

# ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

*Рецензируемый научно-методический журнал*

*Включен в Перечень российских рецензируемых научных журналов,  
в которых должны быть опубликованы основные научные результаты  
диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук*

ISSN 1994-0556 № 2 (30) 2014

Выходит 4 раза в год  
Распространяется в Российской Федерации  
и зарубежных странах

Зарегистрирован 30 ноября 2006 г.  
в Министерстве РФ по делам печати, телевидения  
и средств массовых коммуникаций.  
Регистрационный номер ПИ № ФС77-26481

## **Редакция:**

### **Главный редактор**

*Сизов Владимир Сергеевич,*  
доктор экономических наук, профессор

### **Главный научный редактор**

*Авдокушин Евгений Федорович,*  
доктор экономических наук, профессор

### **Заместитель главного редактора**

*Вылегжанина Светлана Юрьевна,*  
кандидат педагогических наук

### **Научные редакторы**

*Беспятых Василий Ильич,*  
доктор экономических наук, профессор

*Носов Александр Леонидович,*  
доктор экономических наук, профессор

*Круглова Нелля Викторовна,*  
кандидат экономических наук, профессор

*Бармина Елена Анатольевна,*  
кандидат экономических наук

*Гаврилук Елена Дмитриевна,*  
кандидат юридических наук

**Адрес редакции:** 610002, г. Киров, ул. Казанская, 91.  
тел.: (833-2) 67-02-35, (833-2) 37-51-61; e-mail: rus@vsei.ru

Позиция редакции может не совпадать с мнением  
авторов. Получение материалов для публикации  
означает согласие авторов на передачу права  
на издание отредактированного варианта статьи  
в журнале.

### **Партнеры журнала:**

Центр общественных наук МГУ;  
Институт экономических стратегий РАН;  
Международная академия исследований будущего;  
Академия философии хозяйства.

Фото на 1 стр. обложки А. А. Сизовой.

© Вятский социально-экономический институт, 2014

## **Редакционный совет:**

### **Председатель редакционного совета**

*Глазьев Сергей Юрьевич,*  
доктор экономических наук, профессор,  
академик РАН (г. Москва)

### **Члены редакционного совета**

*Агеев Александр Иванович,*  
доктор экономических наук, профессор,  
президент МАИБ (г. Москва)

*Алиев Урак Жолмурзаевич,*  
доктор экономических наук, профессор,  
(г. Астана, Казахстан)

*Архипов Алексей Юрьевич,*  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Ростов-на-Дону)

*Бессолицын Александр Алексеевич,*  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Москва)

*Бодров Владимир Григорьевич,*  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Киев, Украина)

*Бузгалин Александр Владимирович,*  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Москва)

*Гузев Михаил Михайлович,*  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Волгоград)

*Гусов Аузби Захарович,*  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Москва)

*Лемещенко Петр Сергеевич,*  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Минск, Белоруссия)

*Мордовченков Николай Васильевич,*  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Нижний Новгород)

*Нижегородцев Роберт Михайлович,*  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Москва)

*Новак Алоизи,*  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Варшава, Польша)

*Осипов Юрий Михайлович,*  
доктор экономических наук, профессор,  
президент АФХ (г. Москва)

*Рязанов Виктор Тимофеевич,*  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Санкт-Петербург)

*Чекмарев Василий Владимирович,*  
доктор экономических наук, профессор,  
(г. Кострома)

# Содержание

## Теория и практика новой экономики

*Авдокушин Е. Ф.* Рейтингономика как инструмент финансовой экономики ..... 4

## Новая мировая экономика

*Белова Л. Г.* Концепция вездесущего общества и практика его построения в Южной Корее ..... 13

*Гусарова С. А., Гусаров И. В.* Актуальные тенденции развития банковских систем стран БРИКС ..... 18

*Широкова А. В.* Аутсорсинг транснациональных корпораций ..... 28

## Финансовая экономика

*Нижегородцев Р. М., Ратнер С. В.* Разработка моделей сегментации рынка платежных систем и терминальных сетей с помощью кластерного анализа ..... 38

*Жариков М. В.* Актуальные вопросы реформы мировой финансовой архитектуры ..... 44

*Счастливец С. В.* Оценка качества управления региональными финансами в РФ ..... 54

## Инноватика

*Веселовский М. Я., Никонорова А. В.* Управление инновационным процессом и особенности внедрения инноваций ..... 60

## Современный менеджмент

*Катаргина Н. А., Носов А. Л.* Человеческий капитал и мобильность трудовых ресурсов как определяющие факторы повышения конкурентоспособности экономики в современных условиях ..... 68

## Развитие регионов

*Беспятых В. И.* Система оценки эффективности программ муниципального развития ..... 75

*Чмаро А. В.* Компонентная модель инновационного потенциала региона ..... 80

## Дискуссионная кафедра

*Виногородский Б. Б., Сизов В. С.* Постижение власти. Китайская традиция ..... 84

## Рецензии

*Климовец О. В.* Исследование современных процессов российского рынка труда (рецензия на монографию д.э.н., профессора Агабекян Р. Л. «Российский рынок труда: особенности, проблемы и перспективы». Краснодар: Издательский Дом-Юг, 2014. – 208 с.) ..... 97

---

# Contents

## Theory and Practice of the New Economy

*Avdokushin Y. F.* Ratingeconomics as an Instrument of the Financial Economics .....4

## New World Economy

*Belova L. G.* The concept of ubiquitous society and the practice of its construction in South Korea..... 13

*Gusarova S. A., Gusarov I. V.* Actual Tendencies of the BRICS Countries Banking Systems Development ..... 18

*Shirokova A. V.* Transnational Corporations Outsourcing..... 28

## Finance Economy

*Nizhegorodtsev R. M., Ratner S. V.* Marketing Segmentation of Payment Systems and Terminal Networks Using Cluster Analysis ..... 38

*Zharikov M. V.* Acute Issues of the World Financial Architecture's Reform..... 44

*Shchastlivtsev S. V.* Quality Evaluation of the Regional Finance Management in the Russian Federation..... 54

## Innovations

*Veselovskiy M. Y., Nikonorova A. V.* Innovative Process Management and Trends of Innovations Implementation ..... 60

## Modern Management

*Katargina N. A., Nosov A. L.* The Human Capital and Mobility of the Labor Force as Defining Factors of the Economics Competitiveness Increase in the Modern Conditions ..... 68

## Regions Development

*Bespyatykh V. I.* The System of the Effectiveness of the Municipal Development Programs... 75

*Chmaro A. V.* A component Model of the Innovative Region Potential ..... 80

## Discussion Chair

*Vinogradsky B. B., Sizov V. S.* Power Comprehension. Chinese Tradition ..... 84

## Criticism

*Klimovets O. V.* Modern Processes Research of the Russian Labor Market (Review of the monograph by D. of Economics, professor R. L. Agabekyan «Russian Labor Market: Peculiarities, Problems and Perspectives». – Krasnodar: Publishing House-YUG, 2014. – 208 p.)... 97

# Теория и практика новой экономики

## Рейтингономика как инструмент финансовой экономики<sup>1</sup>

**Е. Ф. Авдокушин,**

председатель межрегиональной группы ученых – Институт исследования новой экономики,  
доктор экономических наук, профессор,

г. Москва

E-mail: AEF2005@yandex.ru

## Ratingeconomics as an Instrument of the Financial Economics

**Y. F. Avdokushin**

В настоящее время в бизнесе сложилась система отношений, основанная на рейтинговом сознании. С помощью международной системы рейтингов, рэнкингов, индексов формируется рейтинговая психология и мышление, а в итоге и деловой климат в мировой экономике. Объективность рейтингов, определяемая потребностями информационной экономики, сочетается с их субъективным характером. Снижение рейтинга какой-либо страны, компании, сделанное авторитетным рейтинговым агентством, может спровоцировать кризис или усилить его. Рейтинговые агентства – это крупнейшая бесконтрольная сила в глобальной финансовой системе. В связи с этим требуется усилить их регулирование для повышения рыночной дисциплины.

*Ключевые слова:* новая экономика, рейтинги, рэнкинги, рейтингономика, финансовая экономика, информационная экономика.

Nowadays relations in business are based on the rating consciousness. By means of the international system of rating, ranking and indices a rating psychology and thinking is being formed, and as a result a business climate in the world economy. Rating objectivity which is determined by needs of the information economy is connected with its subjective character. Rating decrease of any country or a company which has been made by an authoritative rating agency can instigate a crisis or strengthen it. Rating agencies are the most powerful uncontrolled force in the global financial system. This needs to intensify their regulation to increase the market discipline.

*Key words:* new economy, ratings, rankings, ratingeconomics, financial economics, information economics.

**Ф**еномен новой экономики последовательно наполняется реальным содержанием, формируя свои производительные силы, институты, механизмы и соответствующие им отношения. Многие элементы новой экономики действуют уже сейчас, будучи встроенными в современные структуры, отношения, механизмы. К числу таких элементов можно отнести совокупность разного рода индексов, показателей, рейтингов, рэнкингов, ставших неперенным атрибутом функционирования современной экономики.

Широкое использование рейтингов началось с середины семидесятых годов, с началом процесса широкой либерализации в области финансов и

развитием процессов финансовой глобализации. Постепенно процессы разнообразного рейтингования распространились на всю социально-экономическую жизнь современного общества.

Современная мировая экономика – это информационная экономика. Огромные массивы информации, порождаемые функционированием хозяйственных и иных субъектов мировой экономики, их взаимодействием и взаимозависимостью, выдвигают объективную потребность в формализованных оценках ее основных характеристик, их упорядоченности, стандартизации и «оцифровании». Эта объективная потребность, порожденная информационной революцией,

---

<sup>1</sup> Статья подготовлена при поддержке РФНФ.

реализуется технологическими возможностями создания и использования инструментов оценки конъюнктуры рынка.

В результате возникает и бурно развивается международная индустрия разного рода индексов, рейтингов, рэнкингов. Причем на продукт этой сферы деятельности имеется постоянно растущий спрос.

Рейтинги (рэнкинги)<sup>2</sup> стали важным информационным, аналитическим инструментом в современных международных экономических отношениях, в осуществлении и развитии бизнес-процессов, регулировании векторов международного предпринимательства. В настоящее время сложилась система отношений в бизнесе, основанная на рейтинговом сознании. С их помощью формируется рейтинговая психология и мышление. Международную систему рейтингов, рэнкингов, индексов, представляющую, с одной стороны, во многом субъективный комплекс индикаторов, своеобразных маяков в сфере рисков предпринимательства, системы опознавательных, регулирующих знаков, финансово-экономических лоцманов, а с другой стороны, объективный инструмент обслуживания хозяйствующих субъектов, формирующий деловой климат в мировой экономике.

Оценивая в целом действующую в настоящее время систему рейтингов, следует констатировать, что понятие рейтинг достаточно многогранно и включает в себя следующие характеристики. Во-первых, рейтинг – это продукт информационной экономики, представляющий технический инструмент для инвестора, маркетолога и предпринимателя. Как и всякий продукт, товар имеет свой жизненный цикл, зависящий от рейтингового института, субъекта, явления. Как отмечал журнал «Эксперт», «рейтинговая оценка – это уже готовый кирпич, который удобно встраивать в стену финансового инжиниринга»<sup>3</sup>.

Во-вторых, рейтинг – это инвестиционный продукт, который может быть использован при осуществлении той или иной бизнес-сделки в качестве фактора, влияющего на стоимость того или иного объекта/субъекта сделки. Рейтинг может рассматриваться как своеобразный *impact investing*, то есть преобразующая, развивающая инвестиция. Рейтинг имеет инвестиционный признак, об этом свидетельствует тот факт, что в соглашениях о займе весьма распространены так называемые рейтинговые конвенанты, когда сни-

жение рейтинга заемщика ниже оговоренного уровня влечет за собой право кредитора потребовать досрочного погашения займа.

В-третьих, рейтинг – это инструмент, регулирующий функционирование финансово-экономических институтов многих стран. При этом рейтинг выступает и как оценка вероятности наступления того или иного события и, соответственно, настраивает субъект на определенные действия, и как измеритель текущего состояния объекта/субъекта.

В качестве оценки вероятности наступления того или иного события рейтинги учитывают уровень рисков, в том числе не кредитных рисков, показывают уровень инвестиционной привлекательности страны, региона, компании. Как измеритель рейтинг может оказаться инструментом политического давления на страну/компанию, показывать уровень успеха экономических реформ, прозрачности и т. п. экономики.

