась. Россияне уже оценили преимущества единовременной покупки в кредит, и после стабилизации экономической ситуации в стране их число может выйти на прежний уровень или даже возрасти.

Рассмотрим темпы роста кредитов населению и нефинансовым предприятиям. В 2010 г. потребительский кредит выходит из красной зоны. Если их

прирост в марте 2009 составлял 2,2%, то уже в мае 2010 их прирост составляет 0,6%, в июне 1,5. Это говорит о том, что банки стали одновременно наращивать как корпоративный, так и розничный кредитный портфель.

А теперь рассмотрим просроченную задолженность по кредитам, исходя из данных ЦБ, мы сравним три периода 2007, 2008, 2009 – задолженность имеет тенденцию к повышению (рис. 3).

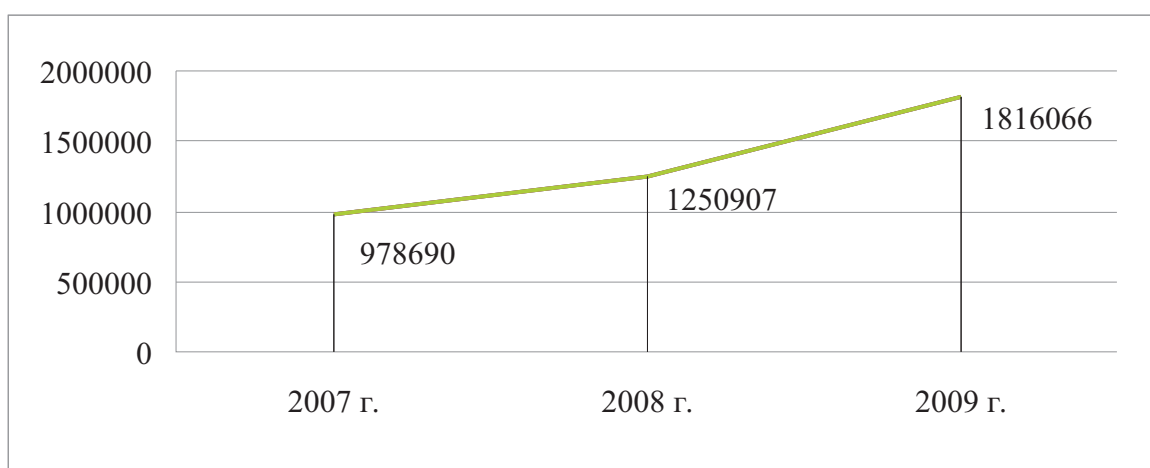


Рис. 3 Динамика процентных ставок по кредитам



Рис. 4. Сравнительный анализ предоставленных кредитов

Причиной задолжности являлась не способность людей рассчитываться по долгам из-за отсутствия доходов, из-за финансовой неграмотности.

Проанализировав рис. 4 мы увидим, что банковский сектор уже с

конца 2009г был готов к возобновлению кредитования.

За последний год рынок кредитования физических лиц с каждым месяцем набирает обороты, по объему выданных займов банки уже достигают докризисных показателей.

Тимофеева О.

ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ БАНКОВ (КРИЗИС 2008-2009)

В статье раскрываются основные проблемы финансовой стабильности банков.

Банковский кризис шагает по стране. Попробуем разобраться, кто пострадал, а кто выиграл от банковского кризиса.

Теперь уже понятно, что государство поддерживает крупные государственные банки и банки входящие в

первую десятку крупнейших банков России. Кризис для банков стал большим испытанием

По собственному капиталу самым крупным банком считается Сбербанк, на втором месте ВТБ, и на третьем, Россельхозбанк)

Банковский бизнес никогда не был сверхприбыльным, а в последние 1,5 года и вовсе убыточен.

Показатели доходности банков в кризисные годы упали в разы - они снизились более чем у 60% банков, за 2009 г. В 2008 г. рентабельность капитала снижалась в основном из-за замедления прироста активов, а в 2009 г. основной причиной стало снижение доходности банков.

Сильнее всех пострадали показатели крупных частных банков: рентабельность активов и капитала в 2009 г. у них снизилась вчетверо - до 0,3 и 2,8% соответственно.

Банки с госучастием выглядят успешнее: рентабельность активов - 0,8% (снижение в 2 раза), а капитала - 4,6% (в 3 раза). Госбанкам необходимо было в кризисный период показывать, что они кредитуют экономику, по настоянию премьер-министра Владимира Путина ежемесячный прирост портфеля должен был составлять 2%. Госбанки первыми получили от государства кредиты под 8-8,5% годовых в рублях в общей сложности на 750 млрд руб.

У госбанков и банков с иностранным капиталом в 2008-2009 гг. показатели лучше, т.к. у них была возможность привлекать более дешевые ресурсы от государственных институтов и материнских компаний, а частным банкам приходилось финансироваться на внутреннем рынке - по рыночным ставкам. Третьи по доходности - региональные банки. Они меньше злоупотребляли спекулятивными инструментами — акциями

Банки и кризис

Когда наступил кризис ликвидности, и у банков не стало хватать наличности, правительство выделило крупную сумму в размере 9 миллиардов на поддержание банков в кризис. Однако, было решено, что наличность будет распределяться через 3 банка: Сбербанк, Газпромбанк и ВТБ. Однако, оказалось, что доверия между банками больше нет и они не так уж и охотно кредитуют маленькие банки, а рынок межбанковского кредитования не работает.

В 2009 г. динамика ресурсной базы в значительной степени определялась изменением объема средств, привлекаемых кредитными организациями от Банка России. На начало 2009 г. объем кредитов, депозитов и прочих привлеченных средств, полученных кредитными организациями от Банка России, составлял 3,4 трлн. руб. и формировал 12,0% пассивов банковского сектора.

К концу 2009 г. потребность банковского сектора в антикризисных источниках поддержания ликвидности (прежде всего в кредитах Банка России без обеспечения), резко сократилась. Объем средств, привлеченных от Банка России, уменьшился к концу года до 1,4 трлн. руб., что составляло лишь 4,8% пассивов банковского сектора (на диаграмме мы видим, что крупные банки сократили выдачу кредитора на 99% средние банки на 70% и малые банки на 72%, а также повысили ставки по депозитам, крупные банки 99%, средний 98% и малые на 68%) (рис. 1).

В кризис банки, которым удалось

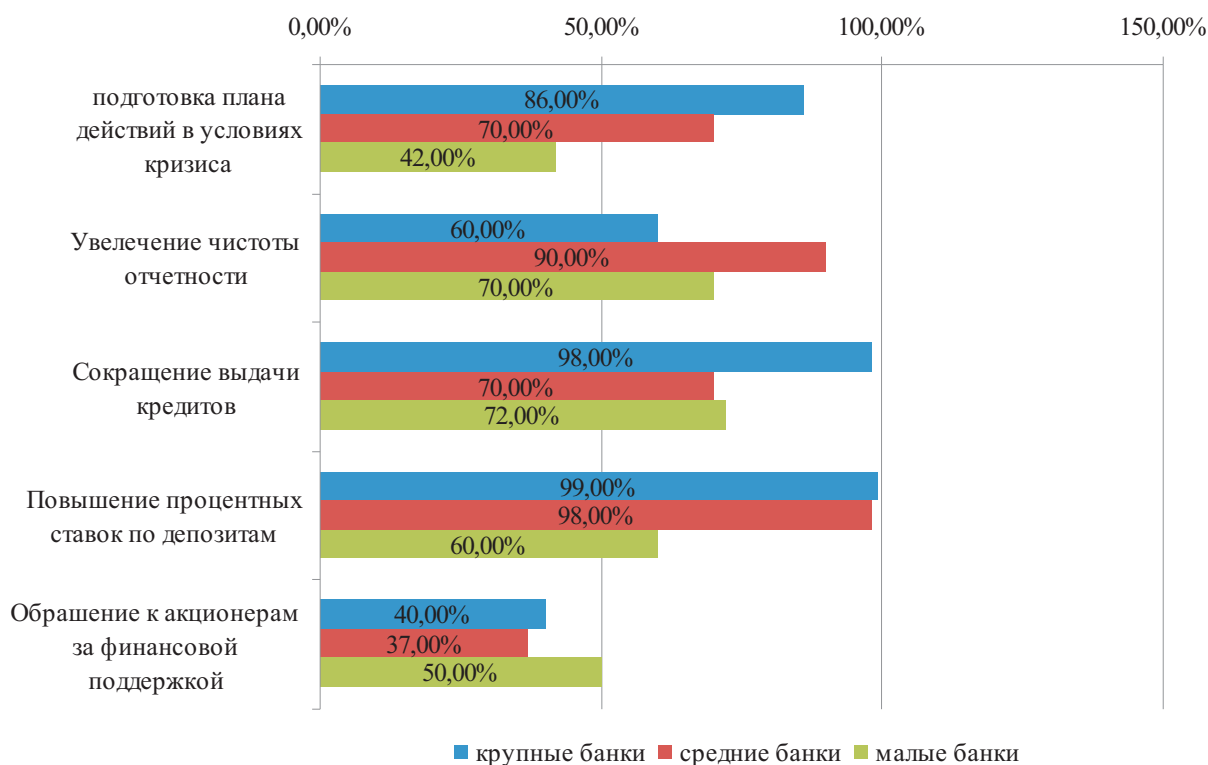


Рис. 1. Потребность банковского сектора в антикризисных источниках поддержания ликвидности

получить деньги не стали спешить с кредитованием предприятий, которым именно в кризис нужны деньги. Вместо этого в преддверии девальвации рубля стали скупать наличные доллары, делая при этом больше и быстрее, чем на кредитовании. Стоит отметить, что этими действиями банки во время финансового кризиса поднимают спрос на доллар, тем самым усугубляют и без того шаткое положение рубля и подрывают усилия Центробанка по его поддержанию.

Осознав всю серьезность ситуации, Правительство привлекает Агентство по Страхованию Вкладов (АСВ) для санации обанкротившихся вследствие кризиса банков. Были введены специальные кураторы в крупных банках, которые следили за

распределением государственных денег, а ЦБ получил беспре-цедентные полномочия по контролю за банками во время финансового кризиса (рис. 2).

Здесь бы видим отношения курса рубля к иностранной валюте, здесь видно ,что самая большая динамика наблюдается 1 февраля 2009 г., затем наблюдаются скачки и тенденция к понижению.

Посмотрим, кто пал жертвой этого кризиса, а кто выиграл. Можно сказать, что больше всего пострадали региональные банки и кризис ударил по ним сильнее, чем по банкам Москвы и банкам Санкт-Петербурга. Региональные банки предоставлены сами себе и до них государственные деньги практически не доходят, так как они далеко от центра и в них нет такого административного ресурса как московских банков. Например, в

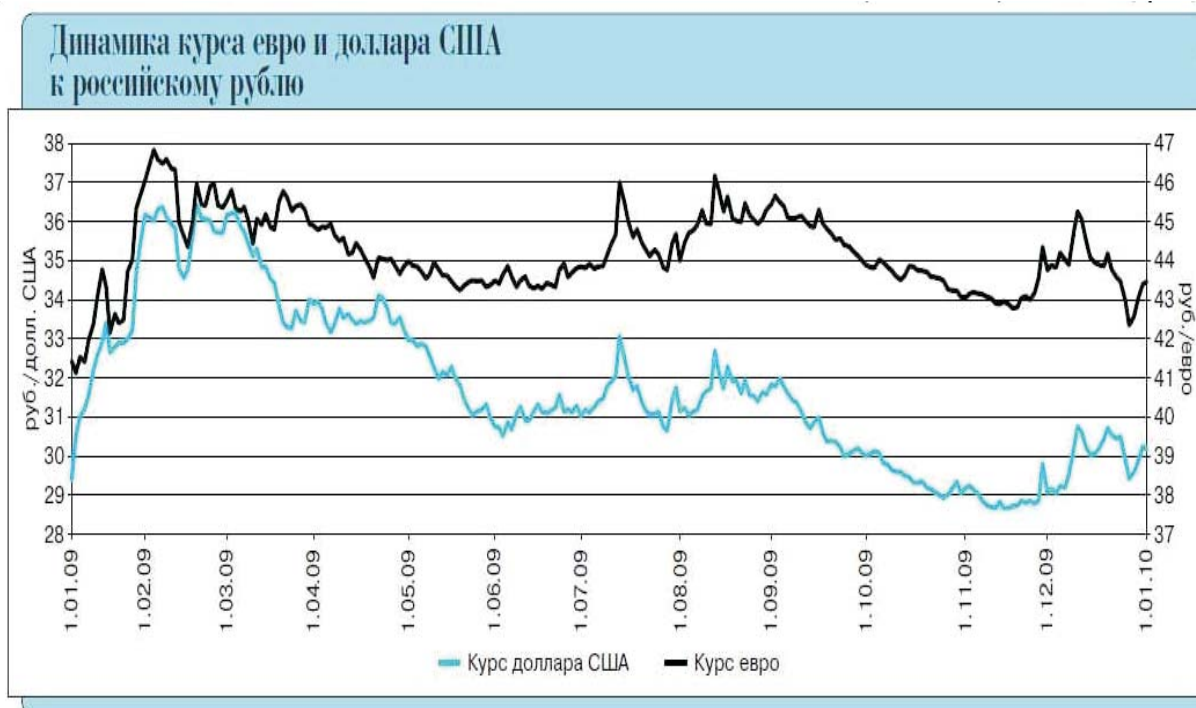


Рис. 2. Динамика курса валют

кризис ЦБ отозвал лицензию у Тюменьэнергобанка, который был важным системообразующим социальным банком.

Из-за кризиса банки занялись слияниями и поглощениями, недавно было объявлено о слиянии МДМ-банка и УРСА-банка. Жертвой кризиса стал инвестиционный банк КИТ-Финанс, который был продан вместе с долгами всего за 100 руб. В Екатеринбурге произошло слияние СКБ банка с Губернским банком, Северная казна была поглощена Альфа-Банком.

Сбербанк объявил, что: перепуганные вкладчики унесли со счетов в Сбербанке 80 млрд. руб. А месяцем ранее из российских банков “ушли” в общей сложности 90 млрд. руб. Нецелевые кредиты стали недоступной роскошью. Многие банки вновь стали требовать от поручителей

залог, также возросли ставки по кредитам. «Еще в августе средние ставки по кредитам наличными составляли 18-20% годовых. В октябре они подпрыгнули до 27-30%»

Банки, из опасений потерять деньги, сокращают ипотечные программы, ужесточают и требования к заемщикам. В итоге не более 25% сделок по недвижимости происходят с использованием ипотечных кредитов, а ведь еще летом до 90% сделок по недвижимости осуществлялись при ипотечном кредитовании.

В период кризиса некоторые банки были фактически неспособны исполнять собственные обязательства ни перед контрагентами, ни перед клиентами и были приобретены за символическую плату крупными корпорациями и банками. Эти банки были исключены из таблиц отно-

сительной финансовой устойчивости, так как их устойчивость определяется не финансовыми показателями, а финансовыми возможностями и стратегией «оздоровления» новых акционеров, что не учитывается при составлении рейтинга «относительной финансовой устойчивости». Из рейтинга были исключены банки: «Собинбанк», «Связь-банк», «СОЮЗ», «КИТ Финанс», «Русский банк развития», «ГЛОБЭКС», «Банк ВЭФК» и его дочерние банки и некоторые другие небольшие банки.

После кризиса мы можем подвести следующие итоги:

У нас был слабый банковский сектор, сейчас идет модернизация и оздоровления.

Государству нужно обеспечить сохранность накоплений, что бы люди не боялись их потерять.

В посткризисный период следует не только сохранить практику предоставления государственных кредитов под выгодные проценты, но и распространить ее на более широкий круг банков.