Рейтинг выступает как своеобразная производительная сила – информационная производительная сила. Объективность рейтингов, определяемая потребностями информационной экономики, сочетается с их субъективным характером, поскольку они формируются специалистами, которые подвержены разного рода психоэкономическим воздействиям, находятся в плену каких-то устойчивых, но не обязательно правильных представлений, а иногда и заведомо искажающих действительность. Например, в преддверии недавнего финансово-экономического кризиса ряд известных рейтинговых агентств выставлял высокие оценки компаниям, находящимся в предбанкротном состоянии.

### Сущность рейтингономики

Система создания и функционирования рейтингов в условиях глобальной экономики превратилась в специальную индустрию разного рода оценок (в той или иной степени авторитетных), без которых современная мировая экономика практически не может эффективно функционировать. Система рейтингов формирует соответствующую рейтинговую среду, «рейтинговое мышление современного социума».

Рейтинговые оценки вписаны в финансовую систему развитых стран, в регулирование финансовики. Требования к использованию рейтингов в регулировании финансовых институтов появились в американском финансовом законодатель-

<sup>2</sup> Рэнкинг представляет собой перечень субъектов, ранжированных по величине какого-либо (одного или нескольких) показателей деятельности. Рэнкинги составляются на основе показателей, избираемых самими хозяйствующими субъектами. Под рейтингом в широком смысле в данной статье понимается вся совокупность индексов, рейтингов, рэнкингов, близких к ним по характеристике бизнес-показателей.

<sup>3</sup> Эксперт. 2011. № 38. С. 38.

стве еще в тридцатые годы XX в. Формирование рейтингономики как системы в результате широкого использования рейтингов в социально-экономической жизни началось со второй половины семидесятых годов XX в. В настоящее время в англосаксонском финансовом мире рейтингование и получение этого «ярлыка качества» является обязательным для допуска на финансовый рынок инвесткомпаний, брокеров, обязательным для эмитентов на биржах, страховщиков и перестраховщиков. С принятием Базельского соглашения по капиталу («Базель – 2») в 2004 г. внешние кредитные рейтинги стали одним из официальных методов оценки достаточности банковского капитала на покрытие кредитного и рыночного рисков.

Одним из показателей значимости рейтингов в современной финансово-экономической и социальной жизни в США может служить тот факт, что в законе Додда-Франка «О реформе Уолл-стрит и защите потребителя», принятом в 2010 г. как ответ финансовых властей США на кризис, проблеме рейтинговых агентств посвящена целая глава.

Важнейшим институтом индустрии рейтингов являются специализированные рейтинговые агентства, аналитические компании, центры, а также банки, биржи, фонды и др. Вся эту совокупность (имеющую системный характер) институтов, производящих оценочный товар, вырабатывающих систему отношений, взаимодействий, выстраиваемых в соответствии с воздействием этого специфического товара-рейтинга на экономику в ходе его потребления, можно охарактеризовать как рейтингономику.

Таким образом, рейтингономика представляет собой систему отношений субъектов бизнес-сообщества на основе относительно достоверных, объективных, прозрачных, унифицированных оценок, позволяющих устранить асимметрию информации на рынках и обеспечить большую эффективность деятельности всех участников рынков. В рамках рейтингономики формируется рейтинговая среда, соответствующее информационное поле, в котором действует бизнес-субъект. Рейтингономика является неотъемлемой частью современной экономики, представляет ее информационную, коммуникационную основу, элемент новой экономики на нынешнем этапе ее существования.

В современной экономике сфера рейтингономики существенно расширилась, она вторгается практически во все процессы социально-экономической жизни. Рейтинговые оценки, индекс-

ный метод используются не только в финансовой сфере, но и в производственных отраслях, образовании, культуре, политике. Как оценочный инструмент рейтинг является относительной категорией, поэтому при его разработке необходимо учитывать специфику той или иной страны, отрасли, предприятия. Поскольку поле информации бесконечно и постоянно обновляемо, постольку и инструмент может отражать лишь какую-то его часть, избранную для анализа объективно, по ряду формальных и неформальных признаков. Как правило, система рейтингов (индексов) охватывает основные составляющие процесса воспроизводства и товарного обращения. Важнейшим структурным элементом рейтингономики являются специализированные рейтинговые агентства либо авторитетная международная организация, которая ранжирует многочисленные субъекты, объекты в разнообразных сферах деятельности. Наиболее известные рейтинговые агентства в кредитно-финансовой сфере – это некоммерческие организации, в круг обязанностей которых также входит исследование платежеспособности эмитентов, долговых обязательств, качества корпоративного управления активами и т. д.

В настоящее время на мировом рынке действуют несколько агентств, чьи оценки принимаются во внимание практически всеми субъектами международной финансовой деятельности. Наиболее влиятельными среди них считается «Большая тройка»: Standard & Poor's (S&P) – 40%, Moody's – 39%, Fitch Ratings – 16%. То есть они контролируют 95% глобального рынка рейтинговых оценок<sup>4</sup>. Среди других рейтинговых агентств известны такие компании, как Morning Star, Feri, DBRS, LACE, Realpoint, A.M.Best, Egan-Jones Rating Company, Rating and Investment Information, Japan Credit Rating Agency (ниже см. таблицу 1).

В Российской Федерации наиболее активно функционируют Национальное Рейтинговое Агентство (НРА), Рейтинговое Агентство АК and M, Moody's Interfax Rating Agency, «Эксперт РА», Рус-Рейтинг (см. таблицу 2).

В таблице 2 представлена сравнительная шкала кредитных рейтингов вышеупомянутых агентств.

Рассмотрим некоторые характеристики деятельности «Большой тройки». Остановимся прежде всего на результатах деятельности компании Moody's, поскольку она занимает лидирующие позиции среди рейтинговых агентств в России и СНГ. Американская компания Moody's включает в себя свыше 30 различных рейтинговых систем.

<sup>4</sup> По некоторым данным, 40%, 40%, 10% соответственно, т. е. они контролируют 90% рынка.

Таблица 1 – Рейтинговые агентства, официально сертифицированные в США, и их рейтинги

Агентство	Количество присвоенных рейтингов, всего	Количество присвоенных рейтингов, финансовые институты	Количество присвоенных рейтингов, страховые компании	Количество присвоенных рейтингов, корпоративные эмитенты	Количество присвоенных рейтингов, ценные бумаги, обеспеченные активами	Количество присвоенных рейтингов, Правительства и муниципалитеты
Standard & Poor's	1 231 600	52 500	8 600	41 400	124 600	1 004 500
Moody's Investor Service	1 081 841	76 801	5 455	31 008	106 337	862 240
Fitch	511 735	72 311	4 599	12 613	69 515	352 697
DBRS	42 930	16 630	120	5 350	8 430	12 400
LACE	18 384	17 263	60	1 000	–	61
Realpoint	8 856	–	–	–	8 856	–
A.M.Best	7 667	3	5 364	2 246	54	–
Egan-Jones Rating Company	1 007	82	45	853	14	13
Rating and Investment Information	982	100	30	543	186	123
Japan Credit Rating Agency	822	156	31	518	64	53

У компании офисы в 28 странах, более 6,5 тыс. сотрудников. Moody's разработала 110 рейтингов для разных государств, 11 тыс. корпоративных клиентов.

Moody's определяет рейтинг финансовой устойчивости банков по следующим категориям: А (абсолютно самостоятельные и устойчивые, имеющие стабильно удачные рыночные позиции); В (высоко самостоятельные и устойчивые, сильные рыночные позиции и стабильная среда);

С (банки с достаточной самостоятельностью и устойчивостью, сильные рыночные позиции, стабильная среда); D (ограниченные устойчивостью и самостоятельностью, слабые рыночные позиции, неопределенная среда работы); E (ограниченная самостоятельность и устойчивость, высокая вероятность сторонней поддержки). Moody's использует в своей работе такие финансовые показатели, как прибыль банка, его рыночные позиции, диверсификация деятельности и активов.

Таблица 2 – Сравнительная шкала кредитных рейтингов наиболее известных мировых рейтинговых агентств

Уровень кредитного рейтинга	Moody's Investors Service		Standard and Poor's		Fitch ratings		AK&M	«Эксперт РА»	НРА	«Рус-Рейтинг»
	международная шкала	национальная шкала	международная шкала	национальная шкала	международная шкала	национальная шкала				
минимальный инвестиционный	Baa1	Aaa.ru	BBB	ruAAA	BBB	AAA				
	Baa2	Aaa.ru	BBB	ruAAA	BBB	AA				
	Baa3	a.ru	BBB	ruAA		AA				
1	Ba1	Aa1.ru	BB	ruAA	BB	AA				
2	Ba2	Aa2.ru	BB	ruAA	BB	AA	A	A	AAA	A
3	B1	A2.ru	B	ruAA	B	A	A	A	AA	BBB
4	B3	Baa3.ru	B	ruBBB	B	BB	A	A	A	BBB
5	Caa2	B3.ru	CCC	ruB	CCC	B	B	B	BBB	B
6	Caa3	Caa3.ru	CCC	ruCCC	CCC	B	B	B	BB	CCC

При этом учитываются факторы риска, присущие экономической среде, в которой ведет свою деятельность банк, особенности финансового надзора, налогообложения, качество банковского надзора и регулирования в отдельной стране.

Агентство Standard & Poor's известно своим рейтингом S&P 500 – списком, состоящим из пятисот акционерных компаний США с наибольшей капитализацией, в которую входят в основном финансовые компании, в том числе и банки. Компания оценивает кредитоспособность эмитентов, определяет все категории рисков кредитования в странах, различных компаниях, отраслях промышленности. Кредитные рейтинги Standard & Poor's являются инструментом определения залогов, цен на страхование, процентной ставки по кредиту, вероятности своевременной выплаты обязательств. Как и Moody's, эта компания имеет свою систему оценок, которые делятся на две категории: долгосрочные и краткосрочные. Долгосрочные могут иметь значение от AAA (исключительно высокие возможности по погашению кредитов), заканчивая рейтингом D (дефолт). Между ними располагаются категории: AA (высокие возможности по погашению обязательств), A (высокие возможности погашения, но зависящие от экономической ситуации), BBB (удовлетворительная платёжеспособность), BB (платежеспособность удовлетворительна, но неблагоприятные экономические условия могут сильно сказаться на платежах), B (аналогично предыдущему, но вероятность влияния неблагоприятной экономической ситуации еще выше), CCC (трудности с выплатами по долговым обязательствам), CC (серьезные трудности с выплатой), C (при серьезных трудностях возможна инициация процедуры банкротства). Существуют также рейтинги SD – отказ от выплат по некоторым обязательствам – и NR – отсутствие рейтинга. Промежуточные оценки обозначаются знаками «-» (минус) и «+» (плюс).

Рейтинги Standard & Poor's, которые присваиваются банкам согласно показателю BICRA (bank industry country risk assessment), отражают сильные и слабые стороны банковской системы определенной страны по сравнению с аналогичными системами других стран. Одновременно оцениваются возможности риска вложения денег и кредитования. Банки по рискам делятся на 10 групп. Из них самые надежные входят в группу 1, самые ненадежные – в группу 10.

Агентство Fitch, основанное в США в 1913 г., предложило рейтинговую буквенную шкалу, которая в настоящее время в различных вариациях используется многими рейтинговыми органи-

зациями. Данная шкала предполагает обозначение кредитного рейтинга комбинациями из латинских букв, на основе которых определяется надежность обязательств эмитента, а также его позиция на мировом рынке. Рейтинги могут быть дополнены знаками «+» и «-», которые определяют их положение в рамках основной категории. Рейтинги агентства Moody's от Aa до B содержат цифры от 1 до 3. Единицей обозначается самый высокий уровень. Рейтинг AAA может получить только самый надежный эмитент, рейтинг D соответствует дефолту. Самой высокой категорией в рейтингах является инвестиционная категория. Рейтинги Standard & Poor's и Fitch Ratings начинают эту категорию уровнем BBB, по версии Moody's она начинается с Baa3. Чем выше рейтинг, тем, как правило, меньше доходность обязательств. Все вышеизложенное относится к долгосрочным рейтингам. Вероятность погашения краткосрочных долговых обязательств определяется краткосрочными рейтингами. Standard & Poor's пользуется для их определения обозначения из букв и цифр, от наивысшей A-1 до самой низкой D. Fitch Ratings определяет высокие рейтинги как рейтинги категории F, рейтинги категории B считаются спекулятивными, C присваивается в случае, если имеется реальный риск дефолта, а D присваивается эмитенту в состоянии дефолта. Еще одна оценка, которая может быть присвоена банку рейтинговыми агентствами, определяет его устойчивость и стабильность, а также подверженность рискам. Этот индивидуальный рейтинг также имеет вид буквенных обозначений. В дополнение к этому Fitch определяет для банков также рейтинг поддержки, который представляет собой мнение о том, будет ли осуществлена поддержка банка со стороны его владельца или государства.

### Критика деятельности разных рейтинговых агентств

Деятельность специализированных рейтинговых агентств вызывает существенные нарекания у многих специалистов и рейтингуемых субъектов. Особенно эта критика усилилась в ходе последнего мирового финансово-экономического кризиса. В деятельности рейтинговых агентств отмечались уже не отдельные ошибки и недочеты, а провалы, связанные с теорией методологией и практикой составления рейтинговых оценок. Известно, что рейтинговые агентства «проспали кризис в Юго-Восточной Азии (1998 г.), корпоративные скандалы в США и, наконец, последний финансово-экономический кризис<sup>5</sup> (см. таблицу 3).

<sup>5</sup> Агентство S&P присвоило рейтинг A банку Lehman Brothers за месяц до его банкротства.

Таблица 3 – Статистика провалов рейтинговых агентств (число ступеней рейтинга, на которое была произведена единоразовая переоценка суверенного рейтинга)

Страны	Год кризиса	S&P	Moody's
Таиланд	1997	4	5
Индонезия	1997	7	6
Ю. Корея	1997	10	6
Малайзия	1997	5	4
Ю. Корея	1998	4	-
Румыния	1998	3	3
Россия	1998	3	4
Молдавия	1998	-	3
Аргентина	2000	4	-
Уругвай	2002	5	6

Источник: Elkhoury M. Credit Rating Agencies and Their Potential Impact on Developing Countries. UNCTAD Discussion Paper No 186, 2008. – P. 10.

Защищаясь, руководители рейтинговых агентств заявляют, что они обладают глубокими аналитическими знаниями и «критической массой» опыта, необходимого для адекватной оценки кредитоспособности заемщика. При этом специалисты используют в основном макроэкономические показатели.

Так, например, кредитный рейтинг – это оценка способности и готовности частного лица, предприятия, региона или страны расплачиваться по долгам. Он обычно рассчитывается на основе прошлого и текущего финансового состояния вышеназванных участников рынка с учетом оценки размера их собственности и взятых на себя финансовых обязательств (долгов). Однако значительную роль агентства отводят субъективным показателям, которые трудно, а зачастую невозможно измерить. Рейтинг становится функцией субъективных факторов, таких как «политическая и правовая уязвимость», прогнозов политической конфигурации в той или иной степени вмешательства государства в экономику, моральных оценок действий правоохранительных органов и т. п. Отчет об изменениях рейтинга приобретает характер научно-исследовательского документа с минимумом фактуры и максимумом обтекаемых положений. Ключевым фактором рейтингов может оказаться стереотипное отношение к стране, компании, ее представляющей.

Как заявили в середине 2011 года швейцарские аналитики из Asset Allocation Group of

Lombard Odier Investment Managers, кредитные рейтинги ведущих стран не соответствуют реальному положению дел в их экономиках. Причем расхождения между рейтингами и макроэкономическими показателями крупнейших стран довольно существенно. «Развитые экономически переоценены, но довольно большой потенциал есть у развивающихся стран»,<sup>6</sup> – указывали швейцарские аналитики. Главной причиной расхождения рейтингов и реальности эксперты называют запоздалую реакцию рейтинговых агентств. Страны с высоким уровнем экономики должны постоянно подтверждать его в связи с новыми вызовами рынка. Кредитные рейтинги развитых стран, как резюмируют швейцарские аналитики, во многом устарели.

Рейтинговые агентства подчеркивают, что выставляемые ими оценки представляют собой мнение агентства о способности и готовности эмитента выполнять свои финансовые обязательства и не являются ни рекомендацией о покупке или продаже активов, ни мнением о рыночной цене долговых обязательств. По словам главы S&P Дивена Шармы, «рейтинг – это мнение о кредитоспособности должников, не больше и не меньше»<sup>7</sup>.

Однако следует признать, что это мнение остается достаточно авторитетным, ему большинство инвесторов пока доверяют. Поэтому ошибки, которые совершают рейтинговые агентства, приводят к серьезным потерям инвесторов.

В частности, по словам того же Дивена Шармы, в секторе высокорисковой ипотеки (Subprime) в США «мы действительно основательно просчитались, слишком высоко оценили структурированные кредиты».

Следует заметить, что снижение рейтинга какой-либо страны, компании, сделанное авторитетным рейтинговым агентством, может спровоцировать кризис или усилить его. Поэтому, если четко следовать задаче предупреждения о рисках, то вероятностные оценки, «мнения» рейтинговых агентств могут стать приговором для переживающего трудности, но еще жизнеспособного субъекта и объекта.

Так, например, по данным МВФ, во всех странах, допустивших за последние 35 лет дефолт по госбумагам, суверенный рейтинг снижался до бросового уровня как минимум за год до дефолта. Соответственно, можно сделать вывод, что резкое снижение рейтинга приближало дефолт и автоматически способствовало повышению долговой нагрузки.

<sup>6</sup> Российская газета. 2011, 18 августа.

<sup>7</sup> Ведомости. 2010, 6 июля.

В середине 2000-х годов в период бума ипотеки в США имелось несколько десятков тысяч траншей ипотечных секьюритизированных бумаг с высшим рейтингом AAA. В 2006-2007 гг. более 90% рейтингов этих бумаг были низведены в разряд «мусорных», что во многом и спровоцировало обрушение и резкое ухудшение финансового состояния ведущих инвестбанков, эмитировавших ценные бумаги по ипотеке нестандартного качества.

Вместе с тем коммерческий подход в деятельности рейтинговых агентств стал одним из факторов усиления кризиса, выразившегося в искусственном поддержании высокого рейтинга тех или иных субъектов, преуменьшении риска финансовых инноваций, в частности секьюритизации. Именно такой подход был продемонстрирован накануне кризиса 2008-2009 гг. Рейтинги завышались, поскольку они оплачивались заказчиком.

В качестве мер по предотвращению подобных случаев рейтинговые агентства объявили о принятии мер по усовершенствованию технологий и методов, усилению аналитической составляющей процесса по подготовке рейтингов, а также о том, что делают деятельность агентств более прозрачной, некоммерциализированной, неангажированной.

Мировой финансово-экономический кризис продемонстрировал растущую необходимость совершенствования работы действующих рейтинговых агентств: улучшения методики выработки рейтинговых оценок, их достоверности, большей объективности. Реформирование работы рейтинговых агентств требуется в рамках общего назревшего процесса перестройки мировой финансовой архитектуры. При этом одним из направлений в совершенствовании их деятельности должна стать более жесткая конкурентная борьба между рейтинговыми агентствами, нацеленность на объективный характер оценок, устранение ангажированности и политических интересов.

Так, например, в середине 90-х годов XX в. снижение рейтингов накануне выборов в Канаде и Австралии привело к смене правящих политических партий. В 2003 г. правительство Германии отменило умышленное, по его мнению, занижение американскими агентствами рейтингов немецких компаний вследствие противоречий Вашингтона и Берлина по вопросу о военном вторжении в Ирак.

### **Пути совершенствования деятельности рейтинговых агентств**

Ряд экспертов высказывают мнение, что рейтинговые агентства – это крупнейшая бескон-

трольная сила в глобальной финансовой системе, и в связи с этим требуют усилить их регулирование для повышения рыночной дисциплины<sup>8</sup>. Одновременно выдвигаются предложения и делаются практические шаги по ликвидации монополии «большой тройки». Разработка кредитных рейтингов – это рынок, на котором существует ограниченная конкуренция, а также монополия трех ведущих агентств.

В силу отсутствия реальной конкуренции рейтинговых агентств их оценка часто отрывается от реальной экономики, искажая ее существенные процессы, порождая дополнительные риски и неопределенности.

Общее недовольство отдельными действиями «большой тройки», стремление к большей объективности оценок, потребности реформирования международной финансовой архитектуры заставляет многие страны создавать свои собственные рейтинговые агентства в дополнение к существующим.

Так, французский страховщик Sofase с конца 2010 г. позиционировал себя как первое международное рейтинговое агентство в Европе с перспективой работы по странам Северной и Латинской Америки, Азии и Австралии. При этом европейское агентство заявляет о том, что будет работать по иной схеме, чем члены «большой тройки»: за рейтинги будут платить не только компании, но и пользователи (в основном финансовые институты).

Однако в итоге попытка французского страховщика создать рейтинговое агентство не состоялась: через год после объявления своего намерения Sofase приостановило подачу документов на аккредитацию. Столь же неудачными остаются и другие попытки создать новые рейтинговые агентства в Европе, в частности, консалтинговая компания Ronald Berger не смогла найти частных инвесторов для финансирования проекта. Федеральный союз немецкой промышленности в феврале 2011 г. заявил, что не видит смысла в идее создания европейского конкурента «большой тройке», так как эффективность их бизнес-модели проверена временем.

Тем не менее, в ЕС не отказались от создания системы собственных рейтинговых агентств и конкуренции с «большой тройкой» американских агентств. В этой связи осуществляется консолидация, процесс сопоставимости рейтингов, вырабатываемых ЕС. С 2015 г. рейтинговые агентства ЕС будут обязаны публиковать свои рейтинги через информационную систему европейской рейтинговой платформы (European Rating Platform), а по-

<sup>8</sup> Blanchard, O. The Task Ahead/IMF Working Paper. № 262 2008, p. 6.

сле 2016 г. планируется приступить непосредственно к подготовке создания европейского рейтингового фонда для оценки долгов.

Формирование рейтинговых агентств активно осуществляется в странах с развивающимися финансовыми рынками (таблица 4).

Таблица 4 – Официально признанные рейтинговые агентства стран вне государств «Семерки» (G70) на середину 2013 г.<sup>9</sup>

Страна	Всего	В т.ч. без «Большой Тройки» и агентств третьих стран
Россия	8	5
Бразилия	6	4
Индия	6	3
Китай	5	2
Украина	6	6
Республика Корея	4	4
Казахстан	3	2
Индонезия	2	1
Малайзия	2	1

Активным и успешным является процесс формирования рейтинговых агентств в Китае. В стране с 1994 г. действует рейтинговое агентство Dagong, Global Kredit Rating. Dagong собирается стать эксклюзивным поставщиком всех рейтингов для стран БРИКС. Китайское агентство активно привлекает к сотрудничеству другие рейтинговые агентства мира. Оно заключило партнерские соглашения с компаниями стран БРИКС, Южной Кореи, Германии, Японии. В частности, в России Dagong наладило контакты с «Русрейтингом». Dagong позиционирует себя как «формирующую мировую силу в сфере кредитных рейтингов». Правительство КНР поощряет свои рейтинговые агентства к выводу «вовне» и самостоятельной оценке кредитных рисков Китая и других стран. Dagong в 2010 г. смело снизило суверенный рейтинг США как заемщика, а затем повторило свою негативную оценку во время кризиса «долгового потолка» в августе 2011 г. Китай является крупнейшим кредитором мира (первым по валютным резервам, размещенным в США), а поэтому вправе сомневаться в объективности кредитных рейтингов американских кредитных рейтинговых агентств.

В 2010 г. в Китае было создано новое рейтинговое агентство China Credit Rating Co (CCRC) под руководством полугосударственной национальной ассоциации институциональных инвесторов

в финансовые рынки. Через несколько лет это агентство, как считают его создатели, будет располагать налаженной системой корпоративного управления, продвинутыми технологиями присвоения рейтингов и обширной базой данных по уже присвоенным оценкам.

Китай уже давно отметил важность и значимость рейтингономики. В его активе – действующая оценочная система по рейтингованию высших учебных заведений мира. Этот «шанхайский рейтинг» уже достаточно известен и пользуется определенной популярностью.

Следует отметить, что из существующих в Китае рейтинговых кредитно-финансовых агентств две компании: China Chengxiu International Credit Rating CO и China Lianhe Credit Rating Co – на 49% принадлежат Moody's и Fitch Rating соответственно.

Появились и мегапроекты по созданию рейтинговых агентств. Так, китайское агентство Dagong, американское Egan-Jones и российская RusRating объявили в конце октября 2012 г. о создании нового глобального игрока Universal Credit Rating Group (UCRG). Egan-Jones и RusRating позиционируют себя как агентства, не пользующиеся методами «большой тройки».

Глобальный подход в создании рейтинговых агентств демонстрируют и другие региональные агентства, например агентства стран БРИКС, Азиатская система кредитного рейтинга. В конце 2013 г. было создано глобальное агентство, учрежденное рейтинговыми агентствами из Португалии, Индии, Бразилии, Южной Африки и Малайзии. Конкуренцию на рынке рейтинговых оценок можно только приветствовать. Она будет способствовать большей ответственности рейтинговых компаний перед пользователями, а также объективности и достоверности вырабатываемых оценок. Складывается ситуация, в которой создание новых рейтинговых агентств, формирование конкурентного поля международной индустрии оценок становится объективным требованием реформы рейтингономики. Перед международным бизнес-сообществом стоит весьма актуальная проблема – регулирование деятельности рейтинговых агентств. Совершенствование механизмов оценки тех или иных явлений должно быть прозрачным и служить не только нуждам финансовой экономики, но и мировой экономики в целом.