И так к финансовому кризису мы оказались совсем неготовые. Произошло это в большей степени из за того что в стране у нас нет адекватной оценке ситуаций. Например в США пришли к пониманию что необходимо такой орган создать, специальный совет по системным рискам. Не лишним и нам присмотреться к этому опыту!

СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ

Чащин В.В.

НОВАЯ ХРОНОЛОГИЯ, ИЛИ В ПОИСКАХ ГЕРКУЛЕСОВЫХ СТОЛПОВ ИСТОРИИ

- А как же Рио-де-Жанейро, - возбужденно спросил Балаганов.- Поедем?

- Ну его к черту! - с неожиданной злостью сказал Остап.

- Все это выдумка, нет никакого Рио-де-Жанейро, и Америки нет, и Европы нет, ничего нет. И вообще, последний город - это Шепетовка, о которую разбиваются волны Атлантического океана.

- Ну и дела! - вздохнул Балаганов.

- Мне один доктор все объяснил, - продолжал Остап, - заграница - это миф о загробной жизни.

Кто туда попадает, тот не возвращается.

И. Ильф, Е. Петров «Золотой теленок»

Однажды Гегель, ненароком,
И, вероятно, наугад,
Назвал историка пророком,
Предсказывающим назад.

Б. Пастернак

Курс – одиночество?

Девиз

Часть первая, детективная (версии, версии, версии...)

Закроем глаза и представим себе на минуту, что...

Название "Палестина" происходит от имени древнего русского поселения Опаленный стан; Этруски, как не трудно догадаться, - это доисторические русские; испанский правитель Нидерландов герцог Alvarez - это дьяк Белорус ("Дьюк Альба-рус!");

Монгольская империя - Великая империя русских (от греческого "Мегалион", да собственно и сам греческий - один из новых вариантов древнейшего в мире русского языка); библиотека Ивана Грозного - это Александрийская библиотека, и была она сожжена первыми Романовыми; Хазары - старая форма слова "казаки",

они же - гусары; Балтасар - Балтийский, русский царь; Иван Калита - Иван Калиф, или притчевый пресвитер Иоанн, он же Батый - батька, он же Ярослав Мудрый, и похоронен он в Египте, но перед смертью успел основать институт папства (вот Умберто Эко порадовался бы со своим "Баудолино!"); Персия - это Русь, ибо этимология слова такова: Персия - П-Россия - П-Рус, и даже Б-Рус; Ассирия - тоже Русь, ибо Ассирия - Ашур, а последнее, если прочитать наоборот, - Руша, или Раша, или Русь (короче говоря, наша Раша); латинский и греческий - искусственные языки и созданы на основе русского; в Троянской войне победили монголы, они же турки, они же русские; Лобное место на Красной площади, если как следует задуматься, - это голгофа, а значит - делаем простой и естественный вывод, - Москва - это Иерусалим (тем более что корень последнего слова явно - "рус"); Горгона - это Гюргий, или - Георгий Победоносец, русский царь, впрочем, он же - Персей, ибо П-Рус; Марко Поло был не в Китае, а в России.

Ну что тут скажешь... Бред сумасшедшего. Либо неудержимый поток сознания вошедшего в раж поклонника альтернативной истории. В крайнем случае, настоящая на квасном патриотизме псевдо-интеллектуальная шутка - довольно примитивная и плоская.

Конечно, все это может восприниматься именно в таком ключе: в качестве околонуточного анекдота или компенсации шизофренических мотивов неустойчивой психики. Однако, смеем заверить, в

действительности дела обстоят не так просто.

Начать, наверное, следует с того, что авторами этих чудесных зарисовок из жизни любимого отечества являются довольно известные (даже в мировом масштабе!), ученые - математики Постников, Фоменко и Носовский (популярная книга двух последних изыскателей "Русь и Рим: правильно ли мы понимаем историю Европы и Азии? Т.3", изданная в 2004 году в Москве, как раз и позволила нам насладиться грозным величием былой России).

Чем же занимаются достойные мужи в свободное от интегралов и последовательностей время? Прежде всего, нещадно ругают Петавиуса и Скалигера, - родоначальников, как принято считать, научной хронологии. (Хотя объединять их в одну команду - как минимум неосторожно, ибо Скалигер был гугенотом, а Петавиус правоверным католиком, иезуитом, и расхождения в их толкованиях историографии были значительными, в чем можно убедиться хотя бы на примере диспута вокруг юлианских дат и древней хронологии вообще). Наиболее яростно наши критики протестуют против характеристики русской культуры, как "молодой" и, напротив, Рима и Греции - как "старых". Официальная, недостойная великого народа, история Руси, утверждают они, создана по заказу первых Романовых - для легитимизации своей власти и по заказу западных хозяев, возведших последнюю русскую императорскую династию на трон с помощью ловких гнусных интриг.

А как же тогда обстояли дела в действительности? - спросим мы наивно. Ответ у новых хронологов готов. Известная нам сегодня история X - XIII веков, как выяснили они, является результатом наложения подлинных событий той эпохи и отражений, дубликатов событий более насыщенной эпохи XIV - XVII веков. Скалигер и Петавиус, кроме того, допустили много сознательных искажений в основном по истории доромановской Руси. А ведь русская империя когда-то охватывала почти весь мир! Столицей ее был Константинополь - сказочный Царьград. Все государи Европы (и не только!) были нашими вассалами. Знаменитые Крестовые походы, в частности - были не более чем бунтами против имперского российского центра. Современное население Германии - потомки славян-завоевателей XIV века. Китай тоже был русской провинцией. Римские Тарквинии - это Тархунии, то есть турецкие-русские ханы. Моисей - русское имя, обозначающее - "масенький", малый, а вся история Египта - сплошь фантомные отражения, дубликаты европейской истории эпохи Возрождения.

Вот так. А после свержения "русского ига" фальсификация истории стала межгосударственной всеевропейской программой, чем и объясняется согласованность версий историков Европы. В XVIII веке русскую историю окончательно доработали немцы. (Понятно, англичанка гадит!).

Но - шутки в сторону. На этом, пожалуй, остановимся, ибо от подо-

бных откровений, признаться, захватывает дух, и принимать их следует осторожно, разумными дозами. Перейдем теперь - исключительно для того, чтобы сделать передышку - к дефинициям и истории вопроса.

Что же такое новая хронология (или "новохронология" - такой жаргонизм давно уже используется и в популярной литературе, и в солидных научных трудах)? Насколько серьезно она принимается современной наукой, обществом? Как глубоки истоки проблемы?

Наиболее популярное, наверное, даже массовое определение новохронологии дает Интернет-справочник "Википедия", представляя любимое детище Фоменко следующим образом: "Новая хронология" - основанная на математических расчётах и анализе общих черт исторических событий разных эпох теория, утверждающая, что общепризнанная хронология исторических событий в целом неверна. Отвергается научным сообществом историков и лингвистов, также многими математиками и астрономами; ряд академиков РАН разных научных направлений квалифицировали "Новую хронологию" как лженауку"[1].

Значит, лженаука... Но, пожалуй, обвинение в научной ереси очень уж похоже на инстинктивную реакцию отторжения академической общественностью всего необычного и уводит нас слишком далеко от сути вопроса. Может быть, ретроспективный взгляд на развитие новохронологии в России даст нашему исследованию необходимый толчок?

И здесь нужно особо отметить, что

печку, от которой начали плясать современные новохронологи (в частности, Фоменко), или пресловутое ово, мы находим в 70-х - 80-х годах прошлого века.

Перенесемся, скажем, в далекий 1982 год. В 7 и 11 номерах журнала "Техника и наука" (вполне солидное, уважаемое издание!) тогда были опубликованы статьи двух ведущих представителей творческой группы, занимавшейся ревизией историографии, - профессоров М.М. Постникова и А.Т. Фоменко. Несмотря на определенное несовпадение их позиций (статья А.Т. Фоменко появилась как ответ на статью М.М. Постникова), в обеих работах излагается и "развивается" теория русского революционера и ученого Н.А. Морозова, суть которой заключается в том, что все сведения об античности и вообще древней истории, которые до нас дошли тем или иным путем, неверны и являются следствием либо "мистификации средневековых литераторов" (М.М. Постников), либо - ошибочного "сдвига в прошлое" реальных событий средних веков (А.Т. Фоменко).

Цель исследований подвижников от науки (выражаясь словами их немецкого коллеги Уве Топпера) - разоблачение. Арена действия - огромный, окутанный таинственным флером период мировой истории: от Античности до эпохи Возрождения.

Далее: вполне серьезное, почти официальное, упоминание о борцах за историческую справедливость не чурающийся архивной пыли исследователь может обнаружить в "Известиях" от 19 ноября 1983 года, где была помещена беседа с профессором С.П.

Капицей "Прогноз - история, обращенная в будущее". Касаясь просветительского долга "серьезных ученых", С.П. Капица, в частности, говорит: "Сейчас, например, группа математиков выступила с ревизией исторического календаря и активно популяризует свою точку зрения в печати. Из истории человечества запросто выбрасывается пять, десять веков. Прошу крупных историков прокомментировать это все с телеэкрана. Отвечают: это настолько неквалифицированно и нелепо, что обсуждать подобные вопросы они не станут. Но вопросы-то остаются!" [2].

А вот, что Капица говорит уже 14 февраля 2008 г.: "Фантастическую и, на мой взгляд, нелепую теорию Фоменко, переворачивающую с ног на голову хронологию исторических событий, чуть ли не узаконили как официальное учение. Оказывается, Тамерлан, Иван Грозный и Карл Великий - один и тот же человек, правивший огромной империей, которая простиралась от сибирских руд до Атлантического океана. Можно ли относиться к подобному иначе, нежели как к смещению в умах? И ведь эти откровения публикуются миллионными тиражами! Карамзину и Соловьеву с Ключевским такая популярность не снилась!" [3].

Что ж, заметим между делом: время идет (почти три десятка лет!), "лженаука" процветает, а "классические" ученые только зубами скрежещут от зависти. Случайным это быть не может.

Что тут можно добавить еще? Со времен заката советской империи и до наших дней эпохи развитой вертикали власти с человеческим лицом новохронология "наработала" множество

материала и, не стесняясь, подкидывает нам все новые и новые удивительнейшие факты. Так, например, правительствующие династии различных стран и якобы различных времен от "Древнего" Египта и Рима до византийских Палеологов и московских Рюриковичей А. Фоменко, основываясь на результатах своих математико-статистических исследований летописей, считает фантомными копиями трех-четыре подлинных династий, которые он относит к позднему времени - то есть к XIII - XVI вв.

При этом древнейшей религией академик считает Христианство, из которого вышли все современные конфессии и верования, а религиям, считающимся древними (например, египетскому или греческому язычеству), Фоменко вообще отказывает в существовании, доказывая разительное сходство памятников и иконописи этих культов с христианскими сюжетами.

Всю историю древних и средневековых цивилизаций академик представляет, как последовательное разложение единой Евразийской федерации. Центром этой гигантской империи была Владимиро-Московская Русь, она же - Золотая Орда. По этому вопросу написаны толстые тома, и они - тома эти - весьма востребованы современной Россией.

В общем, можно сказать, новохронология состоялась, от нее уже не отмахнешься, как от надоедливой комары, она владеет умами многих и многих, набирает с каждым годом популярность и готовится, судя по всему, к завоеванию новых высот,

замахиваясь уже на "святая святых" - школьные учебники!

Совершенно ясно, таким образом, что без серьезного изучения этого феномена не обойтись, заклинаниями "не стоит нашего драгоценного внимания" делу не поможешь, и значит, пришло время выдвигать версии, ибо детективные исторические сюжеты Новой хронологии с бесчисленными подменами и фальсификациями "пропавших грамоток" просто требуют детективного же к себе подхода. Забегая вперед, объявим, что версий будет шесть.

Первая версия опирается на основной принцип теории общественного заговора: существует мировое или, на худой конец, локальное закулисье, культивирующее свою коварную и тлетворную идеологию, которую оно (закулисье) и "вдувает" неустанно через своих адептов и фактотумов в умы простых граждан.

Эту версию назовем:

Заказ.

Именно в таком ключе новохронология обсуждается, например, в одной из многочисленных Интернет-дискуссий: "На каком-то этапе начинает казаться, что автором (Фоменко) движут не честные заблуждения увлекшегося ученого, полностью потерявшего трезвые ориентиры и распространившего частный метод косвенного анализа вне сферы его применимости, а некая сторонняя заказная политическая программа, направленная на деструкцию общественного исторического сознания" [4].

Или: "Не менее лицемерное

явление современной "интеллектуальной" жизни - проект под лейблом "Новая хронология". "Опровержения" русской и мировой истории, созданные А.Т. Фоменко и Г.В. Носовским на основе разработок Н.А. Морозова и М.М. Постникова, по сути, очень близки к мифу о праславянской языческой державе. Астрономическое отрицание древней истории в сочетании с теорией заговора историков, в конечном счете, также оборачивается выводами о цивилизационном преимуществе одного народа" [5].

И еще: "Наиболее полно эта фундаментальная основа выражена в книге с недвусмысленным названием "Империя". В ней почти нет места методологии, она показывает фоменковское видение истории в полном, панорамном виде. Это до отвращения знакомые идеи, которые можно назвать общим словом "Славяноцентризм". По логике Фоменко, мы, точнее наши прямые предки - славяно-монголы, - создали в этом мире все, чем сейчас наслаждаются любопытные туристы. Именно русо-татары колонизировали Европу, а не наоборот" [6].

Что ж, действительно, приходится признать, что "за последние годы на российском идеологическом небосклоне произошел заметный сдвиг: неоевразийство решительно вытеснено идеей "Третьего Рима" [7].

Идеология эта законченно антизападническая и изоляци-онистская. В этой идеологии у России нет уже никаких соратников ни на Западе, ни на Востоке, а в самых радикальных вариантах и Запад, и Восток являются самой Россией, временно потерявшей и забывшей былые величие.

Так может быть, новая хронология действительно льет заказанную тайными или явными идеологами воду на мельницу идеи "Третьего Рима"?

Следующую версию нам подсказал цитируемый выше профессор Капица, упомянувший с плохо скрываемой завистью огромные тиражи трудов по новой хронологии. Где тиражи - там потиражные, поэтому вторая версия будет называться:

Деньги.

Согласно этой версии академики, изголодавшись на скудных пастбищах фундаментальной науки, решили "подкалымить" на благодатной в наше время ниве литературно-исторических мистификаций.

В Интернете легко можно найти голоса и за этот пункт бюллетеня: "Математик Фоменко грубо и хитро нарушает законы математической логики. Цель очевидна - продать свои книги легко зомбируемыми советским людям, которые не хотят и не умеют думать самостоятельно" [8]. Впрочем, сегодня корыстолюбием никого не удивишь, и оценки того или иного явления современной культуры, выраженные в долларовом эквиваленте, являются скорее нормой, чем исключением.

С третьей версией мы уже познакомились, прочитав опубликованное в "Википедии" определение Новой хронологии. Дадим этому варианту имя:

Антинаука (лженаука).

Согласно этому предположению известные математики, заслуженные ученые в один прекрасный день неожиданно (причины *in toto* нам не

известны) совершили фазовый переход, превратившись из "позитронов" в насквозь отрицательные "электроны" от современной науки, и начали - осознанно или по недомыслию - пичкать доверчивую и падкую на сенсации публику откровениями в стиле "la Russe Grande" (то есть "гей, славяне").

Впрочем, дать серьезное определение лженауки сторонники этого подхода, как правило, не в состоянии (не помогают ссылки ни на Поппера, ни на Фейерабенда), и все их аргументы, так или иначе, сводятся к риторике, относящейся к четвертой версии, имя которой:

Миф.