#### Некоторые выводы

Рейтинги, а также разного рода индексы и другие инструменты оценки кредитного, инвестиционного риска, деловой активности и конъюнктуры

<sup>9</sup> База данных ИМЭМО.

юнктуры стали уже неотъемлемой частью функционирования как национальных экономик, так и мировой экономики в целом. При всем нынешнем несовершенстве, субъективизме, зачастую некорректности этих показателей (в особенности это касается так называемого индекса экономической свободы) существование и развитие мировой экономики, а также управление ею без наличия такого рода инструментов будет существенно затруднено. Рейтингономика, включающая бизнес по производству и продаже рейтингов (объем которой в настоящее время оценивается в 4,5 млрд. долларов), становится органической составной частью финансовики, обслуживает ее.

Рейтинг – продукт информационной экономики, в котором сублимируются кубики подчас асимметричной, противоречивой информации. Это продукт, который может быть использован как полезное дополнение при разработке бизнес-стратегии. «Сварить суп», то есть осуществлять свою бизнес-деятельность только на основе тех или иных рейтингов, хороший хозяин вряд ли согласится.

Рейтинг – это инструмент раздувания различного рода пузырей и строительства трапеций. Общепринятый термин «пирамида» вряд ли подхо-

дит, так как пирамида – это наиболее устойчивое сооружение в мире. Рейтинги оказывают существенное влияние на функционирование финансовики, в частности, на такой ее известный инструмент, как капитализация, повышая или понижая ее. Рейтинг отражает всю сложность функционирования финансовики. Во-первых, выступая как та или иная оценка, он фактически является измерителем рисков в той или иной стране и точкой отсчета для деятельности финансовых и нефинансовых компаний. Во-вторых, это оценка инвестиционного климата страны. В-третьих, это оценка некредитных рисков страны. В-четвертых, это инструмент политического давления. В-пятых, это измерение успеха тех или иных экономических преобразований.

В целом можно констатировать, что рейтингономика – это подсистема отношений, обслуживающая финансовику и современную экономику в целом. Рейтингономика предстает как часть формирующейся инфраструктуры новой экономики и как достаточно самостоятельная структура действующей международной и национальной экономики. От ее эффективного и «правильного» функционирования зависит состояние и перспективы развития мировой хозяйственной системы.

# Новая мировая экономика

## Концепция вездесущего общества и практика его построения в Южной Корее

**Л. Г. Белова,**

доцент кафедры мировой экономики экономического факультета  
Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова,  
кандидат экономических наук,  
г. Москва  
E-mail: lgbelova@bk.ru

## The concept of ubiquitous society and the practice of its construction in South Korea

**L. G. Belova**

В статье рассматриваются сущность концепции вездесущего общества и государственные программы формирования постинформационного общества в Южной Корее.

*Ключевые слова:* вездесущее общество, постинформационное общество, «интеллектуальное» (смарт) общество, «гига общество».

The article discusses the essence of a ubiquitous society and government programs to build Post-information society in South Korea.

*Key words:* ubiquitous society, Post-information society, «intelligent» (smart) society, «giga society».

В научных кругах наиболее развитых восточно-азиатских стран распространена точка зрения, что в передовых странах информационное общество (ИО) уже было построено к началу 2000-х гг., а в настоящее время эти страны формируют постинформационное общество. Эта точка зрения ученых нашла выражение в государственных программах Японии, Южной Кореи и других стран и уже реализуется на практике.

Первой стадией постинформационного общества считается так называемое «вездесущее общество» (Ubiquitous Network Society, u-society). Отправной точкой парадигмы «вездесущего» сетевого общества послужили две идеи: (1) идея, сложившаяся в первой декаде 2000-х гг., согласно

которой в передовых странах уже создано единое информационное пространство и информационное общество и они перешли к формированию постинформационного общества; (2) идея *вездесущих технологий* и «распределенных вычислений» («ubiquitous computing»)<sup>1</sup>, сформулированная Марком Вайзером (Marc Weiser) в 1991 г. Как только эти идеи стали достоянием гласности, в мировой экономической литературе стала формироваться гипотеза вездесущего сетевого общества. В целостном виде эта гипотеза была впервые опубликована в 1999 г.<sup>2</sup>, а в первой декаде 2000-х гг. уже оформилась в концепцию вездесущего сетевого общества (Ubiquitous Network Society).

<sup>1</sup> Термин «ubiquitous» означает «существующий везде» («existing everywhere»). Распределенные вычисления (Ubiquitous computing, ubicomp) – передовая концепция компьютерных вычислений, согласно которой вычисления совершаются везде и всюду, с использованием компьютера, который может существовать в различных формах – ноутбука, таблетки, терминала, телефона и т.д.

<sup>2</sup> 21 Ideas for the 21st Century // Business Week. 30.08.1999. URL: <http://www.businessweek.com/1999/.../b3644001.htm> (07.09.2013 20:00).

U-общество означает мир, в котором информация повсеместно распространена и доступна из любой точки мира и в любое время как любому индивиду, так и *любому объекту* (by anyone and anything) благодаря принципиально новым «вездесущим» технологиям. К начальным формам таких технологий относятся наиболее продвинутые технологии мобильной телефонии и широкополосного доступа в Интернет. Предполагается, что в будущем вездесущие сети выйдут за рамки каналов связи от человека к человеку и включают каналы связи от человека к объекту и обратно: повсеместное подключение объединит повседневные вещи в одну огромную, вездесущую сеть связи – «Интернет вещей» (Internet of Things).

Суть и цель «Вездесущей эры», называемой также *Четвертой волной* (4th Wave), заключается в обеспечении более благополучной, удобной и богатой цифровой жизни населения благодаря безграничным возможностям интеллектуальных ИКТ.

В рамках концепции вездесущего сетевого общества парадигма развития общества представляет движение от индустриального общества к информационному обществу (ИО) и движение от ИО к вездесущему обществу, при этом переход к u-обществу сопровождается созданием национальной инновационной экосистемы.

Переход к u-обществу характеризуется следующими видами изменений: (1) переходом в управлении: от ориентации на *продукт* в индустриальном обществе – к функциональному подходу в ИО (ориентации на *функцию*, *function-oriented*) – к ориентации на конкретные решения (*solution-oriented*) и на институты спроса (on-demand institutions) в вездесущем обществе; (2) движением в промышленной технологии: от промышленной технологии, ориентированной на рост, в индустриальном обществе, – к технологии новой функциональности на базе ИКТ в ИО – к технологии, ориентированной на *услуги*, в вездесущем обществе; (3) движением в технологиях замещения: от технологий замещения материалов в индустриальном обществе – к замещению промышленных технологий информационно-коммуникационными технологиями в ИО – к коэволюции инноваций и институтов в вездесущем обществе.

На международном уровне концепция вездесущего сетевого общества была впервые обнародована в 2005 г. на конференции в Сеуле (Южная Корея) и на форуме Международного Союза Электросвязи (ITU Telecom World 2006) в 2006 г. С тех пор концепция u-общества стала быстро распространяться и находится в фокусе исследо-

ваний специализированных центров, созданных во всех ведущих университетах мира.

В государственных программах Южной Кореи прослеживается следующая смена парадигм развития: от ИО (на построение которого в государственных программах страны отводилось десять лет и которое, по мнению южнокорейских ученых и практиков, уже построено в 2003 г.) – к «вездесущему обществу» (к построению которого страна приступила в 2004 г. и на построение которого первоначально отводилось двадцать лет) – к «Интеллектуальной (Умной, Смарт) Корее» (считается, что она построена к 2012 г.) – к «Гига Корее» (к формированию которой страна приступила в 2013 г.). «Водоразделом» каждой «эпохи» служит уровень информатизации (первый, второй и третий соответственно) и все возрастающие возможности ИКТ. Именно это определяет отличительные характеристики каждого нового общества и смену парадигмы развития страны.

Характерные черты правительственной стратегии построения ИО в Южной Корее: (1) создается специальный государственный орган (Комитет по развитию информатизации), который разрабатывает стратегию и Генеральный план, а также осуществляет общее руководство, координацию и связанность деятельности всех подчиненных ему уполномоченных ведомств; (2) утверждается и внедряется ежегодный детальный план действий на основе Генерального плана; (3) Генеральный план ежегодно пересматривается в соответствии с изменением окружающей среды и технологическим развитием.

Так, для реализации процесса информатизации и построения ИО были созданы специальные институты во главе с основным государственным институтом построения ИО в Южной Корее – Национальным агентством информационного общества (National Information Society Agency, NIA). С тех пор это высшее национальное ведомство разрабатывает национальную стратегию и реализует политику и техническую поддержку процессов информатизации, начиная с первого Проекта создания национальной базовой инфраструктуры (National Basic Infrastructure System Project) до современных программ построения высокоскоростных информационных сетей, электронного правительства и укрепления конкурентоспособности отечественных производителей. Была разработана соответствующая нормативно-правовая база. Государственные программы разрабатываются на основе рекомендаций ученых и в тесном сотрудничестве с частным бизнесом и выполняются на базе координации и взаимодействия между различными госорганизациями и частно-государственного

партнерства. Политика информатизации и построения ИО в Республике Корея разрабатывается и реализуется поэтапно, при этом каждый этап наполнен конкретным содержанием, мероприятиями по реализации проектов и сроками их исполнения.

В 1993 г. Президентом Ким Янг Сэмом (Kim Young Sam) было официально объявлено о начале построения ИКТ-инфраструктуры ИО, на что отводилось десять лет, и была запущена Программа «Кибер Корея 21» (Cyber Korea 21) и другие программы. В соответствии с планами правительства к 2002 г. страна планировала войти в десятку самых продвинутых информационных обществ благодаря созданию телекоммуникационной инфраструктуры в национальном масштабе, развитию технологий и созданию, накоплению и практическому применению знаний.

Азиатский финансовый кризис в конце 1990-х гг. оказал сильное негативное влияние на экономику Южной Кореи и других стран региона, и многие показатели, намеченные в стратегических программах, были сорваны. Однако восточноазиатские страны, прежде всего Южная Корея и Сингапур, сосредоточили все усилия на сохранении рынка ИКТ, поэтому показатели спада производства в этом секторе были гораздо меньшими, чем в других экономических секторах. В условиях азиатского финансового кризиса и в послекризисный период правительства восточноазиатских стран сумели выработать эффективную стратегию, способствующую развитию передовой информационной инфраструктуры и производства ИКТ-оборудования. Так, в соответствии с программой «Корейская информационная инфраструктура» строительство государственной сети должно было закончиться в 2015 г., однако в 2000 г. было принято решение передвинуть сроки окончания проекта с 2015 г. на 2005 г.

Согласно южнокорейской государственной доктрине, Республика Корея завершила построение ИО и приступила с 2004 г. к формированию *вездесущего сетевого общества* (Ubiquitous Network Society), приняв Программу «ИТ-стратегии 8-3-9» («IT 839 Strategy»). В самом названии Программы «ИТ-стратегии 8-3-9» заложены цели и сформулированы инструменты стремительного развития: развитие *восьми* отраслей услуг широкополосного доступа, создание *трех* наиболее продвинутых современных сетей и *девяти* новых секторов. На основании исследований новой парадигмы южнокорейскими учеными были

разработаны государственной стратегии и Генеральный план «Вездесущая Корея» («u-KOREA Master Plan»), выполнение которого началось в конце 2005 г., а 7 марта 2006 г. Генеральный план «u-KOREA» был официально утвержден в качестве программы «построения первого в мире вездесущего общества»<sup>3</sup>.

Главными «китами», на которых строится «вездесущее» будущее южнокорейской экономики, являются новые технологии: сеть связи W-CDMA, WiBro, DMB, цифровое спутниковое и наземное мобильное телевидение.

Реализация плана «u-KOREA» разбито на два этапа: фазу формирования основ (2006-2010) и фазу стабилизации (2011-2015). Конечная цель первой фазы плана – построение общества 4U (Universal, Usable, Unisonous, Upgraded; универсального, пригодного для использования, гармоничного, модернизированного) благодаря модернизации пяти областей (управления, землепользования, экономики, социальной сферы и частной жизни) посредством четырех двигателей достижения целей (глобализации, оптимизации промышленной инфраструктуры, социальной инфраструктуры и оптимизации технологического развития). Цели Плана выстроены таким образом, что начальные буквы образуют слова «FIRST» и «BEST». В ходе реализации этой фазы Генерального плана ожидалось и были получены значительные выгоды и повышение конкурентоспособности страны.

Первоначально предполагалось, что Ubiquitous society заменит ИО в Южной Корее в течение двадцати лет. Однако очень скоро эти сроки были сжаты до нескольких лет – и на смену пришли программы создания «Интеллектуальной (Смарт) Кореи» и «Гига Кореи». Одной из составных частей южнокорейской стратегии построения Смарт общества является мобильная «Смарт работа» (Smart Working), которая вызывает большой интерес и компаний, и физических лиц, особенно молодых. Единое временное построение рабочего дня в стране с 9:00 до 18:00 перестало существовать вместе с распространением *мобильных* офисов (Mobile Offices) и их конгломератов, работа в которых осуществляется посредством смарт-устройств. Наиболее типичной формой организации такой работы является коллективное программное обеспечение (ПО) «Группвза» (Gropware). Новая концепция Smart Working основана на изменении метода такой работы – создания Смарт Рабочего центра рядом

<sup>3</sup> 2007 Informatization White Paper. Republik of Korea. The National Information Society Agency. URL: <http://unpan036356.pdf> (31.07.2013 19:00); Ubiquitous Sensor Networks (USN). 04 февр. 2008 г. URL: <http://www.itu.int/.../T23010000040002PDFE.pdf> (11.09.2013 18:00).

с домом, т. е. приближения офиса к работнику. Отличительная черта южнокорейских Смарт Рабочих центров, отличающих их от аналогичных американских, сконцентрированных в общественном секторе, и японских, сосредоточенных в частном секторе, – одновременное продвижение таких центров и в государственном, и в частном секторах.

В этот же период в стране приняты стратегия и политика «зеленого роста», нацеленные на снижение риска влияния неблагоприятных факторов окружающей среды и повышение устойчивой конкурентоспособности страны. В стране принят «Зеленый план роста», который признан национальным приоритетом и достаточно хорошо финансируется. Этот план предусматривает: сокращение к 2020 г. выбросов парниковых газов (на 30%, при этом целевая установка была повышена по сравнению с предыдущими прогнозами роста); увеличение доли возобновляемых источников энергии в общем объеме поставок энергии (до 11% к 2030 г.); содействие развитию 27-ми ключевых «зеленых» (экологически чистых) технологий, которые, как предполагается, явятся двигателями будущего роста южнокорейской экономики<sup>4</sup>.

С приходом нового президента г-жи Пак Гын Хе (Park Geun-hye) ожидается дальнейшее повышение технологического уровня и повышение на этой основе конкурентоспособности и благосостояния страны. В этом направлении уже сделаны некоторые шаги. Была разработана программа «Гига Корея» (Giga Korea), для разработки которой в январе 2013 г. было специально создано новое министерство. По словам г-жи Президента Пак, «креативная экономика», научные технологии и ИКТ играют ключевую роль в экономическом развитии и являются двигателем будущего роста страны, поэтому принят план реорганизации правительства, в котором новое министерство будет основным государственным ведомством, отвечающим за экономическое будущее страны и создание рабочих мест. В соответствии с этим планом существующая структура правительства будет изменена, и вместо ныне действующих пятнадцати министерств полного уровня и двух министерств нижнего уровня будут созданы семнадцать министерств полного уровня и три министерства нижнего уровня.

В январе 2013 г. новое министерство еще не получило официального английского названия (корейское название включало ключевые сло-

ва «будущее», «создание», «наука»), но к апрелю 2013 г. «супер министерство» (nicknamed «super» ministry) окончательно оформилось и получило наименование *Министерство науки, ИКТ и планирования будущего* (The Ministry of Science, ICT and Future Planning).

По заявлению возглавившего его Чой Мун-ки (Choi Moon-ki), министерство нацелено на укрепление фундамента науки и ИКТ посредством интенсификации процесса укрепления фундаментальной науки и программного обеспечения (ПО); создание среды, в которой каждый может предложить свежие идеи, и создание венчурных компаний; создание новых рабочих мест путем улучшения климата для начинающих предпринимателей (start-ups) посредством поддержки и координации политики с соответствующими учреждениями, доведения уровня отечественных научных исследований до мирового; запускит правительственный проект, по которому социальные вопросы (безопасность пищевых продуктов и охрана экологической среды) будут разрешаться посредством научных технологий; удвоит усилия по созданию коммуникаций и Интернет-среды, которые будут полезны в повседневной жизни людей, и сократит стоимость ИКТ-услуг.

Планируется: создать к 2017 г. десять новых производств путем комбинации науки, ИКТ и культуры; 408 тыс. новых рабочих мест, из которых около 90 тыс. – в стартапах. В связи с этим Министерство предполагает поддержать университеты в разработке и предоставлении учебных программ для студентов, которые хотят принять участие в бизнес-стартапах. Объем финансирования государством НИОКР возрастет с 107 млрд. вон в 2012 г. до 500 млрд. вон в 2017 г. Это должно способствовать развитию индустрии знаний, увеличить производство программного обеспечения промышленности страны (с 31,2 трлн. вон в 2012 г. до 100 трлн. вон в 2017 г.). Предполагается построить к 2017 г. самую высокоскоростную в мире беспроводную и фиксированную сети связи и увеличить проникновение (охват населения) Wi-Fi зон с 2 тыс. чел. в 2012 г. до 10 тыс. чел. в 2017 г. Ожидается, что гигабитная скорость подключения к Интернету станет доступной в большинстве регионов страны. Запланировано сделать сильный рывок в развитии национального проекта информатизации, повсеместно распространяя ИКТ, «витамин креативной экономики» (the vitamin of the creative economy), в том числе

<sup>4</sup> The World Economic Forum. The Global Competitiveness Report, 2011-2012 [Электронный ресурс] URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GCR\\_Report\\_2011-12.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf) (дата обращения 20.03.2012 14:00).

на традиционные рынки, в сельское хозяйство, в малые и средние предприятия<sup>5</sup>.

Поэтапное выполнение государственных программ обеспечило стране успехи, которых страна достигла к настоящему времени, в том числе ее переход в группу развитых стран с высокими

подушевыми доходами. В частности, достигнутый страной высокий уровень ИКТ-инфраструктуры отмечен всемирно известным футурологом Элвином Тоффлером (Elvin Toffler), признавшим в своей книге «Третья волна», что для Кореи нет больше моделей для подражания.

---

<sup>5</sup> Korea IT Times. Monday, April 22nd, 2013. URL: <http://www.koreaitimes.com/.../science-ict-ministry-st...> (23.09.2013 19:00).

## Актуальные тенденции развития банковских систем стран БРИКС

**С. А. Гусарова,**

доцент НИУ «Высшая школа экономики», кандидат экономических наук,  
г. Москва

**И. В. Гусаров,**

аспирант экономического факультета  
Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова,  
г. Москва  
E-mail: rus@vsei.ru

## Actual Tendencies of the BRICS Countries Banking Systems Development

**S. A. Gusarova, I. V. Gusarov**

Объектом исследования данной статьи являются национальные банковские системы стран БРИКС (Бразилии, России, Индии, Китая, Южно-Африканской Республики). Изучение материалов российских и зарубежных авторов, связанных с развитием банковских систем стран БРИКС, позволило выявить отсутствие комплексного подхода к изучению данного вопроса. Значение банковских систем стран БРИКС для их модернизации и инновационного развития практически не нашло своего отражения в научных трудах. Основной целью проведенного исследования было выявление важнейших направлений деятельности банков стран БРИКС для инновационного развития их экономик. Для достижения указанной цели был проведен анализ основных направлений деятельности банковских систем стран БРИКС, разработаны предложения по развитию банковской деятельности, направленной на модернизацию экономик и внедрение инноваций.

*Ключевые слова:* БРИКС, банковские системы, инновационное развитие экономик стран БРИКС.

The object of the research of the article is the national banking systems of the BRICS countries (Brazil, Russia, India, China, South Africa). The research of the materials by the Russian and foreign authors connected with the development of banking systems of the BRICS countries, allowed us to reveal the lack of integrated approaches to the matter of studying. The value of the banking systems of the BRICS countries for their modernization and innovative development practically didn't find the reflection in scientific works. The main objective of the conducted research was the identification of the major BRICS countries banks activities for the innovative development of their economy. For the achievement of the specified purpose there were carried out the analysis of the main activities of the banking systems of the BRICS countries and the offers of the development of the bank activities directed to the modernization of the economy and introduction of innovations.

*Key words:* BRICS, banking systems, innovative development of the economy of the BRICS countries.

**В** странах БРИКС (Бразилии, России, Индии, Китая, Южно-Африканской Республики) действуют двухуровневые банковские системы. На верхнем уровне находится центральный банк страны (в Бразилии работу банковской системы координирует Центральный банк Бразилии (Banco Central do Brasil), в России – Центральный банк Российской Федерации, в Индии – Резерв-

ный банк Индии (Reserve Bank of India), в Китае – Народный банк Китая (People's Bank of China), в ЮАР – Южно-Африканский Резервный банк (South African Reserve Bank). Нижний уровень банковских систем представлен коммерческими банками и другими кредитно-финансовыми организациями. Развитие банковских систем стран БРИКС имеет большое значение для

модернизации и инновационного развития их экономик.

#### **Банковская система Бразилии и ее особенности**

В 2012 г. в Бразилии функционировало 180 банков, в том числе 137 – универсальных, 22 – коммерческих, 4 – банков развития, 1 – сберегательный банк, 14 инвестиционных банков, 2 – банка, специализирующихся на конвертации валюты [16].

Среди бразильских банков действует 151 частный банк, из них 70 банков являются полностью бразильскими, 16 – с участием иностранной стороны, 59 – работают под иностранным контролем, а 6 – являются полностью иностранными отделениями [17].

Всего в 2012 г. в стране работало 612 кредитных организаций. Кроме банков, к другим кредитно-финансовым организациям в Бразилии относятся финансовые, брокерские, лизинговые, ипотечные компании, микрофинансовые институты, агентства по развитию и др.

В 2013 г. только у шести крупнейших бразильских банков («Банка Бразилии» (Bancodo Brasil), «ИТАУ» (ITAU), «Брадеско» (Bradesco), «Федерального Сберегательного банка» (Caixa Economica Federal), «БНДЕС» (BNDES), «Сантандер» (Santander) собственный капитал составил около 77,4% объема собственного капитала всех кредитных организаций Бразилии (174,4 млрд. долл.) [22].

В 2012 г. активы 7 крупных банков составляли 71,8% всех банковских активов Бразилии [10].

Общая сумма депозитов, привлеченных бразильскими банками, равнялась в 2012 г. 982,78 млрд. долл. (в 1,6 раз больше уровня 2008 г.) [24].

В некоторых бразильских штатах созданы банки развития, цель которых состоит в помощи развитию и внедрению инноваций в наиболее важные сегменты экономики страны. Федеральный Банк развития (BNDES) является главным инструментом финансовой поддержки инновационного развития всех секторов экономики Бразилии. В сферу его деятельности входят проекты по развитию инфраструктуры, энергетики, нефтегазовой промышленности, логистики, телекоммуникаций, промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг. Банк осуществляет поддержку инновационных предприятий предпочтительно в форме долгосрочного финансирования, которое способствует экономическому и социальному развитию. Например, Банк развития (BNDES) в январе 2014 г. поддержал проект Амазон фонда (которым он управляет) по выделению 16,4 млн. бразильских реалов для поддержки устойчивого

экологического развития штата Амазонас (крупнейшего штата Бразилии, занимающего 18% территории страны в наименее освоенной части реки Амазонки).

Важную роль в финансировании долгосрочных инвестиционных проектов и федеральных программ развития играет также ведущий бразильский коммерческий банк с государственным участием «Банк Бразилии» (BB – Bancodo Brasil), который является аналогом российского «Сбербанка», имеет около 600 отделений в Бразилии и филиалы в Аргентине, Боливии, Парагвае, Уругвае. Доля «Банка Бразилии» составила в 2012 г. 23,4% объема выданных кредитов бразильскими банками. Основным финансовым институтом и инструментом правительства при реализации программ в социальной сфере является Федеральный сберегательный банк (Caixa Economica Federal), доля которого в объеме выданных кредитов бразильскими банками равнялась в 2012 г. 18,7% [8].

Через «Банк Бразилии» (Bancodo Brasil) финансируется широкий спектр национальных программ и проектов (например, в сельском хозяйстве, строительстве). Он является основным банком Бразилии, осуществляющим расчёты по контрактам с российскими организациями.

Несмотря на развитие системы кредитования в Бразилии, объем кредитов, выданных бразильскими банками, является недостаточным для осуществления модернизации экономики и инновационного развития, что негативно сказалось на темпах роста экономики Бразилии.