Ведь в наше время в обыденной жизни мифом принято называть практически все, на чем не стоит гриф "верифицировано официальной наукой". Иными словами, миф для широкой общественности (не исключая и академическую) - нечто, имеющее логическое значение "ложь". Более того, именуя новую хронологию мифом, многие, апеллируя к известным словам Фрезера, в действительности подразумевают, что учение Фоменко - элементарное надувательство: "На известной стадии морального развития общества подобные обманы почти не вызывают порицания, разве только со стороны тех, кто является их жертвой; посторонний зритель склонен даже относиться к ним одобрительно как к проявлениям недюжинного ума и ловкости, торжествующих над честной посредственностью" [9].

Хотя кое-кто, безусловно, пытается

придать этой версии утонченность, называя новую хронологию:

Утопия

Действительно, признаки утопического сознания в новой хронологии, кажется, присутствуют. Есть в этой теории истинная жизнь в раю (Россия, как мировая империя), есть изгнание из рая (заговор Запада и низвержение русского государства с трона величия), есть тысячелетнее стремление вернуться на покинутую родину вечного блаженства (вершина этого стремления, без сомнений, - Новая хронология). Таковы ведь, в сущности, признаки любой утопии. Утопия - это вообще "тип сознания" [10], на который накладываются, конечно, и особенности национального менталитета. (В России, например, чаяния и надежды практически никогда не проецируются на время, - оно представляется стихией, которую можно преодолеть внезапно, вдруг, иначе она тебя погубит). Характерна для утопии и идея мессианства, присутствующая в Новой хронологии совершенно явно: имеются там и гонимый народ, и гонители.

Однако здесь стоит вспомнить, что утопия, кроме того, совершенно не знает становления, развития; собственно путь к спасению в утопии лежит в избавлении от истории. А новая хронология, пусть и формально, но все же имеет дело с историческим материалом. Следовательно - ниже мы продемонстрируем это - одной лишь констатацией некоторых утопических черт новохронологии нам не обойтись.

Наконец последняя версия, которую мы рассмотрим, весьма популярна и сама в определенной

степени не чужда утопическому сознанию. Так же, как и в случае с мифом, обыденное сознание в оценке необычных феноменов охотно прибегает к объяснениям следующего рода:

Время такое.

А внутри этой глубокомысленной сентенции содержатся два уточнения, первое из которых трактует современность, как результат

Деградация мира.

"Фолк-хистори, дилетантизм, профанация" [11] - вот только самые мягкие эпитеты, которыми награждают новую хронологию исповедующие эту версию специалисты. И, конечно, параллельно упрекам и обвинениям всегда слышен плач по утраченному "золотому веку", когда и школа историческая (пусть и советская) была оплотом научности, и сознание массовое, ощущая свое несовершенство, тянулось изо всех сил к истине, закованной в броню академических обложек. Да что там говорить: раньше - это раньше, а сейчас... (Обреченно машут рукой)

Во втором случае к современности подходят более осторожно, объясняя новую хронологию

Спецификой эпохи (в нейтральном варианте).

Книги А.Т. Фоменко и Г.В. Носовского, признают сторонники этого подхода, - это высокие образцы продукции так называемой "массовой культуры", сделанные очень умело, с чутким ощущением вкусов и возможностей потребителей модных изделий интеллектуального жанра.

А в качестве причины появления

новой хронологии здесь называют... формирование информационного общества, сопровождающегося виртуализацией отношений, когда реальные явления (действия, предметы) заменяются их образами-симуляциями, а виртуальное пространство сети Интернет играет все большую роль в жизни людей. "Примерно, с конца 80-х годов, - пишет, например, С.О.Шмидт, - наблюдается погружение в виртуальный мир компьютерных игр, в котором стало можно имитировать явления под реальность и вступать с этим иллюзорным миром в общение" [12].

Таким образом, "феномен Фоменко" в плане развития общественного сознания трактуется как результат синтеза компьютерных технологий и особенного отечественного характера. (Здесь видна еще одна интересная тенденция - объявлять критику историографии исключительно российским явлением. Такое концептуальное совпадение Новой хронологии и ее критиков - россиецентризм, если будет позволено так выразиться - очень показательно. Несколько слов об этом будет сказано ниже)

Итак, версии мы определили, и тут же безжалостный разум вынуждает нас отбросить их. Все до единой.

Не имеет в нашем случае объяснительной силы версия заказа: придерживаясь ее, мы неминуемо попадаем в душные, тесные лабиринты, где итог дискуссии может быть лишь один - выкрики "сам дурак!". Ведь критики, обвиняющие Фоменко в служении тайным заговорщикам, забывают, что свою теорию он также строит на основе

предположений о существовании мирового заговора против России. Круг замкнулся, нет больше стремления к истине, остались одни взаимные обвинения.

Да и та же идея "Третьего Рима" лишена (еще с момента своего рождения в Московской Руси) реального содержания и вряд ли может быть полноценной политической теорией, определяющей те или иные моменты конкретной светской политики. Новую хронологию скорее действительно можно считать популярной национал-политической литературой, сляпанной конъюнктуристами ради баснословных гонораров.

Однако не согласимся мы и с наличием преобладающего денежного интереса. Слишком давно занимаются энтузиасты новой хронологии своим нелегким трудом, слишком сложной выглядит эта версия, слишком большие инвестиции в прошлое предполагает, ибо отдача "на вклад" пошла относительно недавно. И вообще, здесь мы вновь возвращаемся к заговору, только на этот раз - к заговору группы меркантильных циников, или таких супершахматистов, просчитывающих все издавна на много лет вперед.

К тому же, судя по количеству антифоменковских книг, борьба с новой хронологией давно стала не менее прибыльным делом, чем сам объект критики. Иными словами, тот, кто обвиняет новохронологию в стремлении к деньгам, сам неплохо наживает на своих обвинениях (гонорары, научный авторитет, диссертации и т.д.). Тиражи трудов

"contra" нынче зачастую превышают тиражи изданий "pro". Приведем в качестве иллюстрации несколько фактов.

Так, например, материалы, доказывающие научную неосновательность новой хронологии, в 2000 г. были объединены в книгах серии: "История и антиистория: критика "новой хронологии" академика А.Т. Фоменко" (издательство "Языки русской культуры"), где были напечатаны материалы научной конференции, прошедшей на Историческом факультете Московского университета в декабре 1999 г. и некоторые другие (в том числе и более ранние по времени) труды, причем не только историков и филологов, но и математиков, физиков, астрономов и т.д.

Эти же и другие сходные по тематике материалы были объединены в Сборнике Русского исторического общества "Антифоменко"; там же помещена и библиография работ 1977-2000 гг., посвященных критике новой хронологии.

В 2001 г. издательство "Языки славянской культуры", поскольку тираж издания 2000 г. был быстро распродан, и рецензии на книгу появились во многих средствах массовой информации, подготовило "издание второе, дополненное" под заголовком "История и антиистория: Критика "новой хронологии" академика А.Т. Фоменко: Анализ ответа А.Т. Фоменко".

В 2001-2002 гг. изданы очередные книги серии "Антифоменко", подготовленные московским издательством "Русская панорама": "Русская история

против "новой хронологии", "Астрономия против "новой хронологии", "Антифоменковская мозаика" с перепечаткой ранее опубликованного и новыми материалами, в том числе и пародийными юмористическими сочинениями с критикой новой хронологии (попутно отметим, что в аннотации к сборнику "Антифоменковская мозаика - 2": "Новая хронология" - это серьезно?" встречается весьма симптоматичная фраза: "Смешно - значит, не опасно, по крайней мере, не страшно").

Перечень можно продолжать и продолжать. Создается ощущение, что в современной российской науке складывается интересная ситуация: ученые буквально всех направлений взяли за правило следовать нехитрому тезису - не знаешь, о чем писать, пиши о Фоменко.

Как ни странно, но это подводит нас к мысли, что никуда не годится и версия антинауки.

Во-первых, что такое анти - или лженаука? Как ни крути, но во главе новохронологии стоят солидные ученые, математики с мировым именем, которым в наличии корпоративного духа и приверженности классическим принципам научного подхода к исследованию мира не откажешь. (Более того, принадлежность новых историков к стану классической науки для нас действительно очень важна, но в несколько ином смысле. В каком - покажем ниже).

А во-вторых... Даже если новая хронология и приходится современному сциентизму незаконнорожденной дочерью, тем хуже для самого же сциентизма, почему-то

уделяющего "отродью" столь пристальное внимание, - да и может ли это хоть что-нибудь объяснить или чем-то заинтересовать пытливого исследователя социальных процессов? Думается, нет. Более того, в странном пинг-понге "наука-антинаука" можно дойти до абсурдных выводов: например, чем больше публикуется успешной критики новой хронологии, тем лучше для нее, ибо фальсифицируемое знание - по Попперу - как раз и является наукой. Или: одним из самых распространенных аргументов против новой хронологии является известное - *absurdum est*, но от этого так и пахнет - *credo!* (По Х. Альберу любое знание вообще недостоверно и социологично, требует приверженности, веры и верности).

Соответственно, не все так просто и с версией миф. Однако о сложных, нелинейных взаимоотношениях мифа и логоса мы скажем несколько слов позднее.

Версия утопии, как было уже отмечено, интересна, и внешнее сходство новой хронологии с утопией, или хилиазмом, есть, но внутренних различий все же больше.

Взаимоотношение утопического и исторического в новой хронологии отлично иллюстрируют строки Пастернака, взятые в качестве одного из эпиграфов настоящей работы:

Однажды Гегель, ненароком,
И, вероятно, наугад,
Назвал историка пророком,
Предсказывающим назад.

И, как нам кажется, новая хронология - это все-таки вариант исторического мышления, хотя и

реализованного через идею пророчества, мессианства, через симулирование, конструкцию-деконструкцию исторического космоса. Новая хронология не утопична или неисторична, она скорее пара-исторична. Ее хорошо характеризуют слова У. Бека: "временные горизонты жизневосприятия все более сужаются, пока история не сжимается до вечного "сегодня" [13]. И если новая хронология все же является утопией, то лишь как вариант глобализации, которая является утопическим проектом только отчасти.

Влияние современной эпохи, - версия, привлекательная своей простотой, и сама олицетворяющая собой, наверное, самую примитивную версию исторического мышления. Однако представляется, что даже здесь более перспективным методологическим направлением было бы совмещение исторического и логического подходов (иначе можно дойти до самых нелепых теоретических конструкций, подобных, например, такому: возникновение философии в Древней Греции обусловлено наличием рабства и свободного времени у рабовладельцев). К тому же отметим, что новохронология - феномен интернациональный, то есть одними только обстоятельствами общественной жизни в нашей стране (эпохой перемен) ее появление не объяснишь. Да к тому же в стороне остается следующая проблема: в чем причина историографических экспериментов в более ранние эпохи? Ниже мы покажем, что критика историографии отнюдь не эксклюзивное явление, принадлежащее исключительно нашему времени.

(Однако же подчеркнем при этом, что хотя, по нашему мнению, конкретные формы хронологических новаций могли меняться от эпохи к эпохе, концептуальные установки, по-видимому, оставались неизменными).

Вообще более интересным и конструктивным, на наш взгляд, является вопрос: почему проблематика, составившая основу новохронологического учения, вообще появилась в "повестке дня"? Иными словами, каково историческое бытие критики историографии, какова ее "онтология"?

И в начале - в поисках ответа на эти вопросы - нам придется отступить по нещадно критикуемой новохронологами временной шкале, как говорится, вглубь веков, для того, чтобы вкратце затронуть общую предысторию феномена. Поможет нам в этом книга уже упомянутого немецкого исследователя Уве Топпера "Великий обман. Выдуманная история Европы".

"Первым признанным, серьезным систематическим критиком официальной историографии был, - как считает У. Топпер, - Жан Гардуэн, ученый иезуит, родившийся в 1646 году в Бретани и работавший учителем и библиотекарем в Париже" [14].

Двадцати лет от роду он вступил в Орден; в 1683 году возглавил французскую Королевскую библиотеку. Современники поражались обширности его познаний и нечеловеческой работоспособности. Жан Гардуэн считался авторитетом в области теологии, археологии, изучения древних языков, нумизматики, хронологии и философии истории.

В 1687 году французское Церковное собрание поручило ему колоссальную по объему и значению задачу: собрать материалы всех Церковных соборов, начиная с I века новой эры, и, приведя их в соответствие с изменившимися догмами, подготовить к печати. Работу заказал и оплатил Людовик XIV. Спустя 28 лет, в 1715 году, титанический труд был окончен.

Но, несмотря на то, что безупречный образ жизни и научные достижения ученого-иезуита снискали ему славу и уважение в образованных слоях общества, его критика письменного наследия античности вызывала ожесточенные нападки коллег.

Дело в том, что еще в 1690 году, анализируя "Послания Святого Златоуста к монаху Кезару", он предположил, что большинство работ якобы античных авторов (Кассиодора, Исидора Севильского, Святого Юстина Мученика и т. д.) созданы многими столетиями позже, то есть, - вымышлены и фальсифицированы. Переполюх, начавшийся в ученом мире после подобного заявления, объяснялся еще и тем, что суровый приговор исходил от одного из образованнейших людей того времени.

Гардуэн же, продолжая расследование, пришел к выводу, что вообще большинство книг классической древности - за исключением речей Цицерона, "Сатир" Горация, "Естественной истории" Плиния и "Георгию" Вергилия, - являются фальсификациями, созданными монахами XIII века и введенными в культурный европейский обиход. Это же относится и к произведениям искусства, к монетам, к материалам Церковных соборов (до

XVI века) и даже к греческому переводу Старого Завета и якобы греческому тексту Нового Завета. Приводя многочисленные доказательства, Гардуэн показывал, что Христос и Апостолы - будучи таковыми существовали - должны были молиться на латыни.

Тезисы ученого-иезуита вновь потрясли научное сообщество, тем более что и на этот раз аргументация выглядела достаточно серьезной. Орден наложил на исследователя взыскание и потребовал опровержения, каковое и было представлено в самых формальных тонах.

После смерти ученого, последовавшей в 1729 году, научные баталии между его сторонниками и более многочисленными противниками продолжились. Страсти накалили найденные рабочие записи Гардуэна, в которых он прямо именовал церковную историографию "плодом тайного заговора против истинной веры". Одним из главных "заговорщиков" он считал архонта Северуса (XIII век).

Гардуэн проанализировал писания отцов церкви и объявил большинство из них фальшивками. В их число попал и Блаженный Августин, которому Гардуэн посвятил множество работ. Его критика вскоре получила название "система Гардуэна", потому что, хотя у него и были предшественники, никто из них настолько тщательно не исследовал вопрос о достоверности древних текстов. После смерти ученого официальные христианские теологи, конечно, оправались от шока и довольно быстро "отвоевывали позиции".

Но Гардуэн не был, конечно, уникалом, таким Дон-Кихотом, в одиночку борющимся с полчищами истори-

ческих демонов. Например, нельзя не упомянуть здесь историографические изыскания великого Ньютона. Описание его исторических штудий можно найти, в частности, в статье С.Я. Лурье "Ньютон - историк древности".

"Уже в 17 веке, главным образом, на континенте, были люди, которые относились скептически к библейским и евангельским чудесам, - пишет Лурье, - против них направлены полемические стрелы ряда писателей того времени, в том числе и Ньютона. Но в основном авторитет священного писания ещё не подвергался никакому сомнению; вопрос шёл только о его истолковании, а здесь спор шёл по линии борьбы католичества с протестантизмом" [15].

С ортодоксально-католической точки зрения Ветхий завет для христианина - вещь второстепенная, устаревшая с появлением Нового завета. Постановления соборов и папские буллы - это главный источник истины; Библия есть непререкаемый источник лишь постольку, поскольку он не противоречит Новому завету. Наоборот, лозунгом протестантов было: "Назад к Библии!" На эту тему было написано большое количество трудов, среди которых не последнее место занимают и плоды творчества Ньютона. Цель его работы - не только борьба со скептиками, которые в его время начали уже сомневаться в чудесах и пророчествах Библии, но и замена авторитета римской церкви авторитетом подлинного текста Библии. Ньютон стремился показать, что власть, доставшаяся в удел римской церкви, не дана ей богом, а узурпирована ею.