В последнее время бразильские банки стали увеличивать предоставление кредитов малым и средним компаниям на развитие бизнеса, частным потребителям – на приобретение недвижимости. Расширение кредитования в стране ограничивается высокими процентными ставками, которые являются частью официальной валютной политики.

В 2012 г. под иностранным контролем в Бразилии работала 131 кредитная организация, с иностранным участием – 43.

Наибольшее число кредитных организаций Бразилии действовало под контролем банковских структур США, Франции, Нидерландов, Великобритании [14].

Под контролем Китая в Бразилии работало два банка – «Банк Китая» (Bank of China) и «Промышленный и коммерческий банк Китая» (ICBC – Industrial and Commercial Bank of China).

Надеясь увеличить капитализацию банковской системы страны, правительство Бразилии разрешило иностранным финансовым учреждениям участвовать в приватизации государствен-

ных и покупке местных неплатежеспособных частных банков.

За последние десять лет доля иностранных финансовых институтов в капитале банковской системы Бразилии увеличилась почти в три раза, но все же они не смогли занять доминирующих позиций на банковском рынке страны. Из 15 крупнейших банков, контролирующих около 90% всех банковских активов Бразилии, только три принадлежат иностранным инвесторам – «Эйч Эс Би Си» (HSBC), «Ситибанк» (Citibank) и «Джей Пи Морган Чейз Банк» (JP Morgan Chase Bank). Крупнейший из иностранных банков (HSBC) занимает лишь седьмое место по объёму капитала.

Иностранное присутствие ужесточило конкуренцию между бразильскими финансовыми институтами и положительно повлияло на развитие местных банков. Многие из них, отстаивая свою долю на рынке, не только оказались эффективнее иностранных соперников, но и активизировали техническое развитие банковского сектора.

В конце 2008 г. крупные бразильские банки «Банко Ита» (Banco Ita) и «Юнибанко» (Unibanco), занимавшие в то время четвертое и шестое места на бразильском рынке по размеру активов, объявили о слиянии, в результате чего был создан банковский холдинг «ИТАУ Юнибанко Холдинг» (Itaу Unibanco Holding).

В 2013 г. по объёму активов (121,86 млрд. долл.) этот банк находился на втором месте в Бразилии (уступая лишь Банку Бразилии). По объёму собственного капитала (40,18 млрд. долл.) банк вышел на первое место в стране.

В конце 2013 – начале 2014 гг. в Бразилии наблюдалось резкое падение курса национальной валюты. Торговый дефицит Бразилии в январе 2014 г. достиг своего исторического максимума.

В результате мирового кризиса интерес к доллару США снизился во многих государствах. При ведении торговых операций страны БРИКС перешли к взаимным расчётам на основе использования национальных валют.

### **Особенности развития банковской системы России**

Банковская система России находится на этапе развития. Согласно информации Центрального Банка Российской Федерации на 5 февраля 2014 г. в стране зарегистрировано 1071 кредитная организация, в том числе 998 банков и 73 небанковских кредитных организаций. По официальным данным, у 151 банка была отозвана лицензия, у 4 банков лицензию аннулировали. Таким образом, действующих кредитных организаций насчитывалось 916 [3] (слишком большое количество для российской экономики). Для сравне-

ния укажем, что в банковской системе Германии насчитывается около 250 банков. Качество кредитных портфелей множества мелких банков в России может быть улучшено путём слияния и поглощения их более крупными банками.

О проблемах в российской банковской системе говорят факты отзыва в последнее время лицензий у большого количества банков, связанные с невыполнением требований Центрального Банка и невозможностью исполнения своих обязательств перед клиентами.

В ноябре 2013 г. была отозвана лицензия у «Мастер-банка» (одного из крупнейших банков России) из-за вовлечения банка в теневой сектор экономики и отмывания 2 млрд. рублей. Это был первый банк в череде российских банков, у которых была отозвана лицензия в конце 2013 – начале 2014 гг.

Банковский сектор России значительно отстает в развитии не только от ведущих стран Западной Европы и США, но и от других стран БРИКС. Одной из причин этого является медленный рост ВВП России, снижение внешнего спроса на российскую продукцию из-за рецессии в еврозоне, низкий кредитный рейтинг и высокие кредитные риски. Размер кредитов китайских банков в 2012 г. был почти в 12 раз больше российских. ВВП Китая растёт быстрее ВВП России.

Активы банковского сектора России в 2012 г. составили 49,5 трлн. рублей.

Соотношение объёма активов российского банковского сектора и ВВП было одним из худших среди стран БРИКС (в 2,5 раза меньше, чем в Китае, в 2,3 раза меньше, чем в Бразилии, в 1,5 раз меньше, чем в ЮАР). По данному показателю Россия немного опередила лишь Индию (рис. 1).

Самая большая доля активов банковского сектора в объёме ВВП наблюдалась в Китае, но и она была в 1,5 раза меньше, чем в странах Еврозоны, что говорит о недостаточном объёме активов банковского сектора стран БРИКС.

Наибольшая доля активов приходилась на денежные вклады клиентов банков, что свидетельствует о повышении уровня доверия клиентов (в том числе физических лиц) к российским банкам. В структуре вкладов физических лиц преобладали депозиты в рублях (82,5%). Основная сумма вкладов (58,9%) была инвестирована на срок более одного года [2, с. 25].

Вклады организаций-резидентов и нерезидентов остаются важным источником банковских ресурсов. Прирост объёма средств этой группы банковских клиентов в 2012 г. был в 3 раза больше, чем в 2007 г. (15,6 трлн. рублей) [2, с. 27].

Доля активов пяти крупнейших российских банков (ОАО «Сбербанк России», «ВТБ», «Газпро-

мбанк», «Россельхозбанк», «Альфа-банк») составила в 2012 г. больше половины всего объёма активов банковского сектора России (58,3%), в том числе 45,7% была доля «Сбербанка». В 2012 г. произошла трансформация «Сбербанка» в международную группу. В настоящее время около 8% активов «Сбербанка» находятся в 20 странах мира.

Прирост активов (на 18,9% в 2012 г. против 2011 г.) был обеспечен расширением кредитования нефинансовых организаций и физических лиц (суммарный объём предоставленных им кредитов составил 27,7 трлн. рублей, т. е. в 3,4 раза больше, чем в 2006 г.) [2, с. 28].

Увеличение кредитных портфелей банков (с увеличением высокодоходного необеспеченного кредитования) может привести к росту проблемной задолженности по кредитам. Для решения этой проблемы банки должны заботиться об увеличении капитала, снижении кредитного риска и совершенствовании структуры задолженности. Задолженность по ипотечному кредитованию ежегодно растет (например, в 2011 г. – на 31%, в 2012 г. – на 34%), в 2012 г. она составила 1,98 трлн. рублей. Ипотечное кредитование занимает четверть общего объёма розничного кредитования (25,8%).

Удельный вес просроченной задолженности в 2012 г. сократился до 3,7%. Однако сама просроченная задолженность увеличилась на 11% – до 1,26 трлн. рублей. Действительный уровень просрочки кредитов искажается их пролонгацией либо продажей просроченных кредитов аффилированным лицам. На наш взгляд, такая непрозрачность действий многих банков повышает финансовые риски. Решение проблемы выбора заёмщика будет способствовать повышению прозрачности рынка кредитных услуг.

Рост объёмов экспортно-импортных операций, а также значительные капитальные потоки обусловили высокую активность на внутреннем валютном рынке.

Если до конца 2013 г. Центральный банк РФ проводил политику управляемого плавающего валютного курса рубля, то в 2014 г. было решено отпустить рубль в «свободное плавание». Стоимость бивалютной корзины в конце января

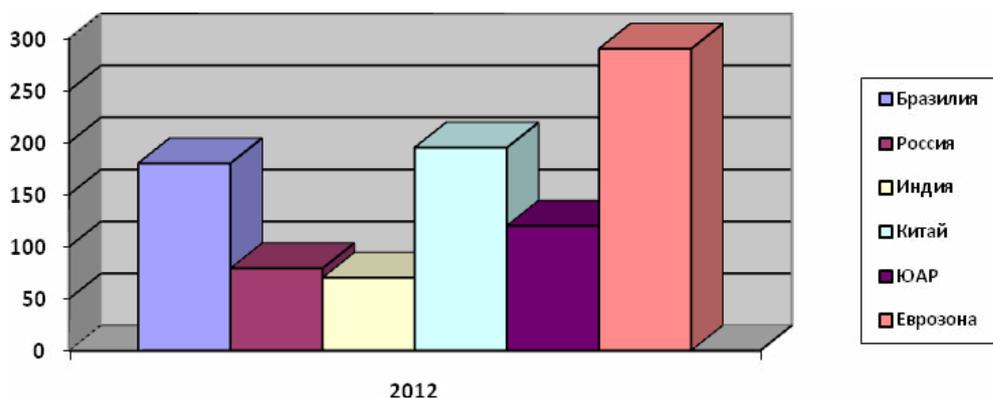


Рисунок 1 – Доля активов банковского сектора в объёме ВВП стран БРИКС в 2012 г., в процентах [2, с. 17]

2014 г. выросла до 41 рубля (больше, чем во время девальвации рубля кризисного 2009 г.). В январе 2014 г. ослабление рубля (по отношению к доллару США на 6,6% и к евро – на 4,6%) привело к оттоку из России денежных средств (17 млрд. долл.).

Реальное укрепление российского рубля возможно лишь в условиях роста и совершенствования структуры инновационной экономики, способствующей значительному повышению производительности труда, направленной на рост внешнеторгового товарооборота, на улучшение инвестиционного климата, приток капитала в страну, повышение доверия к банковской системе.

В 2012 г. в российской банковской системе прибыль кредитных организаций достигла исторического максимума (1011,9 млрд. рублей). Однако удельный вес прибыльных кредитных организаций снизился до 94,2% в 2012 г. (против 94,9% в 2011 году). Убытки кредитных организаций составили 9,4 млрд. рублей.

Рост прибыли банковского сектора был связан с увеличением высокодоходного необеспеченного кредитования, что может сказаться на ухудшении показателя ликвидности российских банков.

Для развития модернизации российской экономики на основе технологических инноваций в декабре 2011 г. в России была принята «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».

Важная роль в решении проблем инновационного развития России отводится государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» («Внешэкономбанк»). Банк участвует в реализации 66 проектов, направленных на развитие инноваций, реализуемых в 21 отраслях экономики (например, в области авиастроения, электронной промышлен-

ности, атомной промышленности, энергетики, оборонно-промышленного комплекса, компьютерных технологий и программного обеспечения, информационно-телекоммуникационных систем, медицинской техники и фармацевтики).

Банк развития поддерживает малый и средний бизнес, занимается финансированием проектов государственно-частного партнёрства. Среди основных инновационных проектов «Внешэкономбанка» можно выделить разработку принципиально нового двигателя ЯМЗ-530, создание фармацевтического производственного комплекса, на базе которого будут выпускаться жизненно важные инновационные препараты (с использованием биотехнологий и нанотехнологий) и др.

Для содействия внедрению инновационных высокотехнологичных проектов в 2011 г. «Внешэкономбанком» был учреждён фонд «ВЭБ Инновации».

#### Состояние банковской системы Индии

Банковская система Индии в 2012-2013 г. (финансовый год в Индии заканчивается 31 марта) насчитывала 89 зарегистрированных коммерческих банков, включающих 92,1 тыс. отделений и офисов (за 2008-2012 гг. их количество увеличилось в 1,4 раза, наибольшее их число приходилось на государственные банки – более 80%).

В банковской системе Индии в 2012 г. работало около 1,1 млн. человек, из которых 73,1% банковских служащих трудилось в банках государственного сектора, 24,6% – в банках частного сектора, 2,3% – в иностранных банках [5].

К банкам государственного сектора Индии относятся Государственный банк Индии и 5 ассоциированных с ним банков, а также 20 национализированных крупнейших банков. Доля государственных банков в общем объёме капитала зарегистрированных банков Индии составляет более половины (57,6%).

Банки частного сектора делятся на 7 новых и 13 старых частных банков. Новые частные банки (банки нового поколения) были созданы в начале 1990-х гг. в период роста экономики и проведения некоторой либерализации банковской системы Индии.

Крупнейшим зарегистрированным банком является Государственный банк Индии (State Bank of India), капитал которого равнялся в 2012-2013 г. 989 млрд. рупий (почти 14% объёма капитала всех зарегистрированных коммерческих банков Индии) и был в 1,5 раза больше следующего по величине капитала банка – «Ай-Си-Ай-Си-Ай Банка» (ICICI– Industrial Credit Investment Corporation of India), который относится к новым частным банкам – 9,4% (табл. 1).

Кроме того, еще два новых частных банка можно отнести к крупнейшим банкам Индии по объёму капитала – «Эйч-Ди-Эф-Си Банк» (HDFC Bank) и «Аксис Банк» (Axis Bank). Однако объём капитала Государственного банка Индии превышает объёмы капитала каждого из них более чем в 2,7 раза.

Таблица 1 – Некоторые показатели деятельности крупнейших коммерческих банков Индии в 2012-2013 году, млрд. рупий [5]

Наименование банков	Капитал	Депозиты	Инвестиции
State Bank of India	989	12027	3509
ICICI Bank	668	2926	1714
HDFC Bank	362	2962	1116
Axis Bank	331	2526	1137
Punjab National Bank	327	3916	1299
Bank of Baroda	320	4789	1214
Canara Bank	249	3556	1211
Bank of India	239	3818	946
IDBI Bank	212	2271	988
Standard Chartered Bank	192	620	308
HSBC	152	569	452
JP Morgan Chase Bank	58	104	177
Barclays Bank	55	51	138
Все зарегистрированные коммерческие банки	7089	74295	26133

Из национализированных банков (относящихся к государственному сектору) по объёму капитала выделяются «Пунджаб Нэйшинэл Банк» (Punjab National Bank), «Банк оф Барода» (Bank of Baroda), «Канара Банк» (Canara Bank), «Банк оф Индия» (Bank of India), «Ай-Ди-Би-Ай Банк» (IDBI– Industrial Development Bank of India). Размер капитала этих пяти национализированных банков составляет 19% объёма капитала всех зарегистрированных индийских банков.

Двадцать шесть банков государственного сектора (включая Государственный банк Индии, пять ассоциированных с ним банков, двадцать национализированных банков) концентрируют 77,3% депозитов и кредитов всех зарегистрированных коммерческих банков страны.

В 2012-2013 г. в Индии работали сорок три иностранных банка, имевших 334 отделения и офиса. Демонстрируя более высокий уровень профессиональной подготовки, иностранные банки играли роль катализатора в преобразованиях национального банковского сектора. Специ-

алисты считают, что такие банки, как «Стэндрд Чартерд Банк» (Standard Chartered Bank), «Эйч-Эс-Би-Си» (HSBC – Hongkong&Shanghai Bank Corporation), «Ситибанк» (Citibank), «Банк оф Америка» (Bank of America) революционизировали розничный банковский бизнес в стране.

По объёму инвестиционных проектов ведущее место в банковской системе Индии занимают государственные банки (67,3% – доля в общем объёме банковских инвестиций), затем идут частные банки (24%) и иностранные банки (8,7%).

Стремясь снизить риски кредитования, 45 крупнейших банков Индии (в том числе Государственный банк Индии, Punjab National Bank и Bank of Baroda) в 2011 г. повысили ставки по кредитам на 25-100 базисных пункта, 47 банков – на 150-300 базисных пункта. Эти действия привели к снижению объёмов кредитования индийской экономики. Кроме того, удорожание стоимости кредитования связано с ужесточением монетарной политики, сдерживающей инфляцию (в 2011 г. – на 9%, что значительно выше уровня, установленного Резервным банком).

Летом 2013 г. индийская рупия оказалась самой слабой валютой Азии (курс индийской рупии снизился до минимального значения 2009 г.). Падение курса национальной валюты привело к повышению инфляции в стране до 10%. Стремясь справиться с возникшей проблемой и сократить отток капитала за границу, Резервный банк Индии резко стал сокращать объёмы инвестиций за рубеж, разрешив компаниям (без предварительного согласования с регулятором) осуществлять иностранные инвестиции в размере 100% стоимости компании (а не 400%, как было раньше). Кроме того, был снижен разрешённый объём перевода средств резидентов за границу с 200 тыс. долл. до 75 тыс. долл. в год.

Одновременно с этими мерами были сняты некоторые ограничения, связанные с открытием валютных депозитов. С 24 августа 2013 г. банки, открывающие валютные депозиты для индийцев, проживающих за рубежом, не обязаны держать 4% их суммы в виде наличных и вкладывать 23% в ценные бумаги, список которых одобрен государством.

В Индии 2010-2020-е годы названы десятилетием инноваций. В стране введена в действие Индийская модель инновационного развития, направленная на оказание инновационных услуг для малообеспеченных слоёв населения. Основными отраслями, внедряющими инновационные разработки в Индии, являются здравоохранение, продовольственный комплекс, образование, охрана окружающей среды, инфраструктура, наука и технологии, энергетика.

Банк промышленного развития Индии (IDBI – Industrial Development Bank of India) занимается финансированием инновационных проектов, связанных с модернизацией и диверсификацией отраслей промышленности.

#### **Развитие банковской системы Китая**

В конце 2012 г. китайская банковская система насчитывала 144 городских коммерческих банка, 337 сельских коммерческих банков, 147 сельских кооперативных банков, 1927 сельских кредитных кооперативов и 876 деревенских банков (800 работают, 76 готовились к открытию) [5, с. 24].

Активы банковской системы Китая за 2011-2012 гг. увеличились на 17,9% до 133,62 трлн. юаней (или 21,6 трлн. долл.). На долю активов пяти крупнейших коммерческих банков Китая (ICBC, ABC, BOC, CCB и WOCOM) пришлось в 2012 г. около половины всех активов (44,93%).

Объём депозитов в банковской системе Китая вырос в 2012 г. в 1,5 раза по сравнению с 2011 г. (до 124,95 трлн. юаней или 20,2 трлн. долл.).

Банковские учреждения Китая разработали стратегии своей деятельности (в соответствии с Национальной Системой Инноваций), направленные на поддержку развития таких сфер экономики, как новая энергетика, создание новых материалов и т. д. Внедрение зелёной финансовой системы было связано с продвижением энергосбережения, контроля эмиссии вредных веществ в атмосферу.

Банки увеличили кредитование предприятий зелёной энергетике, а выдачу кредитов предприятиям энергоемких отраслей, загрязняющих окружающую среду, сократили и взяли их под особый контроль.

Банковская деятельность была направлена на улучшение жизненного уровня населения, увеличение объёмов импорта и экспорта товаров и услуг, способствующих расширению внутреннего потребления.

Кредиты сельскохозяйственным предприятиям увеличились до 17,62 трлн. юаней (на 20,7% против 2011 года). Этому способствовало появление на сельском финансовом рынке трёх новых финансовых учреждений (деревенских банков, кредитных компаний и сельских взаимных кредитных кооперативов).

В соответствии с национальной политикой были улучшены финансовые услуги, оказываемые малым и микропредприятиям. Объём выдаваемых им кредитов был увеличен до 11,87 трлн. юаней (на 16,6% больше, чем в 2011 г. – на 8 процентных пункта больше, чем рост кредитов крупным предприятиям).

Была проведена реформа в области корпоративного управления пяти крупнейших китайских банков (ICBC – Industrial&Commercial Bank of China, ABC – Agricultural Bank of China, BOC – Bank of China, CCB – China Construction Bank и BOCOM – Bank of Communications).

С 2012 г. до начала 2013 г. три китайских банка (ICBC, ABC, BOC) получили официальные банковские лицензии на открытие филиалов (соответственно в Бразилии, Нью-Йорке и Чикаго). Банк «Ай-Си-Би-Си» (ICBC – Industrial&Commercial Bank of China – крупнейший банк по объёму активов) получил официальное одобрение на поглощение американского отделения «Банка Восточной Азии» в мае 2013 г. и «Стэндард Банк Аргентина» (Standard Bank Argentina) в ноябре 2013 г.

После десятилетий доверия и признания деятельности только государственных банков, на Третьем пленуме ЦК Компартии Китая высшее руководство страны в ноябре 2013 г. разрешило открытие в Китае новых частных банков.

Интерес к созданию банков в 2013 г. уже выразили многие компании (в Государственное управление промышленности и торговли было подано 30 заявок), например, розничная компания «Санинг Коммерс Груп» (Suning Commerce Group), девелоперская компания «Макролинк Риал Эстейт» (Macrolink Real Estate), розничная компания модной одежды «Шанкси Байюань Траузерс Чеин Менеджмент» (Shanxi Baiyuan Trousers Chain Management), Интернет-гигант – компания «Тенсент Холдингс» (Tencent Holdings).

Несмотря на то что до Третьего пленума ЦК Компартии Китая (в ноябре 2013 г.) не разрешалось создание частных банков, многие розничные компании Китая уже оказывали своим клиентам такие финансовые услуги (которые относились к теневому банковскому бизнесу), как, например, микрокредиты, и даже предлагали инвестиционные продукты и др.

Раньше кредит в государственных банках могли с трудом получить лишь немногие микро и малые предприятия (крупные банки не открывают кредитных линий малым предприятиям без залога и поручительства).

Многим малым предприятиям для обеспечения своего развития приходилось брать кредиты из неофициальных источников (занимать у друзей, в других фирмах и подпольных банках). С появлением новых частных банков, у микро и малых предприятий возникнет реальная возможность получения заёмных средств официальным путём, благодаря чему могут быть увеличены объёмы производства, созданы новые рабочие места, расширено внедрение инноваций.

В 2013 г. крупнейшие китайские банки для поддержания роста реальной экономики приоритетным направлением своей деятельности определили расширение финансирования микро и малых предприятий.

«Промышленно-торговый банк Китая» (Industrial and Commercial Bank of China) выдал малым и средним предприятиям кредит в размере 1,82 трлн. юаней, или около 30 млн. юаней на каждого заемщика, что в 12,6 раз больше, чем в 2005 г. (21% от общей суммы своих кредитных средств), «Банк Китая» (Bank of China) – 12%, «Строительный банк Китая» (China Construction Bank) – 10%, «Сельскохозяйственный банк Китая» (Agricultural Bank of China) – 9,3% [11, с. 21].

Для сокращения возможных кредитных рисков банк оказывает кредитные услуги микро и малым предприятиям с помощью специально организованной системы. Около 60% кредитов микро и малым предприятиям были обеспечены 1443 специальными финансовыми организациями, в которых трудилось 15 тысяч хорошо обученных менеджеров по работе с клиентами. Кроме того, банк создал специальный фонд для поддержания кредитования микро и малых предприятий, в котором в 2013 г. было зарезервировано 120 млрд. юаней.

В соответствии с рейтингом «1000 самых влиятельных банков мира» по версии английского журнала «Бэнкер» (The Banker), впервые в 2013 г. «Промышленно-торговый банк Китая» (активы банка составили в 2012 г. 17,5 трлн. юаней) занял первую позицию.

«Строительный банк Китая» (China Construction Bank) занял в этом рейтинге пятое место. Активы банка увеличились в 2012 г. до 13,97 трлн. юаней, что в 1,9 раз больше уровня 2008 г., собственный капитал банка в конце 2012 г. был на уровне 12,68 трлн. юаней [12, с. 6].

«Банк Китая» (Bank of China), с капиталом 824,68 млрд. юаней в 2012 г. (на 13,9% выше уровня 2011 г.) в 2013 г. вошёл в первую десятку среди тысячи самых влиятельных банков мира [9]. «Банк Китая» имеет 559 заграничных филиалов, в том числе в России и Казахстане [22].

В пятерку крупнейших коммерческих банков Китая, работающих под контролем государства, входит также «Банк коммуникаций» (Bank of Communications). По состоянию на 2012 г. капитал банка достиг 5,27 трлн. юаней (в 2 раза больше, чем в 2008 г.) [4, с. 5]. В 2013 г. «Банк коммуникаций» занял двадцать пятое место в рейтинге (Top 1000 World Banks 2013) по версии журнала «Бэнкер» (The Banker) [9].

К концу сентября 2013 г. стоимость активов «Чайна СИТИК Бэнк» (China CITIC Bank) увеличи-

лась до 3,4 млрд. юаней, а величина депозитов – до 2,6 трлн. юаней. Уровень рискованных активов банка увеличился до 2,43 трлн. юаней [18, с. 3].

В 2010 г. Госсовет КНР принял Решение об ускорении развития новых стратегических отраслей. К 2020 г. Китай должен стать государством с инновационной экономикой. По 12-му пятилетнему плану в Китае намечается увеличение финансирования правительством развития семи стратегических и новых отраслей, связанных с внедрением чистых технологий, альтернативной энергетики, биотехнологий, информационных технологий, новых материалов, новых видов транспортных средств, современного оборудования (на 159% – до 18 млрд. долл.). Около 48% указанной суммы будет инвестировано правительством Китая в развитие новых технологий по предотвращению вредного антропогенного воздействия на окружающую среду, 32% – на разработку альтернативных источников энергии, 12% – на создание интеллектуальных сетей.

Важная роль в решении этого вопроса уделяется «Банку развития Китая» (CDB – China Development Bank), капитал которого в 2012 г. составил 2,2 трлн. юаней (самый крупный банк развития Китая).