Вообще особенностью этой лите-

ратуры, как утверждает Лурье, была попытка обосновать ряд положений лингвистическими спекуляциями, прежде всего толкованием собственных имён. При этом материал брался, главным образом, из малоизвестных языков, благодаря чему возможны были самые смелые сопоставления и комбинации. Больше всего злоупотреблял этим приёмом Бохарт - один из главных авторитетов для Ньютона, Ньютон цитирует его шесть раз.

Наконец, наиболее характерной чертой подобного рода литературы был повышенный интерес к хронологии. Этот интерес также объяснялся, по мнению Лурье, главным образом, богословскими соображениями: было очень трудно увязать сообщения Библии с античной хронологией; выходило, что египтяне и вавилоняне много древнее евреев и что библейская датировка сотворения мира, разделения языков и потопа противоречит действительности. Необходимо было найти противоречия и ошибки в датировке, принятой у античных писателей - у Геродота, Манефона, Беросса, Диодора, - и доказать, что евреи действительно самый древний народ в мире; для этого надо было по возможности сократить древневосточную, прежде всего египетскую, хронологию. Ньютон в своих работах цитирует целый ряд посвященных этому вопросу хронологических трудов: Маршэма, Петавия, Скалигера, Вазея. Кроме этих существовал ещё целый ряд хронологических исследований, которые были очень популярны во время Ньютона и которые, как указывает его комментатор Горслей, были частично привлечены им, хотя Ньютон и не находил

нужным на них ссылаться: таковы работы Конрингия, Додуэлла, Тэля, Джэксона, Перизония, Торнелия, Ушера.

Особенно интересны в свете "открытий" Фоменко попытки Ньютона обосновать библейскую хронологию астрономическими соображениями. Здесь великий ученый, впрочем, также не был пионером: уже иезуит Петавий в книге "De doctrina temporum", трижды цитированной Ньютоном, относил, на основании астрономических соображений, поход аргонавтов к 37-му году после смерти царя Соломона.

Сам Ньютон, как указывает Лурье, путём хронологических манипуляций превратил, например, греческих богов и героев в обожествлённых после смерти земных царей. Когда же он встречается - после Кадма - с философской монотеистической религией у народа, не имевшего ничего общего с евреями, он вынужден тем или иным способом доказать, что этот народ - отпрыск древнейших евреев. Так Ньютон поступает с индийскими брахманами. Здесь-то и приходит на помощь "лингвистика": сыновья Авраама, рождённые от второго брака с Кeturой, назывались якобы Abrahamani, отсюда получилось Brahmani. Все это удивительно напоминает лингвистические "откровения" Фоменко! Народная этимология в действии.

Более поздним предтечей Новой хронологии был Роберт Балдауф, в начале XX века - приват-доцент университета в Базеле. Его биография приводится в книге все того же У. Топпера.

В 1903 году в Лейпциге вышел первый том обширного труда Балдауфа "История и критика", в котором он подверг анализу знаменитое сочинение "Gesta Caroli magni" ("Деяния Карла Великого"), приписываемое монаху Ноткеру из монастыря Сент-Галлен.

Обнаружив в сент-галленской рукописи множество выражений из обиходных романских языков и из греческого, что выглядело явным анахронизмом, Балдауф пришел к выводу: "Деяния Карла Великого" Ноткера-Заики (IX век) и "Causus" Эккехарта IV, ученика Ноткера Немецкого (XI век), настолько сходны по стилю и языку, что, скорее всего, написаны одним и тем же человеком. На первый взгляд, по содержанию они не имеют между собой ничего общего, следовательно, в анахронизмах виноваты не переписчики; следовательно, мы имеем дело с фальсификацией.

Подробно анализируя во втором томе "Истории и критики" греческую и римскую поэзию, Балдауф приводит факты, от которых вздрогнет любой любитель классической древности. Он находит множество загадочных деталей в истории "выплывших из небытия" в XV веке классических текстов и подводит итог: "Слишком уж много неясностей, противоречий, темных мест в деле открытий гуманистов пятнадцатого века в монастыре Сент-Галлен. Разве это не удивительно, если не сказать: подозрительно? Странное дело - эти находки. И как быстро изобретается то, что хочется найти" [16].

Балдауф также обнаруживает в произведениях античных поэтов черты типично немецкого стиля, совершенно несовместимого с античностью, -

например, аллитерации и конечные рифмы. Он ссылается на фон Мюллера, который полагает, что Казина-Пролог Квинтилиана "изящно зарифмован". А ведь типично немецкая конечная рифма была введена в романскую поэзию лишь средневековыми трубадурами.

Это касается и прочей латинской поэзии, - говорит Балдауф и приводит многочисленные примеры. Так он выявляет внутреннюю взаимосвязь между Горацием и Овидием и на вопрос: "как можно объяснить очевидное взаимовлияние двух античных авторов?" сам же отвечает: "кому-то это вовсе не покажется подозрительным; другие, рассуждая, по меньшей мере, логично, предполагают наличие общего источника, из которого черпали оба поэта" [17]. Далее Балдауф ссылается на Вёльфлина, который с некоторым удивлением констатирует: "классические латинисты не обратили друг на друга внимания, а мы приняли за вершины классической литературы то, что на самом деле является позднейшей реконструкцией текстов людьми, чьих имен мы, возможно, никогда не узнаем" [18].

"Записки о галльской войне" Цезаря, по мнению Балдауфа, также буквально кишат стилистическими анахронизмами. О последних трех книгах "Записок о галльской войне" и трех книгах "Гражданской войны" Цезаря он говорит: "Всем им свойственна одна и та же однообразная рифмовка. То же относится к восьмой книге "Записок о галльской войне" Авла Гирция, к "Александрийской войне" и "Африканской войне". Непостижимо, как можно считать авторами названных сочинений разных

людей: человек, обладающий маломальским чувством стиля, тотчас узнает в них одну и ту же руку" [19]. Одним словом, фактическое содержание "Записок о галльской войне" производит странное впечатление. Так кельтские друиды у Цезаря слишком уж похожи на египетских жрецов. "Удивительный параллелизм!" - восклицает Борбер (1847 год), на что Балдауф замечает: "Античная история полна подобными параллелизмами. Это - плагиаты! Напрашивается вывод: Гомер, Эсхил, Софокл, Пиндар, Аристотель, прежде разделенные веками, приблизились друг к другу и к нам. Все они - дети одного столетия, и родина их - вовсе не древняя Эллада, но Италия XIV-XV веков. Наши римляне и эллины оказались итальянскими гуманистами. И еще: большинство греческих и римских текстов, написанных на папирусе или пергаменте, высеченных на камне или в бронзе, - суть гениальные фальсификации итальянских гуманистов. Итальянский гуманизм подарил нам письменно зафиксированный мир древности, Библию и, совместно с гуманистами других стран, историю раннего средневековья. В эпоху гуманизма жили не только ученые собиратели и интерпретаторы древностей - то было время чудовищно напряженной, неустанной и плодотворной духовной деятельности: более пятисот лет мы шагаем по указанному гуманистами пути" [20].

Еще одним видным обвинителем традиционной истории и хронологии был Вильгельм Каммайер, родившийся между 1890 и 1900 годами (сведения о нем вновь находим у Топпера).

Каммайер учился юриспруденции, работал в конце своей жизни школьным учителем в Тюрингии, где и скончался в 50-е годы в полной нищете.

Поле приложения его исследовательской деятельности стали письменные свидетельства средневековья. Каждый законный акт, считал он, будь то акт дарения или подтверждения пожалованных привилегий, удовлетворяет в первую очередь четырем основным требованиям: из него ясно кто, кому, когда и где этот документ выдал. Документ, адресат которого либо дата выдачи неизвестны, теряет юридическую силу.

То, что нам кажется само собой разумеющимся, иначе воспринималось людьми позднего средневековья и начала Нового времени. На многих старых документах не обозначена полная дата; не проставлен год, либо день, либо ни то ни другое. Юридическая их стоимость, таким образом, равна нулю. Каммайер установил этот факт, досконально анализируя своды средневековой документации; по большей части он работал с многотомным изданием Гарри Бресслау (Берлин, с 1889 по 1931 годы).

Сам Бресслау, принимавший большинство документов за чистую монету, с изумлением констатирует, что IX, X и даже XI века были периодом, "когда математическое чувство времени у писцов, даже служивших - ни много, ни мало - в имперской канцелярии, находилось в зачаточном состоянии; и в имперской документации этой эпохи мы находим бесчисленные тому доказательства" [21]. Но мысль о фальсификации не

приходит ему в голову, напротив: часто повторяющаяся ошибка подтверждает для Бресслау подлинность документа. "Бресслау, человек энциклопедической образованности, с трудолюбием крота перерывший массу материала, проработавший десятки тысяч документов, - пишет У. Топпер, - так и не смог оценить результаты своего научного поиска и, поднявшись над материалом, увидеть его под новым углом зрения. Это удалось Каммайеру" [22].

Согласен с Топпером и современный исследователь Ганс-Ульрих Нимитц, вновь проанализировавший тезисы Каммайера, и сделавший заключение, что фактический материал, собранный скромным учителем из Тюрингии, способен повергнуть в трепет любого здравомыслящего представителя академической науки: не существует в рукописи подлинника ни одного важного документа или серьезного литературного произведения средневековья. Имеющиеся же в распоряжении историков копии настолько разнятся друг от друга, что реконструировать по ним "исходный оригинал" не представляется возможным. К этому выводу с завидным упорством приводят "генеалогические деревья" сохранившихся или цитируемых цепей копий. Учитывая, что масштабность явления исключает случайность, Каммайер приходит к выводу, что многочисленных предположительно "утраченных" оригиналов никогда не существовало в действительности.

Такова краткая ретроспектива историографии в Западной Европе

нового и новейшего времени. "Но Запад есть Запад, Восток есть Восток". Как обстояли дела с критикой историографии на родной русской земле?

В России любовью к "истинным отеческим гробам" всерьез озаботился - наверное, впервые после Ломоносова, воевавшего не на жизнь, а на смерть с "норманнской теорией", - революционер Морозов, расположившийся на постой в Петропавловской крепости. Собственно на его творчестве (фундаментальная работа - "Христос") и основывают свои труды современные новые хронологи. Как уже было сказано выше, исследования Постникова и Фоменко, возрождающие историко-хронологические конструкции Н.А. Морозова, но опирающиеся при этом на загадочные "новейшие литературу" и "научную технологию", появились в 1970-1980-е годы, и выходили они - подчеркнем этот факт особо, - в изданиях и Московского университета, и Академии наук, и Тартуского университета.

Хотя следует сказать, что одним профессором Фоменко "со товарищи" круг изыскателей не ограничивался и не ограничивается.

Так самым, наверное, известным в свое время представителем альтернативной историографии являлся пантюркист М. Э. Аджиев, но и помимо него в "постперестроечное" время выдвинулось немало творцов "истинной истории" в духе национальных утопий и антиутопий: Н.Ф. Шахмагонов, создатель истории белорусского средневековья М. Ермалович, "ледокол" В. Суворов (Резун) и другие.

Отметим, что свое место в плеяде великолепных "хрононавтов" занимает и стоящий особняком, но все же нередко упоминаемый в связи с альтернативной историей М. Гилилов, посвятивший свои труды изучению так называемого шекспировского вопроса. По нашему мнению, за этой, частной на первый взгляд, проблемой скрываются очень важные концепты современной эпохи, взглянуть на которые подробнее в связи с тематикой нашего исследования было бы весьма интересно. Поэтому в нашем нохронологическом театре объявляется

Интерлюдия,

которую мы назовем

Темная сторона луны

И будет интерлюдия иметь, сакраментальные три части, первая из которых конечно:

Пролог

Авторские права - штука тонкая. Иной раз ткань текста настолько пестрит аллюзиями, реминисценциями, коннотациями, цитатами и ссылками (термины эти необходимо знать каждому начинающему плагиатору, или постмодернисту, если угодно), что невольно задумаешься по прочтении: Автор ли здесь неистовствовал или проказничал «Логодедал»? [23]

Такая инженерно-архитектурная метафора может иметь далеко идущие последствия. Ведь одни и те же слова-кирпичики лежат в основе любого литературного произведения, а если теперь перейти к панелям? А кто поручится, что нельзя выстраивать дом текста из готовых секций? Экстремальный вариант творчества подобного

рода – чужой текст, помещенный в контекстуальную рамку, временами совсем прозрачную, - в наши дни может вызвать у читающей публики лишь легкое недоумение: ко всякому привыкли, и каждое лыко готовы поставить в соответствующую строку. Такая гениальность в своем переходе к конгениальности может породить и юридические казусы, но это тема совсем другого разговора.

Итак, смеем предположить, что сегодня признание (непризнание) плагиата таковым зависит только от уровня интеллектуального развития самого плагиатора, качества его *publicity* и профессионального умения его стряпчих.

Но представим себе другую ситуацию: есть тексты (или шире – произведения искусства), они объявлены гениальными, но прав на них никто не заявляет, не выбивает авансов, потирающих, не треплет нервы сценаристам и режиссерам, требуя адекватной замыслу постановки. В общем, автор есть, но в каждый момент существования его произведения, выражаясь словами знаменитого медвежонка, его (автора) сразу нет.

Ситуация эта в наш век, который вполне можно объявить веком авторских прав, немислима и невыносима; и, страшаясь неопределенности, мы – люди третьего тысячелетия *anno domini* - стремимся исправить положение в будущем (создавая Вечные Истинные Законы) и, конечно, в прошлом. Вот о прошлом-то и пойдет речь.

Читателям, знакомым с творчеством Шекспира чуть шире рамок школьной программы (проходят нынче в школе Шекспира?), конечно известен

пресловутый шекспировский вопрос. Изложим краткий *curriculum vitae* этой проблемы.

Все шекспироведы и шекспирылюбы, которым этот вопрос не безразличен, делятся на два враждующих лагеря: стрэтфордianцы и нестрэтфордianцы. Причем лагерь первых (версия каноническая) организован по всем правилам римского военного искусства, - он основателен, хорошо структурирован, имеет сторожевые башни и интендантскую службу, а лагерь вторых как такового и нет: кумирни и языческие храмы, разбросанные по миру, - вот все, чем располагают апологеты неканонического подхода, что, впрочем, укореняет их в своей ереси еще глубже, поскольку нет истины на шумных городских площадях.

Стрэтфордianцы свято верят в легенду о сыне перчаточника из городка Стрэтфорд-на-Эйвоне, неграмотном, веселом любителе пива, который в один прекрасный день, спасаясь от наказания за браконьерство (ранил оленя в родовом поместье местного эксплуататора), отвалил в Лондон, благо очень кстати под рукой случилась странствующая актерская труппа. Там, подвизаясь в околотеатральных кругах (сторожил лошадей возле театра), будущий Великий Бард вскоре становится одним из ведущих пайщиков труппы лордкамергера. Дальше – больше: и вот уже Шекспир один из боссов лондонского театрального бизнеса, успевающий при этом выгодно оборачивать капиталы в родном Стрэтфорде, прикупая недвижимость, ссужая деньги под залог или в рост и т.д. Очевидно на досуге, отдыхая от

трудов праведных, драматург и сочинил «Гамлета» и «Ричарда III».

Нестрэтфординцы же на своих тайных мессах сообщают нам следующее: лексикон автора текстов, подписанных именем «Вильям Шекспир», - 30 000 слов; неоспоримо знание иностранных языков: французского, итальянского, греческого, испанского, латинского; поражает знание греко-римской мифологии, литературы, истории; в текстах использованы произведения Гомера, Плавта, Овидия, Ливия, Сенеки, Плутарха, Аппиана; выказаны основательные познания в истории Англии, в юриспруденции, в военном и морском деле, в кавалерийских приемах и конских статях, в музыке и ботанике; отмечено особо близкое знакомство с придворными обычаями и времяпрепровождением монархов и титулованной знати; автор хорошо знаком с Италией, Европой вообще и т.д., и т.п.

Какой же вывод делают еретики из знания Шекспиром Овидия и конских статей? А вывод один: не мог ростовщик из Стрэтфорда быть «медоточивым и сладкоголосым» Бардом. Значит, настоящий автор бессмертных строк «быть или не быть» всю свою жизнь по каким-то непонятным причинам скрывал ото всех свою причастность к творчеству, держась в такой густой тени, куда не мог проникнуть ничей взгляд. На роль Истинного в результате прочтется множество известных персон, и собирается множество доказательств в пользу каждой.

На этом все. Мы не будем разбирать обоснованность той или другой позиции в этом историческом детективе. Не будем мы также задавать вопрос,

– зачем собственно понадобился участникам дискуссии этот спор? Ведь если в один прекрасный момент будут расставлены все точки над *i*, что и для кого от этого изменится (кроме того, что победители будут лелеять чувство обычной человеческой радости от выигранного пари)? Однако никто не в праве ставить под сомнение способы структурирования отпущенного человеческого существом времени.

А спросим мы (по-детски) другое: почему вообще возник шекспировский вопрос? И для начала упомянем один тезис, признаваемый и ортодоксами, и еретиками, а именно: Шекспир канонический, стрэтфордианский является многовековым, а значит, истоки шекспировской проблемы нужно искать в Новом времени с его идеалами и представлениями о научности, человеческой личности, гениальности, ценностях (достаточно вспомнить об интеллектуальной болезни посткантовского периода, заразившей нас понятием «гений», для того, чтобы понять: и стрэтфордианцы, и нестрэтфордианцы говорят именно о гениальности автора; только первые говорят о гениальности чистой, осеняющей по капризу Бога или Природы любого, независимо от его социального происхождения или уровня образованности, а вторых гений-откупщик, осиянный небесами, не устраивает, а устраивает гений-дворянин, гений-просветитель). А путь к окончательному ответу нам укажет детище Нового времени - время новейшее, наше с вами. И здесь автор вновь предлагает на строгий суд просвещенной публики две версии этой тяжбы без истца и без ответчика, и первая носит знакомое уже нам имя

«Деньги взад», как двигатель искусства.

Давно уже стал хрестоматийным образ главного героя большинства современных кинофильмов, выполненный в виде чемоданчика, набитого долларами. Столь же хрестоматийны и строки из аннотаций к этим фильмам, калькулирующие баланс затрат и сборов, чтобы прийти к сухому сальдо успеха. Стоимостью билетов измеряется качество постановки, величиной загородного дома – талант артиста.

С литературой дело обстоит несколько сложнее. Затраты на создание книги стандартны и легко выводятся из сметы издательства, к тому же словесное творчество пока еще считается оплотом Святого и Высокого, поэтому даже издатели массового читателя дерзают помещать на обложках лишь цифры тиража. Впрочем, и так называемая элитарная литература идет в ногу со временем. «Один из самых читаемых авторов на Земле. Он – автор международного бестселлера, вышедшего уже на 54 языках тиражом свыше 35 млн. экземпляров. Оказался вторым в числе самых читаемых в мире авторов. Его книги опубликованы более чем в 100 странах мира». Такими словами издательство «София» представило нам одну из книг модного писателя Пауло Коэльо («Алхимик»). Естественно, лицемерно поминаемый тираж, должен мягко ввести читателя в тот же самый мир чемоданчика с долларами, без которого потребление литературы становится пресным и ненужным. И если перефразировать название книги одного известного немецкого сказочника, то можно заметить: современному библиофилу не столько интересно, как

говорил Заратустра, и даже не что говорил Заратустра, а – почему говорил Заратустра.

И Боже упаси меня вступить в ряды сторонников искусства непризнанных гениев-бессребреников! Ведь и Леонардо продавал свой талант, и Веласкес. И Эразм был не прочь получать гонорары за свои книги, выходявшие немислимими для некоторых современных борзописцев тиражами. Но факт есть факт: в эпоху общечеловеческих ценностей нет иного мерила для их (ценностей) общечеловечности, кроме совокупной денежной массы, которую мы готовы за эти ценности заплатить. А раз так, то оборот этих ценностей должен подчиняться законам бизнеса.

Но правила бизнеса суровы: должен существовать человек или организация, которые могли бы ответить по своим обязательствам. Должна быть репутация, наработываемая годами, которую мы готовы покупать, да, в конце концов, должна быть где-то и касса, у которой можно устроить скандал, требуя «взад» кровное, отданное за поддельные идеалы!

Таким образом, точное авторство сегодня потребителю необходимо, и даже если творец иезуитски скрывается за псевдонимом, это не меняет ситуацию. Тем больше будет сломано копий в попытке выяснить, – кто стоит за брендом? Кто стоит за векселями, по которым рано или поздно придется заплатить сполна? И закон об интеллектуальной собственности вообще-то должен сегодня работать в двух направлениях: во-первых, точно определять получателя дивидендов, а во-вторых, защищать потребителя от анонимности вкушаемых ценностей, чтоб было

потом с кого спросить, и, причем, не менее строго, чем за подделку банкнот государственного банка.

Нужно сказать, что - к чести эпохи - процесс уже пошел, и некоторые авторы, поступившие не так благоразумно, как Шекспир, уже испытали на собственной авторской шкуре оборотную сторону собственных же авторских прав. Впрочем, охота на ведьм, как и борьба с ложными идеалами – занятие увлекательное и бесконечное, и значит «Идущим вместе», «Нашим», «Антифоменковцам» и прочим пуристам работы хватит.

Итак, казалось бы, наше «почему» в отношении шекспировского вопроса разъяснилось. Просто люди хотят застраховаться от поддельных ценностей «по полной программе». Один спрос с простого гениального крестьянского парня, и совсем другая ответственность лежит на таком, например, благородном человеке как граф Ретлэнд (одна из кандидатур на роль истинного Барда).

Но слышны, слышны уже негодующие крики: абсолютная ценность шекспировских произведений уже доказана, они уже есть бриллиант незамутненной чистоты, так что вопрос об их авторстве – вопрос сугубо научный, и решаться он должен только учеными и исключительно в башне из молочно-белой кости, куда разным краснобаям хода нет. И точка.

Что ж, учтем и эту позицию, и цинично-краснобайски назовем вторую версию причин появления шекспировской проблемы

Лабиринт Минотавра

Каждый раз, бывая в Москве, я

захожу в «Дом книги» на Новом Арбате. Захожу осенью, захожу зимой, захожу и ранней весной, и всегда случается одно и то же. После толкучки в лабиринтах метро я выбегаю на Новый Арбат, но и здесь не нахожу простора. Узкие тротуары, громады домов, сковывающие взгляд, делают место моего пребывания совсем уж ограниченным. «Это уже не космос гармоничный и обозримый, а какой-то коридор коммунальный!» – бормочу я про себя. И по этому коридору, мимо ресторана «Прага», где у входа прохаживается швейцар в зеленой дурацкой ливрее, я бегу к дому, в котором продаются книги.

Они продаются ярко и вызывающе, и одновременно услужливо, экономя время покупателю. Они стоят по разделам и рубрикам, и видно сразу, куда нужно идти, чтобы обрести философию, и куда не стоит заглядывать в поисках поэзии. Яркий глянец обложек обещает остроту и чувственность, надежная кожаная шероховатость академизма подчеркивает избранность, намекает на общечеловеческое. Да, они умеют продаваться, и своим количеством всегда погружают меня в легкую депрессию: слишком много сказано, слишком многого уже не успеть услышать.

Я хожу мимо стеллажей, как лазутчик во вражеском стане: тихо, осторожно. Вижу, как жадные руки тискают обложки, рты греют жарким дыханием бесстыдно раздвинутые страницы. Вот книга отброшена прочь. Не нужно. Или не интересно. Не отвечает ожиданиям. Не отвечает.

А нужно, чтобы ответы были, - всегда и на все вопросы. Так уж пове-

лось, так мы привыкли. И декартов координатный крест, распявший мир по бесконечным осям, диктует свои условия: расчисленность и точность – залог истинности.

Но вот встречается лабиринт (не зря, не зря мы вспомнили Дедала в самом начале!), и современный разум заболевает смертной тоской по прямым углам. И начинаются тогда безобразные сцены соращения Ариадны, цель которых одна – разрушить лабиринт. Нить за нитью новоявленные Пенелопы распускают ткань тайны мира до основы, только вот сплестать эти нити обратно они не собираются, да и не умеют. Они лукавы, эти вивисекторы, они называют своих подопытных создателями миров и препарируют их на лабораторном стекле своих предрассудков, имея в виду, что лишь боги способны разрушать миры и лабиринты тайн.

По счастью в любом лабиринте живет свой хранитель - Минотавр, и самоуверенные охотники за кладами, думая, что они шагают к истине, попадают обычно в пространство еще одного Дедалова создания – в механическую корову, с неким удобно расположенным для Минотавра отверстием.

И тогда наступает для расхитителей момент прозрения: больно и глубоко осознают они свои заблуждения. Не все поддается расчету, не всякая истина в открытости.

Вместо эпилога. *Sapienti sat.*

Все мы, живущие, наблюдаем если не конец мира, то конец человеческой истории уж точно. Все мы находимся на острие иглы, вяжущей время. Нить, вдетая в эту иголку, унижена бисеринка-

ми разных цветов и размеров. Причудливо, мерой весело, мерой величаво, играют бисеринки в узорах истории. Каждый узор имеет свои законы, свою гармонию, свою игру. Только в слитности, в-себе-сокрытости этих игр может существовать культура. И взгляд наш, обращенный в прошлое, должен нести мягкий свет свечи, оставляющей место игре полутонов, но не слепящий луч многоваттного прожектора.

И шекспировский вопрос тогда вовсе уже не кажется вопросом, который нужно разрешить, во что бы то ни стало, а кажется тем, чем он и является: темной стороной луны, всегда таинственной, манящей - и всегда недоступной.

Но вернемся на круги своя – к проблемам историографии и хронологии. Здесь, как будет показано ниже, мы также можем апеллировать к обозначенным в интерлюдии стремлениям к «сверхидентификации», полной рационализации, опознанию мира. Вот только стремление это мы можем зафиксировать и в отношении новых хронологов, и в отношении их критиков. К тому же в плане аргументации дело с Новой хронологией обстоит сложнее. И хотя, по нашему мнению, не так уж и важно: считают новохронологи всех мастей историю грандиозной фальсификацией или же говорят об ошибках, описках, неточностях, подтасовках и дезинформации (этого добра действительно в истории полным-полно), - концепты у всех хроноборцев схожи (именно поэтому в нашем исследовании мы ограничились иллюстрациями только учения Фоменко), но до выявления их сути нам предстоит пройти еще долгий путь.

Тишина Е.В., Сорокина Е.А.

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ КАК АКТУАЛЬНАЯ ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ТЕХНОЛОГИЯ

21 октября 2010 года в Екатеринбургском колледже транспортного строительства прошла ежегодная научно-практическая конференция в рамках недели «Финансовой грамотности», которая стала традиционной и проводится уже в третий раз. Темой этого года стал «Анализ последствий финансового кризиса на рынке банковских услуг РФ».

Конференция проводилась на базе экономического отделения колледжа. В подготовке и в проведении этого мероприятия активное участие приняли студенты специальности «Банковское дело».

Студентами были выбраны темы и проведена большая работа по определению характера изменений, происшедших в банковской системе в связи финансовым кризисом и дать оценку современного состояния рынка банковских услуг.

Такая технология педагогической работ, как научно-практическая конференция выбрана не случайно. Термин «технология» (греч. – «мастерство», «наука») пришло в педагогику из производственной сферы и становится вполне правомерным, применительно к процессу обучения и воспитания в целом.

Словарь современного русского языка определяет «технологию» как совокупность приемов, применяемых в каком-либо деле, мастерстве и искусстве.

Ряд педагогов понимает технологию обучения как построение системы целей (от общих к конкретным) для достижения определенного результата развития ученика с высокой вариативностью использования методов, приемов, средств и форм организации обучения, что является весьма актуальным.

В настоящее время педагогическую технологию понимают как «последовательную взаимосвязанную систему действий педагога, направленных на решение педагогических задач, или как планомерное и последовательное воплощение на практике заранее спроектированного педагогического процесса».

Научно-практическая конференция в Екатеринбургском колледже транспортного строительства вполне вписалась в комплекс существующих и широко практикуемых педагогических технологий (программированного обучения, проблемного обучения).

Несомненными достоинствами этого способа являются:

1. Возможность выйти за рамки учебного плана. Учебный процесс во многом формализован (имеет четкую структуру, правила, временные рамки, фиксированные требования к освоению конкретных тем и разделов, в том числе – опять же временные), преподаватель обязан выполнять учебный план в установленные сроки, придерживаться

ся утвержденного календарно-тематического плана. При этом устанавливаются определенные ограничения на количество информации, которую можно освоить со студентами в отведенное время. Научно-практическая конференция дает возможность компенсировать такие ограничения, расширить знания студентов, помочь систематизировать.

2. Научно-практическая конференция позволяет рассмотреть актуальные в текущий момент времени вопросы. Так информация, усвоенная, к примеру, на втором курсе, к третьему может потерять частично свою ценность. Это в основном касается дисциплин, изучающих динамично развивающиеся сферы деятельности человека. Научно-практическая конференция, посвященная вопросу, по которому за последнее время произошли изменения, помогает актуализировать знания студентов.

3. Многие вопросы, которые студенты должны изучать, рассматриваются на разных (смежных) предметах. При этом у студентов не всегда формируется единое видение таких вопросов с разных точек зрения, не всегда реализуются межпредметные связи. В итоге для студента, к примеру, кредитная деятельность, изучаемая в рамках дисциплины «Банковские операции» - это одно, а она же, изучаемая с другим преподавателем в рамках дисциплины «Финансы, денежное обращение и кредит» - нечто иное. Научно-практическая конференция позволяет рассматривать вопросы всесторонне, с точки зрения разных предметов, воплотить на практике реальную интеграцию учебных дисциплин. Это позволяет эффективнее

формировать целостную картину изучаемого материала.

Таким образом, научно-практическая конференция – это очень действенная и актуальная технология обучения. При этом нельзя не отметить и ее отрицательную сторону: обычно в непосредственной подготовке к конференции участвует небольшая рабочая группа студентов. Они же извлекают и дополнительную пользу из такого метода обучения – работая под руководством преподавателя над конкретным вопросом, они учатся находить и обрабатывать необходимую информацию, систематизировать ее, развивают аналитическое мышление, учатся формировать отчеты и доклады по проделанной работе, развивают навыки публичного выступления. Но основная масса студентов являются пассивными участниками, воспринимающими уже готовый результат серьезной работы, проделанной другими.

Для максимальной эффективности конференции для таких участников необходима дополнительная работа с ними преподавателей. Чтобы стимулировать активное слушание, имеет смысл до конференции обозначить задачи для этих студентов, а после конференции провести с ними семинар, опрос, беседу на тему конференции – т.е. необходимо отслеживать обратную связь со слушателями. Не секрет, что сам по себе высокий уровень стремления к овладению знаниями наблюдается не у всех студентов. В такой ситуации, как вариант, в качестве дополнительного стимула может выступить оценочный момент.

Предлагаем план организации такой конференции, который можно

взять за основу для проведения конференции по любой теме:

1. Формулирование темы научно-практической конференции, формирование рабочей группы студентов, постановка вопросов перед студентами.

2. Подготовка студентами докладов по конкретным вопросам, выносимым на конференцию под контролем преподавателей

3. Проведение непосредственно конференции с участием ведущих, представляющих саму тему конференции, ее актуальность, представляющих докладчиков и предоставляющих возможность присутствующим задать вопросы докладчикам, подводящих итоги конференции.

4. Отслеживание обратной связи от студентов, присутствовавших на конференции, но не входящих в рабочую группу.

Для организации проведения конференции в колледже использовались современные информационные технологии, которые являются неотъемлемой составляющей совре-

менного образования. Речь идет о мультимедиа технологиях, неотъемлемым реквизитом которых является компьютер, проектор и экран. Материал, являющийся результатом работы студентов и представленный в виде графиков, таблиц и т.д. выводится на экран с помощью компьютера и проектора, докладчик комментирует представленное на экране. Благодаря этому существенно повышается воспринимаемость информации, интерес слушателей.

По итогам проведенной работы хочется сделать вывод, что, используя такую технологию педагогического процесса, преподаватель прививает интерес к будущей профессии, развивать профессиональные и познавательные способности, аналитическое мышление и общий кругозор студентов, формирует практические навыки оценки экономической ситуации в банковском секторе и умение прогнозировать ее изменения, а так же претворяет в жизнь социальный заказ банков Екатеринбурга по подготовке специалистов банковского дела.

РЕФОРМА ЖКХ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Алмазова О.Н.

ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ОСНОВА ПОСТРОЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ БЫТОВОГО СЕКТОРА РОЗНИЧНОГО РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

В современных условиях одним из ведущих факторов, определяющих устойчивость субъектов бытового сектора розничного рынка электроэнергии, является построение эффективного взаимодействия между ними. Данная статья посвящена анализу содержания партнерских отношений как основы построения такого типа взаимодействия.

Партнерские отношения являются, по нашему мнению, одним из ведущих элементов, обеспечивающих устойчивость экономических субъектов, являющихся их участниками.

Любое предприятие нуждается в эффективных партнерских связях - это является главным условием его благополучного функционирования в той или иной области целостного хозяйственного процесса. В настоящее время наиболее важной становится предрасположенность к сотрудничеству и постоянный поиск наиболее эффективных партнерских связей, в ходе которого осуществляется переориентация деятельности в соответствии с условиями рынка, то есть партнерские отношения позволяют предприятию достичь, сохранить и усилить свои конкурентные преимущества.

Таким образом, партнерство в экономике можно определить, по

нашему мнению, как вид экономических отношений, основанных на совместных действиях и усилиях сторон, объединенных общим интересом (выгодой для обеих сторон), направленных на достижение конкретных целей, которые хорошо понимаются участниками таких отношений. Другими словами, под партнерскими экономическими отношениями понимается совокупность способов и форм целенаправленной организации взаимоотношений сторон для достижения общих целей.

По нашему мнению, одной из ведущих целей развития субъектов современного рынка электроэнергии является поиск путей использования потенциала партнерских отношений. Основой этого выбора является, на наш взгляд, выбор стратегии взаимодействия энергосбытовой компании с конкретным исполнителем коммунальных услуг. При этом для энергосбыто-

вой компании актуальной является, прежде всего, необходимость классификации исполнителей коммунальных услуг, а также дифференцирование стратегий взаимодействия с ИКУ в соответствии с проведенной классификацией.

Безусловно, внедрение партнерских отношений потребует как дополнительных расходов, так и затрат времени. При этом стратегические преимущества от совместных усилий энергосбытовых компаний и исполнителей коммунальных услуг являются, на наш взгляд, одним из факторов, которые обеспечат устойчивое развитие указанных субъектов взаимодействия.

В настоящее время одной из главных задач ключевых субъектов рассматриваемого нами сектора рынка электрической энергии является необходимость достижения понимания того, что традиционные отношения, основанные только на стремлении достичь собственного коммерческого успеха, приводят к ситуации, когда обе стороны проигрывают. В свою очередь, партнерство предполагает, что стороны имеют общие цели, гарантирующие более тесные отношения сотрудничества.

Обобщая сказанное выше, определим преимущества, связанные с установлением долгосрочных партнерских отношений:

1. Снижение финансовых потерь, обусловленных потерями электроэнергии в жилом секторе за счет совместных усилий энергосбытовой организации и исполнителей коммунальных услуг в рамках учета и контроля за

объемом потребленной населением электроэнергии.

2. Повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности, так как за счет накопления опыта сотрудничества друг с другом субъекты рассматриваемого взаимодействия вырабатывают общие стратегические цели и перспективы.

3. Внедрение инноваций, особенно в части реализации нового Федерального Закона от 23 ноября 2009г. № 261-ФЗ "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации". На наш взгляд, установление партнерских отношений позволит энергосбытовым компаниям и исполнителям коммунальных услуг совместно прогнозировать эффективность внедрения технологических нововведений и связанные с этим риски.

4. Повышение прозрачности совместной деятельности, так как со временем партнеры все больше узнают о стандартах и ожиданиях друг друга и могут извлекать уроки из предыдущих проектов.

Объективные предпосылки перехода от стратегии противостояния в условиях развития конкуренции к партнерским отношениям как основе взаимодействия субъектов бытового сектора розничного рынка электроэнергии представлены на рис. 1.

Следует отметить, что в настоящее время сложно прогнозировать экономический эффект от внедрения партнерских отношений в бытовом секторе розничного рынка электрической энергии. Повторим еще раз, что внедре-



Рис. 1. Предпосылки перехода от стратегии противостояния в условиях развития конкуренции к партнерским отношениям

ние нового формата отношений предполагает наличие заинтересованности не только со стороны энергетических компаний, но и исполнителей коммунальных услуг.

И, наконец, в завершении данной статьи остановимся на наиболее адекватных, на наш взгляд, рассматриваемому нами сегменту рынка электроэнергии, механизмах построения партнерских отношений. На рис. 2 представлены инструменты, формирующие целостные механизмы построения партнерских отношений.

1. Своевременное обнаружение и предупреждение возникновения проблем. В особенности это касается проблемы своевременного получения средств за потребленную населением электроэнергию. В рамках данного направления развития взаимодействия

необходимы не просто совместные усилия энергосбытовой компании и исполнителя коммунальных услуг в ситуации, когда задолженность уже образовалась, но и проведение превентивных мероприятий по возникновению задолженности.

2. Совместные усилия для устранения проблем и поиска возможностей снижения издержек. В данном случае речь идет о совместном решении проблем, связанных с взысканием уже образовавшейся задолженности за поставленную населению электроэнергию. Кроме того, актуальным является также совместное проведение мероприятий по энергосбережению, что в современных условиях становится одной из важных задач всех субъектов электроэнергетики России.

3. Совместная оценка, которая

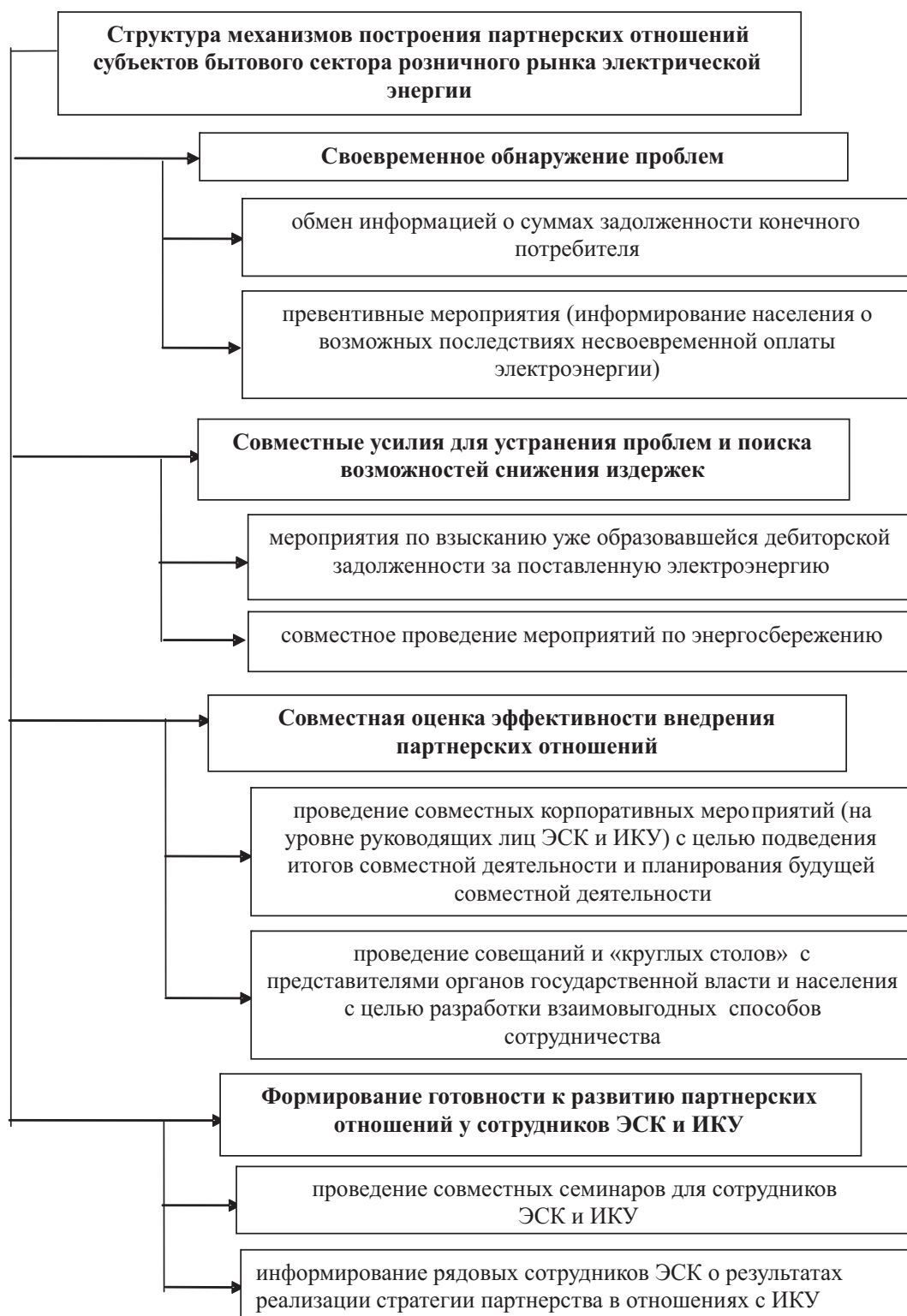


Рис. 2. Механизмы построения партнерских отношений субъектов бытового сектора розничного рынка электрической энергии

предполагает регулярные встречи представителей энергосбытовых компаний, исполнителей коммунальных услуг, а, при возникновении необходимости, - граждан и представителей органов государственной власти - для оценки эффективности процесса партнерства. При этом могут быть совместно разработаны конкретные критерии, связанные с эффективностью процесса партнерства, такие, как, например, своевременное разрешение проблем погашения задолженности за поставленную электроэнергию. Это, на наш взгляд, позволит своевременно выявлять и разрешать проблемы или предотвращать их появление.

4. Руководители всех участников указанного взаимодействия и их подчиненные должны постоянно проявлять готовность к сотрудничеству, а не к конфронтации при решении проблем. Это особенно относится к начальной стадии построения партнерских отношений, когда взаимное доверие проверяется по тому, как партнеры реагируют на первые появившиеся разногласия и препятствия. Безусловно, реали-

зация данного механизма является на сегодняшний день одним из наиболее сложных, поскольку, как указывалось выше, отдельные участники процесса (недобросовестные ИКУ) вообще не заинтересованы в развитии прозрачных партнерских отношений с поставщиками коммунальных ресурсов.

Следует отметить, что предлагаемый нами новый уровень взаимодействия субъектов бытового сектора розничного рынка электрической энергии, безусловно, не является ближайшей перспективой. Однако, как показал, в частности, анализ проблемы собираемости платежей в данном секторе рынка электроэнергии, начало построения такого типа отношений является сегодня объективной необходимостью для всех участников. Партнерство - это осознанное усилие со стороны руководства все участников отношений, и чтобы партнерские отношения стали нормой, участники должны уметь объединять интересы и находить такие решения проблем, которые будут содействовать устойчивому развитию.

Список литературы

1. Федеральный Закон от 26 марта 2003 г. № 35-ФЗ «Об электроэнергетике»: Принят Гос. Думой 21 февр. 2003 г. ; одобрен Советом Федерации 12 марта 2003 г. (в ред. Федеральных законов от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 30.12.2004 N 211-ФЗ, от 18.12.2006 N 232-ФЗ, от 04.11.2007 N 250-ФЗ, от 14.07.2008 N 118-ФЗ, от 25.12.2008 N 281-ФЗ, от 23.11.2009 N 261-ФЗ, от 09.03.2010 N 26-ФЗ, от 26.07.2010 N 187-ФЗ, от 26.07.2010 N 188-ФЗ, от 27.07.2010 N 191-ФЗ) // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Федеральный Закон от 23 ноября 2009г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»: Принят Гос. Думой 11 ноября 2009 г. ; одобрен Советом Федерации 18 ноября 2009 г. // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

-
3. Варго С., Лаш Л. Новая доминирующая логика в маркетинге // Российский журнал менеджмента. – 2006. Т. 4, № 2. – С. 73 – 106.
 4. Гембл П., Стоун М., Вудкок Н. Маркетинг взаимоотношений с потребителями: Пер. с англ. - М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. - 512 с.
 5. Гордон Я. Х. Маркетинг партнерских отношений / Я. Х. Гордон ; Пер. с англ. Е. Нестеровой; Ред. пер. О. А. Третьяк. - СПб. : Питер, 2001. - 384 с.

Мишин В.О., Ильева Л.С.

ВОДА: ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ЗАГРЯЗНЕНИЙ И МЕТОДЫ ОЧИСТКИ

Статья посвящена проблемам основных видов загрязнений воды в современной экономике, а также эффективным методам ее очистки. Статья предназначена для студентов специальности ЭУП специализации «городское хозяйство» а также всем интересующимся проблемами качества воды.

Вода - ценнейший природный ресурс, который играет значительную роль в процессах обмена веществ, составляющих основу жизни. Из воды возникло всё. Огромное значение вода имеет в промышленном и сельскохозяйственном производстве. Общеизвестна необходимость ее для бытовых потребностей человека, растений и животных. Для многих живых существ она служит средой обитания. Вода – универсальное сырьё любой культуры и фундамент духовного развития человека.

Человек - элемент биосферы. Все жизненные ресурсы - воздух, пищу, воду и значительную часть энергетических и строительных ресурсов - он получает из биосферы. В биосферу человек сбрасывает и отходы - бытовые и промышленные. Долгое время такой тип человеческой деятельности не нарушал равновесия природы. В настоящее время стихийное взаимоотноше-

ние человеческого общества с природой представляет опасность для существования не только отдельных объектов, территорий, стран и , но и для всей планеты.

Существование биосферы и человека всегда было основано на использовании воды. Человечество всегда стремилось к увеличению водопотребления, оказывая на гидросферу многообразное давление. Загрязнение вод проявляется в изменении физических и органолептических (нарушение прозрачности, окраски, запахов, вкуса) свойств, увеличении содержания сульфатов, хлоридов, нитратов, токсичных тяжелых металлов, сокращении растворенного в воде кислорода воздуха, появлении радиоактивных элементов, болезнетворных бактерий и других загрязнителей.

Загрязнение водных экосистем представляет огромную опасность для всех живых организмов и, в частности,

для человека. Для здоровья человека неблагоприятные последствия при использовании загрязненной воды, а также при контакте с ней (купание, стирка, рыбная ловля и др.) проявляются либо непосредственно при питье, либо в результате биологического накопления. При непосредственном контакте человека с бактериально загрязненной водой, а также при проживании или нахождении близ водоема различные паразиты могут проникнуть в кожу и вызвать тяжелые заболевания, особенно характерные для тропиков и субтропиков. В современных условиях увеличивается опасность и таких эпидемических заболеваний как холера, брюшной тиф, дизентерия и др.

Остановить стихийное развитие событий помогут лишь знания о том, как ими управлять и, в случае с экологией, эти знания должны "овладеть массами", большей частью общества, что возможно лишь через всеобщее экологическое образование людей. Всем известно, что без воды наша жизнь была бы невозможной. Но при ее потреблении возникают определенные проблемы. Использование воды ненадлежащего качества очень сильно влияет на здоровье человека и срок службы бытовой техники. Поэтому вода, поступающая из скважины или водопровода, нуждается в специальной обработке, представляющей собой комплекс физических, химических и биологических методов.

Главные загрязнители воды

Установлено, что более 400 видов веществ могут вызвать загрязнение воды. В случае превышения допустимой нормы хотя бы по одному из трех показателей вредности: санитарно-

токсикологическому, общесанитарному или органолептическому, вода считается загрязненной.

Различают химические, биологические и физические загрязнители. Среди химических загрязнителей к наиболее распространенным относят нефть и нефтепродукты, СПАВ (синтетические поверхностно-активные вещества), пестициды, тяжелые металлы, диоксины и др. Очень опасно загрязняют воду биологические загрязнители: вирусы и другие болезнетворные микроорганизмы; и физические - радиоактивные вещества, тепло и др.

Процессы загрязнения поверхностных вод обусловлены различными факторами (табл 1). К основным из них относятся:

1. Сброс в водоемы неочищенных сточных вод.
2. Смыв ядохимикатов ливневыми осадками.
3. Газодымовые выбросы.
4. Утечки нефти и нефтепродуктов.

Кроме поверхностных вод постоянно загрязняются и подземные воды, в первую очередь в районах крупных промышленных центров. Загрязняющие вещества могут проникать к подземным водам различными путями: при просачивании промышленных и хозяйственно-бытовых стоков из хранилищ, прудов-накопителей, отстойников и др., по пространству неисправных скважин, через поглощающие скважины, карстовые воронки и др.

К естественным источникам загрязнения относят сильно минерализованные подземные воды или морские воды, которые могут внедряться в пресные незагрязненные воды при

**Приоритетные загрязнители водных экосистем
по отраслям промышленности**

Отрасль промышленности	Преобладающий вид загрязняющих компонентов
Нефтегазодобыча, нефтепереработка	Нефтепродукты, СПАВ, фенолы, аммонийные соли, сульфиды
Лесная промышленность	Сульфаты, органические вещества, лигнины, смолистые и жирные вещества, азот
Машиностроение, металлообработка, металлургия	Тяжелые металлы, взвешенные вещества, фториды, цианиды, аммонийный азот, нефтепродукты, фенолы, смолы
Химическая промышленность	Фенолы, нефтепродукты, СПАВ, ароматические углеводороды, неорганика
Горнодобывающая, угольная промышленность	Флотореагенты, неорганика, фенолы, взвешенные вещества
Легкая, текстильная, пищевая промышленности	СПАВ, нефтепродукты, органические красители и др.

эксплуатации водозаборных сооружений и откачке воды из скважин.

Загрязнения подземных вод не ограничиваются площадью промышленных предприятий, хранилищ отходов и т.д., а распространяются вниз по течению потока на расстояния до 20-30 км и более от источника загрязнения. Это создает реальную угрозу для питьевого водоснабжения.

Загрязнение водных экосистем представляет огромную опасность для всех живых организмов и, в частности, для человека. Для здоровья человека неблагоприятные последствия при использовании загрязненной воды, а также при контакте с ней (купание, стирка, рыбная ловля и др.) проявляются либо непосредственно при питье, либо в результате биологического накопления. При непосредственном контакте человека с бактериально загрязненной водой, а также при проживании или нахождении близ водоема различные паразиты могут проникнуть

в кожу и вызвать тяжелые заболевания, особенно характерные для тропиков и субтропиков. В современных условиях увеличивается опасность и таких эпидемических заболеваний как холера, брюшной тиф, дизентерия и др.

Среди водоохраных проблем одной из важнейших является разработка и внедрение эффективных методов обеззараживания и очистки поверхностных вод, используемых для питьевого водоснабжения.

Наиболее распространенные примеси, ухудшающие качество питьевой воды:

1. Взвешенные вещества – нерастворимые в воде суспензии, эмульсии. Наличие в воде взвешенных веществ свидетельствует о её загрязненности частичками глины, песка, ила, водорослей и т.п.

2. Органические вещества природного происхождения – частички почвенного гумуса, продукты жизнедея-

тельности и разложения растительных и животных организмов.

3. Органические вещества техногенного происхождения – органические кислоты, белки, жиры, углеводы, хлорорганические соединения, фенолы, нефтепродукты.

4. Микроорганизмы – планктон, бактерии, вирусы.

5. Соли жесткости – кальциевые и магниевые соли угольной, серной, соляной и азотной кислот.

6. Соединения железа и марганца – органические комплексные соединения, сульфаты, хлориды и гидрокарбонаты.

7. Соединения азота – нитраты, нитриты, аммиак.

8. Растворимые в воде газы – сероводород, метан.

Влияние примесей на качество воды:

1. Повышенная мутность воды указывает её значительную загрязненность взвешенными веществами и препятствует использованию в хозяйственно – питьевых целях.

2. Органические вещества вызывают различного рода запахи (землистый, гнилостный, болотный, рыбный, аптечный, нефтяной и т.п.), повышают цветность, вспениваемость, оказывают неблагоприятное воздействие на организм человека.

3. Микроорганизмы увеличивают количество органики, могут вызвать заболевания тифом, дизентерией, холерой, полиомиелитом и т.д. бесцветная.

4. Соли жесткости в большом количестве делают воду непригодной

для хозяйственных нужд. В жесткой воде увеличивается расход моющих средств при стирке, медленно развариваются мясо и овощи, выходят из строя посуда и водонагреватели.

5. Железо и марганец придают воде неприятную красновато-коричневую или черную окраску, ухудшают её вкус, вызывают развитие железобактерий. Избыток железа в организме увеличивает риск инфарктов, длительное употребление железосодержащей воды вызывает заболевание печени, снижает репродуктивную функцию организма. Марганецсодержащие воды отличаются вяжущим привкусом, окраской, оказывают токсическое действие на организм.

6. Соединения азота – при использовании питьевой воды с нитратами в количестве свыше 45 мг/л в организме человека синтезируются нитрозамины, способствующие образованию злокачественных опухолей.

7. Наличие в воде сероводорода резко ухудшает её качество, придает неприятный запах, провоцирует развитие серобактерий.

Хозяйственно – питьевая вода должна быть безвредна для здоровья человека, иметь хорошие физические, химические и санитарные показатели.

Метод или совокупность методов очистки выбирают на основе изучения свойств исходной воды, её запасов в источнике, требуемое количество продукта, а также воспринимающую способность канализации для приема выделенных из воды загрязнений.

Методы очистки воды

В реках и других водоемах происходит естественный процесс самоочи-

щения воды. Однако он протекает медленно. Пока промышленно-бытовые сбросы были невелики, реки сами справлялись с ними. В наш индустриальный век в связи с резким увеличением отходов водоемы уже не справляются со столь значительным загрязнением. Возникла необходимость обезвреживать, очищать сточные воды и утилизировать их.

Очистка сточных вод - обработка сточных вод с целью разрушения или удаления из них вредных веществ. Освобождение сточных вод от загрязнения - сложное производство. В нем, как и в любом другом производстве имеется сырье (сточные воды) и готовая продукция (очищенная вода). Очистка сточных вод - вынужденное и дорогостоящее мероприятие, представляющее собой довольно сложную задачу, связанную с большим разнообразием загрязняющих веществ и появлением в их составе новых соединений.

Методы очистки вод можно разделить на 2 большие группы: деструктивные и регенеративные.

В основе *деструктивных методов* лежат процессы разрушения загрязняющих веществ. Образующиеся продукты распада удаляются из воды в виде газов, осадков или остаются в воде, но уже в обезвреженном виде.

Регенеративные методы - это не только очистка сточных вод, но и утилизация ценных веществ, образующихся в отходах.

Методы очистки вод можно разделить на: механические, химические, гидрохимические, электрохимические, физико-химические и биологические. Когда же они применяются вместе, то

метод очистки и обезвреживания сточных вод называется комбинированным. Применение того или иного метода в каждом конкретном случае определяется характером загрязнения и степенью вредности примеси.

Сущность механического метода состоит в том, что из сточных вод путем отстаивания и фильтрации удаляются механические примеси. Грубодисперсные частицы в зависимости от размеров улавливаются решетками, ситами, песколовками, септиками, навозоуловителями различных конструкций, а поверхностные загрязнения - нефтеловушками, бензомаслоуловителями, отстойниками. Механическая очистка позволяет выделять из бытовых сточных вод до 60-75% нерастворимых примесей, а из промышленных до 95%, многие из которых как ценные примеси, используются в производстве.

Химический метод заключается в том, что в сточные воды добавляют различные химические реагенты, которые вступают в реакцию с загрязнителями и осаждают их в виде нерастворимых осадков. Химической очисткой достигается уменьшение нерастворимых примесей до 95% и растворимых до 25%.

Гидромеханические методы применяют для извлечения из сточных вод нерастворимых грубодисперсных примесей органических и неорганических веществ путем отстаивания, процеживания, фильтрования, центрифугирования. С этой целью используют различные конструктивные модификации сит, решеток, песколовков, отстойников, центрифуг и гидроциклонов.

Электрохимические методы очистки сточных вод от различных растворимых и диспергированных примесей включают анодное окисление и катодное восстановление, электрокоагуляцию, электродиализ. Процессы, лежащие в основе этих методов, протекают при пропускании через сточную воду электрического тока. Под действием электрического поля положительно заряженные ионы мигрируют к катоду, а заряженные отрицательно - к аноду. В прикатодном пространстве происходят процессы восстановления, а в прианодном - процессы окисления.

Физико-химические методы очистки сточных вод многообразны. Это коагуляция, флотация, адсорбционная очистка, ионный обмен, экстракция, обратный осмос и ультрафильтрация. При физико-химическом методе обработки из сточных вод удаляются тонкодисперсные и растворенные неорганические примеси и разрушаются органические и плохо окисляемые вещества.

Биохимические методы очистки сточных вод. Применяются для очистки хозяйственно-бытовых и промышленных сточных вод от органических и некоторых неорганических (сероводорода, сульфидов, аммиака, нитратов и др.) веществ. Процесс очистки основан на способности микроорганизмов использовать эти вещества для питания, превращения их в воду, диоксид углерода, сульфат-фосфат-ион и др. и увеличивая свою биомассу.

Также к основным методам очистки воды относятся нижеперечисленные методы:

Осветление – удаление из воды взвешенных веществ. Реализуется

фильтрацией воды через пористые фильтроэлементы (картриджи) или через слой фильтроматериала. Осветление воды путем осаждения взвешенных веществ. Эту функцию выполняют осветлители, отстойники и фильтры. В осветлителях и отстойниках вода движется с замедленной скоростью, вследствие чего происходит выпадение в осадок взвешенных частиц. В целях осаждения мельчайших коллоидных частиц, которые могут находиться во взвешенном состоянии неопределенно долгое время, к воде прибавляют раствор коагулянта (обычно сернокислый алюминий, железный купорос или хлорное железо). В результате реакции коагулянта с солями многовалентных металлов, содержащимися в воде, образуются хлопья, увлекающие при осаждении взвеси и коллоидные вещества.

Коагуляция – обработка воды специальными химическими реагентами для укрупнения частиц загрязнений. Делает возможными или интенсифицирует осветление, обесцвечивание, обезжелезивание. Коагуляцией примесей воды называют процесс укрупнения мельчайших коллоидных и взвешенных частиц, происходящий вследствие их взаимного слипания под действием сил молекулярного притяжения.

Окисление – обработка воды кислородом воздуха, гипохлоритом натрия, марганцевокислым калием или озоном. Обработка воды окислителем (или их комбинацией) делает возможными или интенсифицирует обесцвечивание, дезодорацию, обеззараживание, обезжелезивание, деманганацию.

Обесцвечивание – удаление или видоизменение веществ, придающих воде цвет. Реализуется различными методами, в зависимости от причины цветности. Обесцвечивание воды, т. е. устранение или обесцвечивание различных окрашенных коллоидов или полностью растворенных веществ может быть достигнуто коагулированием, применением различных окислителей (хлор и его производные, озон, перманганат калия) и сорбентов (активный уголь, искусственные смолы).

Обеззараживание – обработка воды окислителями и/или УФ-излучением для уничтожения микроорганизмов. Обеззараживание воды (удаление бактерий, спор, микробов и вирусов) является заключительным этапом подготовки воды питьевой кондиции. Использование для питья подземной и поверхностной воды в большинстве случаев невозможно без обеззараживания. Обычными методами при очистке воды являются:

1. Хлорирование путем добавления хлора, диоксида хлора, гипохлорита натрия или кальция.

2. Озонирование. При применении озона для подготовки питьевой воды используются окислительные и дезинфицирующие свойства озона.

3. Ультрафиолетовое облучение. Используется энергия ультрафиолетового излучения для уничтожения микробиологических загрязнений. Кишечная палочка, бактерия дизентерии, возбудители холеры и тифа, вирусы гепатита и гриппа, сальмонелла погибают при дозе облучения менее 10 мДж/см², а ультрафиолетовые стерилизаторы обеспечивают дозу облучения не менее 30 мДж/см².

Обезжелезивание/деманганация – превращение растворённых соединений железа и марганца в нерастворимые и удаление тех и других путем фильтрования, как правило, через специальные фильтроматериалы. Решение проблемы очистки воды от железа представляется довольно сложной и комплексной задачей. К наиболее часто используемым методам можно отнести:

1. Аэрирование – окисление кислородом воздуха с последующим осаждением и фильтрацией. Расход воздуха для насыщения воды кислородом составляет около 30 л/м³. Это традиционный метод, применяемый уже много десятилетий. Реакция окисления железа требует довольно длительного времени и больших резервуаров, поэтому этот способ используется только на крупных муниципальных системах.

2. Каталитическое окисление с последующей фильтрацией. Наиболее распространенный на сегодняшний день метод удаления железа, применяемый в высокопроизводительных компактных системах. Суть метода заключается в том, что реакция окисления железа происходит на поверхности гранул специальной фильтрующей среды, обладающей свойствами катализатора (ускорителя химической реакции окисления). Наибольшее распространение в современной водоподготовке нашли фильтрующие среды на основе диоксида марганца (MnO₂). Железо в присутствии диоксида марганца быстро окисляется и оседает на поверхности гранул фильтрующей среды. Впоследствии большая часть окисленного железа вымывается в

дренаж при обратной промывке. Таким образом, слой гранулированного катализатора является одновременно и фильтрующей средой. Для улучшения процесса окисления в воду могут добавляться дополнительные химические окислители.

Умягчение – замена катионов кальция и магния в воде на эквивалентное количество катионов натрия или водорода. Реализуется фильтрованием воды через специальные ионообменные смолы. С жесткой водой сталкивался каждый, достаточно вспомнить о накипи в чайнике. Жесткая вода не годится при окрашивании тканей водорастворимыми красками, в пивоварении, производстве водки. В ней хуже пенится стиральный порошок и мыло. Высокая жесткость воды делает её непригодной и для питания газовых и электрических паровых котлов и бойлеров. Слой накипи в 1,5 мм снижает теплоотдачу на 15%, а слой толщиной 10 мм – уже на 50%. Снижение теплоотдачи ведет к увеличению расхода топлива или электроэнергии, что, в свою очередь, ведет к образованию прогаров, трещин на трубах и стенках котлов, выводя преждевременно из строя системы отопления и горячего водоснабжения. Наиболее эффективным способом борьбы с высокой жесткостью является применение автоматических фильтров – умягчителей. В основе их работы лежит ионообменный процесс, при котором растворенные в воде жесткие соли заменяются на мягкие, которые не образуют твердых отложений.

Обессоливание – удаление из воды растворённых солей на ионообменных смолах или фильтрование воды через

специальные плёнки (мембраны), пропускающие только молекулы воды.

Все большее значение в охране поверхностных вод от загрязнения и засорения приобретают агролесомелиорация и гидротехнические мероприятия. С их помощью можно предотвращать заиление и зарастание озер, водохранилищ и малых рек. Выполнение этих работ позволит уменьшить загрязненный поверхностный сток и будет способствовать чистоте водоемов.

Защита водных ресурсов от истощения и загрязнения и их рационального использования для нужд народного хозяйства – одна из наиболее важных проблем, требующих безотлагательного решения. В России широко осуществляются мероприятия по охране окружающей среды, в частности по очистке производственных сточных вод.

Одним из основных направлений работы по охране водных ресурсов является внедрение новых технологических процессов производства, переход на замкнутые (бессточные) циклы водоснабжения, где очищенные сточные воды не сбрасываются, а многократно используются в технологических процессах. Замкнутые циклы промышленного водоснабжения дадут возможность полностью ликвидировать сбрасываемые сточные воды в поверхностные водоемы, а свежую воду использовать для пополнения безвозвратных потерь.

В химической промышленности намечено более широкое внедрение малоотходных и безотходных технологических процессов, дающих наибольший экологический эффект. Большое

внимание уделяется повышению эффективности очистки производственных сточных вод.

Существенное влияние на повышение водооборота может оказать внедрение высокоэффективных методов очистки сточных вод, в частности физико-химических, из которых одним из наиболее эффективных является применение реагентов. Использование

реагентного метода очистки производственных сточных вод не зависит от токсичности присутствующих примесей, что по сравнению со способом биохимической очистки имеет существенное значение.

Таким образом, охрана и рациональное использование водных ресурсов - это одно из звеньев комплексной мировой проблемы охраны природы.

Список литературы

1. Алферова А.А., Нечаев А.П. Замкнутые системы водного хозяйства промышленных предприятий, комплексов и районов. - М.: Стройиздат, 2002.
2. Гавич И.К. Методы охраны внутренних вод от загрязнения и истощения.- М.: Агропромиздат, 2007.
3. Жуков А.И. Монгайт И.Л., Родзиллер И.Д. Методы очистки производственных сточных вод М.: Стройиздат, 2001.
4. Соколов А.К. Охрана производственных сточных вод и утилизация осадков. - М.: Стройиздат, 2002.

УГОЛОК СКЕПТИКА

Чащин В.В., Болотин А.В.

ПОЕЗД «ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ» ИЛИ ТРАМВАЙ «ЖЕЛАНИЕ»?

Совсем недавно, 7 октября сего года, Екатеринбург мог наслаждаться доселе невиданным на Урале шоу: нас посетил «поезд финансовой грамотности», объединивший в своем чреве видных столичных бизнесменов, общественных деятелей и работников образования, взявшихся безвозмездно, то бишь практически даром, повышать финансовую культуру жителей «глубинки».

Чем же запомнилось это, на первый взгляд благое мероприятие?

Чащин В.В.:

«Во-первых, довольно оригинально выбранной целевой аудиторией. Финансовую грамотность в первую очередь было предложено повысить сотрудникам инвестиционных компаний и студентам-экономистам. Невольно напрашивался вопрос: если просвещать нужно даже этих, весьма близких к финансовым рынкам людей, что же тогда можно сказать о прочем населении? Да в состоянии ли оно вообще совершать финансовые операции сложнее снятия наличных в банкомате? И как в таком случае прикажете развивать частные инвестиции?»

Во-вторых, «поезд» запомнился сколь жаркой, столь и бесцельной дискуссией, произошедшей между представителями региональных инвесткомпаний и чиновниками из ФСФР. Трудно сказать, каким образом узкопрофессиональная полемика (не сказать бы – свара) с обсасыванием набивших оскомину вопросов (например, об увеличении собственного капитала инвесткомпаний), с не менее надоевшими многозначительными ссылками сотрудников госаппарата на Кремль, который ответственен уж, кажется, за все неприятности на свете, - так вот, каким образом все это действо кулуарного масштаба могло повлиять на развитие финансовой грамотности в России или хотя бы на Урале? Не ясно.

Конечно, кто-то может и возразить: мол, организаторы «поезда» поумнее некоторых, и пошли они по пути американских маркетологов, вербующих вначале «агентов влияния», то есть лидеров социальных групп, а потом уж – через завербованных – формирующих собственно массовую аудиторию. И вот - вместо того чтобы громогласно звать граждан на фондовый рынок России – явление весьма специфичес-

кое – передвижники от финансов привлекли на свою сторону профессионалов, а уж те теперь неустанным каждодневным трудом «в полях» рынка будут воплощать идеи старших товарищей в жизнь.

Что ж, вполне возможно. Да только суть проблемы, как мне представляется, лежит все-таки в несколько иной плоскости, нежели вопрос о к месту или не к месту, правильно или не правильно примененных PR-технологиях.

Ведь грамотность с некоей обобщенной точки зрения – это умение ориентироваться в той или иной знаковой системе, причем так, чтобы уверенно отличать осмысленные сочетания знаков от сочетаний произвольных, что предполагает довольно глубокий анализ альтернатив.

Дело, однако, этим не исчерпывается. Разбираться в знаковой системе можно, грубо говоря, на уровне «Колобка», а можно с удовольствием и вполне компетентно читать Гуссерля или Колмогорова. Угодно ли будет пояснить организаторам «поезда», какую грамотность имели в виду они?

И если подразумевалось повышение грамотности именно в духе «борьбы с безграмотностью», то почему в таком случае не вспомнить было об опыте молодой советской власти? Повышение грамотности возможно и достигается не усилиями отдельных агитаторов, этакой «могучей кучки», а развитием соответствующей инфраструктуры.

Речь идет не только и не столько о повсеместном открытии «изб-читален» (инвесткомпаний) и выпуске многотиражной периодики и литерату-

ры, но, прежде всего, о создании условий, когда грамотность востребована, и является не блажью заезжего московского барина, вздумавшего в припадке сердечности научить приказчиков и крепостных посмекалистей заморской игре «в биржу», и не роскошью «праздного класса» Веблена, но насущной необходимостью социально активного, жаждущего самореализации человека. И когда экономика в таком грамотном человеке заинтересована не на жизнь, а на смерть, и когда государство уверено, что грамотный, пусть и излишне предприимчивый человек ему, государству, полезней, чем зараженный вирусом патернализма «человек-пенсионный».

Увы, увы, вот со всем этим у нас, кажется, большие проблемы. Нужен ли грамотный инвестор современному российскому бизнесу? Сомневаемся. Финансово-грамотный гражданин, чего доброго, уже осознанно оставит свои накопления в государственном пенсионном фонде, дабы избежать полного «благорастворения» негосударственного фонда в нетях.

Финансово-грамотный гражданин трижды и четырежды задумается перед тем, как активировать сверкающую фальшивой позолотой и переливающейся таинственными голограммами кредитную карточку «под n процентов годовых». Финансово-грамотный гражданин, наконец, не понесет зарплату в паевой инвестиционный фонд в надежде «купить жене сапоги» - фондовый рынок здесь мало отличается от финансовой пирамиды.

Государству тоже от финансово-грамотного россиянина беда. Поймет ведь он, поумневший, как беспардонно заигрывают органы госвласти с естес-

твенными монополиями, жонглируя балансовыми показателями и тарифами последних за счет населения. Поймет, насколько далека от реальности инфляция, декларируемая росстатом. Поймет и «секрет» функционирования консолидированной, «советско-вампирической», раздувающей страховые зарплатные отчисления пенсионной системы в рамках рыночной экономики и малоформатного госбюджета. И вообще, как заявил президент на профильном госсовете, стране нужны рабочие руки (только, видимо, финансово-подкованные; все по примеру великого Толстого – землю попашет, попишет стихи, ну то есть, поинвестирует, конечно).

Да ведь, похоже, финансово-грамотный гражданин не нужен и самому себе. Что толку разбираться в классической литературе и высшей математике, если рынок предлагает... даже и не Донцову, а наспех сляпанные, пестрящие грамматическими ошибками и стилистическими нелепостями сочинения «как я провел этим летом»? Иногда и вовсе абракадабру.

В самом деле: нет нужды ориентироваться в сигналах рынка, когда он стоит на фундаменте из пары-тройки государственных и около государственных банков, инвестиционных компаний, других именно что около-финансовых структур, строящих исключительно политику, но не бизнес-процессы. Нет нужды ориентироваться в сигналах экономики, явно хворающей «голландской болезнью» прокачки нефтяных месторождений. Нет нужды в классных финансовых директорах при неумещающемся как минимум

поголовью директоров генеральных, не понимающих и не желающих понять даже разницу между инвестиционным кредитом и кредитной линией, - главное поплотней присосаться к «трубе».

Иными словами, нет нужды в поезде грамотности, когда в жизни пока востребован лишь трамвай желание. Но ведь известно от Т. Уильямса, куда он привозит, и чем дело кончается.

Неприятно, но факт».

Болотин А.В.:

«Просвещение (любое – хоть школьное, хоть религиозное, хоть финансовое), как действие ума и души просвещающих и просвещаемых, не может вызывать ничего кроме уважения. Да вот беда – просветительский процесс и плоды просвещения далеко не всегда состоят в родстве, пусть даже далеко, друг с другом. Взять хотя бы грамотность.

Грамотность – вещь, безусловно, полезная. Только полезность эта предполагает хотя бы некоторую утилитарность для того, кто грамотой обладает. Утилитарность при этом может проявлять себя на разных уровнях.

Во-первых, на уровне коммуникации с другими «грамотными». Т.е. смысл обучения грамоте состоит в том, чтобы понимать и быть понимаемым **другими**. Что, как нетрудно заметить, предполагает наличие этих самых «других». Если круг общения индивида таков, что «грамота» передается традицией и обычаем, то и «обучать» грамоте следует «посвящением» этого индивида в традицию. Именно так, как у масонов.

Если же круг использования «грамоты» достаточно широк и предполагает вовлечение в него людей с разными культурными и социальными традициями, то вот только тогда и следует создавать специальные институты обучения этой грамоте – будь то школы, избы-читальни, поезда и т.д.

Во-вторых, утилитарность состоит в социальном статусе, который оставляет обладание грамотой. Только вот социальный статус в последнее время все меньше повинуется рекламному слогану «Имидж – ничто; жажда – все». В России покупают дипломы, в Англии – дворянские титулы... Отчего бы не прикупить берестяную грамотку, о том, что и ты сегодня «грамотей»? Главное, чтобы на гербовой бумаге.

В-третьих, *the last but not the least*, утилитарность предполагает формирование реальных преимуществ грамотных над неграмотными. Но и здесь возникает множество заковырок. Прежде всего, эти преимущества должны явно осознаваться как теми, кто ими обладает, так и теми, кто их не имеет. В противном же случае стимулы к получению этой грамоты будут стремиться к той точке, в которой любые усилия по прививанию этой самой грамотности будут не более чем досужим промыслом.

И вот теперь, пусть каждый сам ответит на вопрос о том, какая грамотность нужна ему и окружающим, да и нужна ли вообще».

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

- АЛМАЗОВА О.Н.** старший преподаватель кафедры финансов и ценных бумаг НОЧУ ВПО Уральского института фондового рынка
- БОЛОТИН А.В.** канд. экон. наук., проректор по развитию НОЧУ ВПО Уральского института фондового рынка
- ГАРИФУЛЛИНА Р.** студент ФГОУ СПО Екатеринбургского колледжа транспортного строительства
- ГРИДНЕВА Н.Г.** доцент кафедры «Финансы и кредит» Уральского института экономики, управления и права
- ГОНЧАРОВ И.** студент ФГОУ СПО Екатеринбургского колледжа транспортного строительства
- ИЛЬЕВА Л.С.** студент НОЧУ ВПО Уральского института фондового рынка
- МИШИН В.О.** старший преподаватель кафедры экономика и управление на предприятии НОЧУ ВПО Уральского института фондового рынка
- РОЖКОВА М.В.** канд. экон. наук., проректор по учебной работе НОЧУ ВПО Уральского института фондового рынка
- СОРОКИНА Е.А.** преподаватель ФГОУ СПО Екатеринбургского колледжа транспортного строительства
- ТИШИНА Е.В.** преподаватель ФГОУ СПО Екатеринбургского колледжа транспортного строительства
- ЧАЩИН В.В.** канд. экон. наук., ректор НОЧУ ВПО Уральского института фондового рынка
- ЯВОРСКАЯ О.В.** зав. кафедрой общепрофессиональной подготовки НОЧУ ВПО Уральского института фондового рынка

ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ СТАТЕЙ В ЖУРНАЛ "ВЕСТНИК УИФР"

ОФОРМЛЕНИЕ

1. Статьи должны быть подготовлены вместе с рисунками, схемами и другими иллюстрациями. Все рисунки, схемы и иллюстрации представляются дополнительно в отдельном файле в черно-белых тонах.
2. Нумерация формул, таблиц, графиков сквозная, выполняется по правому краю.
3. Максимальный объем статьи - 16 машинописных страниц.
4. Список литературы приводится в конце статьи. По тексту ссылки на источники делаются в квадратных скобках ([]). При этом, если необходимо, указывается номер страницы источника (например, [1, с.4]). Сноски оформляются внизу страницы.
5. В отдельном файле, **ОБЯЗАТЕЛЬНО** должны прикладываться сведения обо всех авторах статьи, которые должны содержать: название статьи, фамилию, имя, отчество (полностью), ученую степень, ученое звание, полное название организации - места работы автора, занимаемую должность, телефон и факс, адрес электронной почты, почтовый адрес для переписки.

СТРУКТУРА СТАТЬИ

1. ФИО авторов (Times New Roman Cyr 14 пт, строчные буквы, выравнивание по центру, полужирный шрифт);
2. Название статьи (Times New Roman Cyr 14 пт, прописные буквы, выравнивание по центру, полужирный шрифт);
3. Аннотация статьи на русском (и по возможности - на английском) языке до 0,5 страницы (Times New Roman Cyr 12 пт, строчные буквы, выравнивание по ширине, курсив);
4. Текст статьи (Times New Roman Cyr 12 пт, строчные буквы, выравнивание по ширине, обычный шрифт);
5. Список литературы (Times New Roman Cyr 10 пт, строчные буквы, выравнивание по ширине, обычный шрифт).

ВНИМАНИЕ!

1. Работы принимаются **ТОЛЬКО** в электронной версии, высланной на адрес редакции e-mail: **vestnik@uifr.ru**
2. Срок представления статей : **к 20 августа, 20 ноября, 20 февраля, 20 мая текущего года**. Материалы не представленные к указанным срокам будут опубликованы в последующих номерах.
3. Вопросы, связанные с публикацией научных материалов, редакция просит направлять на адрес: **vestnik@uifr.ru**
4. Адрес редакции: Уральский институт фондового рынка,
620032, г. Екатеринбург, Сибирский тракт, 35,
тел.(343) 2546238, 2546236, 2616098

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

ВЕСТНИК УИФР

Журнал

№ 4(8)/2010

Разработка оригинал-макета и компьютерная верстка Вольф Е.А.

Подписано в печать 22.11..2010 Бумага типогр. № 1
Формат 60x84/8 Усл.печ.л.6,28 Уч.-изд. л. 5,8 Тираж 300 экз. Заказ _____.
Бесплатно

НОЧУ ВПО Уральский институт фондового рынка,
620100, Екатеринбург, Сибирский тракт, 35

ГУП СО “Талицкая типография”
623640, Свердловская обл., г. Талица, ул. Исламова, 2