Основной функцией «Банка развития сельского хозяйства Китая» (ADBC – Agriculture Development Bank of China) является поддержка развития сельскохозяйственного производства. Объем кредитного портфеля банка к концу 2012 г. составил 2,18 трлн. юаней.

В конце сентября 2013 г. банки Китая выдали кредиты на 70,28 трлн. юаней (рост с начала года составил 11,6%). Среднесрочные и долгосрочные кредиты предприятиям составили 54,26 трлн. юаней. Кредиты микро и малым предприятиям равнялись 12,82 трлн. юаней (рост с начала года составил 13,6%) [21]. Рост кредитов свидетельствует о достаточной ликвидности банковской системы страны и доверии клиентов банковской системе Китая.

#### **Современная банковская система ЮАР**

В 2013 г. в банковской системе ЮАР действовало 17 зарегистрированных банков, 3 взаимных банка, 1 кооперативный банк, 14 отделений иностранных банков, 43 представительства иностранных банков. В состоянии ликвидации находятся 2 банка (Islamic Bank Ltd., Regal Treasury Private Bank Ltd.).

Активы южноафриканских банков составили в 2013 г. 3,815 трлн. рэндов (на 3,4% больше, чем в 2012 г.). Сумма кредитов была 3,079 трлн. рэндов (на 5,8% выше уровня 2012 г.) [19, с. 2]. К сентябрю 2013 г. объем депозитов, выданный юж-

но-африканскими банками, составил 2,74 трлн. рэндов [20].

Увеличение количества иностранных банков в стране связано с тем, что Закон о банках ЮАР соответствует законодательству, действующему в Великобритании, Австралии и Канаде. В ЮАР работают два представительства китайских банков, пять отделений и одно представительство индийских банков, одно представительство российского банка (Внешэкономбанка).

Одним из крупнейших банков, занимающихся розничным банковским бизнесом в ЮАР, является «АБСА Банк Лтд.» (ABSA Bank Ltd. полностью принадлежит Barclays Africa Group). Активы банка в конце 2012 г. составили 764,5 млрд. рэндов, депозиты – 467,3 млрд. рэндов, кредиты – 511,2 млрд. рэндов, что больше, чем в 2010 г. соответственно на 10,7%, на 22,3% и на 2,9% [6, с. 12].

По версии африканского журнала «Инвестор» (Investor) «Стандарт Бэнк Южной Африки» (Standard Bank of South Africa Ltd.) был назван Банком 2013 года. Банк разработал и внедрил платежное приложение (Snap Scan), позволяющее клиентам использовать мобильный телефон для просмотра сообщений и осуществления платежей по кредитной карте в любой торговой точке мира без загрузки электронного кошелька.

«Фёрст Рэнд Банк» (First Rand Bank Ltd.) был основан в 1998 г. (путем слияния First National Bank, Rand Merchant Bank and Momentum Insurance). Прибыль банка в 2013 г. увеличилась на 9,1% против 2012 г. – до 15,68 млрд. рэндов. Активы банка составили 869,7 млрд. рэндов (выросли на 13% по сравнению с 2012 г.), собственный капитал увеличился до 76,7 млрд. рэндов (на 14,5% больше, чем в 2012 г.), депозиты выросли до 697 млрд. рэндов (на 15% по сравнению с 2012 г.) [7, с. 9].

«Недбанк» (Nedbank) – один из крупнейших банков ЮАР (был создан в 1888 г. в Амстердаме, в 1992 г.у переименован в «Недкорбанк», а в 2005 г. – в «Недбанк»). «Недбанк» (Nedbank) является первым банком в Африке, который для своей деятельности полностью использует возобновляемые источники энергии, применяя гибридную установку, преобразующую солнечную энергию и энергию ветра в стандартное электричество.

Банковская система Южно-Африканской Республики находится на этапе становления. Рост экономики страны, установление благоприятного инвестиционного климата способствуют развитию банковской системы ЮАР.

Правительства и Центральные Банки стран БРИКС ведут активную работу по совершенствованию банковских систем своих стран в условиях модернизации и инновационного развития экономики.

Проведённый анализ позволил выявить основные проблемы развития банковских систем стран БРИКС на современном этапе:

- замедление темпов роста мировой экономики, в том числе экономик стран БРИКС, повлияло на снижение объёмов кредитования, что в свою очередь привело к уменьшению темпов роста объёмов банковских активов;

- в ряде стран (например, в России) отмечается значительное число неэффективно работающих кредитных организаций, которые из-за невозможности исполнения своих обязательств лишаются банковских лицензий. А это приводит к падению доверия клиентов к ряду банков;

- банковский сектор России несколько отстает не только от развитых стран, но и от таких стран БРИКС, как Китай, Индия, Бразилия. Это связано с относительно медленным ростом ВВП, низким кредитным рейтингом и сравнительно высокими кредитными рисками;

- высокие кредитные риски, рост числа рискованных активов банков приводят к проблеме наращивания невозврата кредитных средств, возникновения «плохих» долгов;

- из-за неопределенности в мировой экономике увеличился вывод инвесторами денежных средств с развивающихся рынков, в том числе из стран БРИКС;

- в некоторых странах наблюдается резкое падение курсов национальных валют, ожидание их неизбежной девальвации (Бразилия, Россия, Индия, ЮАР);

На наш взгляд, для развития банковских систем стран БРИКС необходимо:

- обеспечение повышения доверия клиентов к банковским системам стран;

- повышение ликвидности банковской системы;

- укрепление кредитной дисциплины, повышение эффективности процесса взыскания долгов по неисполненным обязательствам;

- снижение кредитных рисков путём повышения требований к качеству обеспечения кредита и качеству бизнеса заёмщика, генерирующего достаточный доход для покрытия кредита;

- решение проблемы «плохих» долгов должно быть связано с развитием кредитного рынка;

- повышение объёмов кредитования инновационных отраслей экономики, увеличение инвестиций в инновационную инфраструктуру;

- развитие рынка внутреннего потребления путём расширения потребительского кредитования;

- расширение финансирования импорта и экспорта товаров и услуг;

- увеличение финансирования малых предприятий;

- более широкое использование иностранных инвестиций в финансировании институтов инновационного цикла;

- проведение модернизации и совершенствование структуры инновационных экономик;

- улучшение инвестиционного климата в стране, создание благоприятных условий для инвесторов;

- повышение экономической и политической стабильности в стране;

- развитие новых форм кредитования, современных видов банковских услуг;

- расширение взаимных расчётов на основе использования национальных валют стран БРИКС;

- повышение прозрачности финансовых рынков;

- создание Банка развития БРИКС в противовес МВФ и Всемирного Банка – для финансирования масштабных проектов стран БРИКС и снижения рисков потрясений в мировой экономике;

- создание пула резервных валют стран БРИКС для сглаживания резких колебаний валют на мировых рынках и сохранения стабильности экономик стран БРИКС. Западные СМИ определили «пять самых хрупких валют мира», курс которых не только упал, но и обладает большим потенциалом дальнейшего снижения (в их числе оказались некоторые валюты стран БРИКС – индийская рупия, южно-африканский ранд и бразильский реал).

### Список литературы

1. Группировка действующих кредитных организаций по величине зарегистрированного уставного капитала в 2013 году / Статистика. Банковский сектор // Центральный Банк Российской Федерации. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

2. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2012 году // Центральный Банк Российской Федерации, 2013. – С. 17. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

3. Список кредитных организаций, зарегистрированных на территории Российской Федерации по состоянию на 05.02.2014 г. // Центральный Банк Российской Федерации. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

4. 2012 Annual Report // Bank of Communications. – 2013. – P. 5. <http://www.bankcomm.com>

5. A Profile of Banks 2012-13 // Reserve Bank of India [www.rbidocs.rbi.org.in](http://www.rbidocs.rbi.org.in)

6. Annual Consolidated and Separate Financial Statements // ABSA Bank Limited. 2013. – 31 December. – P. 12. <http://www.absa.co.za>

7. Audited Results and Cash Dividend Declaration for the Year Ended 30 June 2013 // FirstRand Limited. 2013. – 30 June. – P. 9. [www.firststrand.co.za](http://www.firststrand.co.za)

8. Balance of Credit operations by Capital Origin of Banking Institutions / Annual Report 2012. Chapter 17 // Banco Central Do Brasil. [www. bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)
9. Bank of China Announced 2012 Annual Results // Bank of China. – 2013. [www.bankofchina.com](http://www.bankofchina.com)
10. Banking Institutions by Size / Annual Report 2012. Chapter 13 // Banco Central Do Brasil [www. bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)
11. Beijing Moves to Spur Banking Competition //The Wall Street Journal. – 2013. – 20 November. – P. 21.
12. Building Modern Living / Annual Report 2012 // China Construction Bank. – 2013. – P. 6. [www. ccb.com.cn](http://www.ccb.com.cn)
13. China Financial Stability Report 2013 // People's Bank of China. – China Financial Publishing House. – 2013. – P. 24. <http://www.pbc.gov.cn>
14. Foreign Participation in the Voting Capital of NFS Institutions / Annual Report 2012. Chapter 25 // Banco Central Do Brasil. [www. bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)
15. Joint Dedication to Build a Beautiful China / 2012 Annual Report //Agricultural Bank of China. – 2013. – P. 6. [www.abchina.com](http://www.abchina.com)
16. Profile of Banks 2012-13 // Reserve Bank of India [www.rbidocs.rbi.org.in](http://www.rbidocs.rbi.org.in)
17. Quantity of Institutions Authorized To Operate / Annual Report 2012. Chapter 1 // Banco Central Do Brasil [www. bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)
18. Quantity of Banks by Capital Structure / Annual Report 2012. Chapter 13 // Banco Central Do Brasil [www. bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)
19. Selected South African Banking Sector Trends // South African Reserve Bank. – 2013. – November. – C. 2. [www.resbank.co.za](http://www.resbank.co.za)
20. South African Reserve Bank Monthly Release of Selected Data // South African Reserve Bank. 2013. – October. – No 296. [www.resbank.co.za/](http://www.resbank.co.za/)
21. Statistical Report on Uses of Loans by Financial Institutions, Q3 2013 // People's Bank of China.
22. Top 1000 World Banks 2013 [www.thebanker.com](http://www.thebanker.com)
23. Top 50 Banks by Total Assets. [www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)
24. Total Deposits by Capital Origin of Banking Institutions / Annual Report 2012. Chapter 16 // Banco Central Do Brasil. [www. bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)

## Аутсорсинг транснациональных корпораций

**А. В. Широкова,**  
доцент кафедры экономики и финансов Евразийского открытого института,  
кандидат экономических наук,  
г. Москва  
E-mail: rus@vsei.ru

## Transnational Corporations Outsourcing

**A. V. Shirokova**

Статья посвящена рассмотрению особенностей аутсорсинговых отношений в мировой экономике в рамках транснациональных корпораций как локомотивов развития и эволюции аутсорсинга. Особое внимание уделено фрагментированному процессу создания глобальной стоимости специализированными производителями с целью изготовления конечного продукта как результата глобальной цепочки добавленной стоимости. Сущность взаимодействия субъектов аутсорсинговых отношений раскрывается через теорию сетевой экономики.

*Ключевые слова:* аутсорсинг, транснациональные корпорации, международное разделение труда, специализация и кооперация, глобализация, международное производство, международное разделение производственного процесса, глобальные цепочки добавленной стоимости.

The article considers some peculiarities of the outsourcing relationships in the world economy in the frames of the transnational corporations as locomotives of development and outsourcing evolution. A special attention is paid to the fragmented process of the global cost formation by the specific producers with the purpose of the final product production as a result of the value added global chain. The essence of the subjects cooperation of the outsourcing relations is discovered by means of the net economy theory.

*Key words:* outsourcing, transnational corporations, international division of labor, specialization and cooperation, globalization, international production, international division of the production process, the global value chain.

**В** настоящее время аутсорсинг способствует созданию высокоэффективных и конкурентоспособных организаций в условиях жесткой конкуренции при выполнении отдельных функций (производственных, сервисных, информационных, финансовых, управленческих и пр.) или бизнес-процессов (организационных, финансово-экономических, производственно-технологических, маркетинговых) внешней организацией, располагающей необходимыми для этого ресурсами, на основе долгосрочного соглашения. Формирование аутсорсинговых отношений является закономерным этапом эволюции рыночной системы хозяйствования, прежде всего, в результате развития научно-технического прогресса, либерализации мировой экономической среды, развития предпринимательской культуры и этики, активизации кросс-культурных коммуникаций, конвергенции бизнес-моделей.

Актуальность проблематики также обусловлена постоянно возрастающей ролью транснациональных корпораций в процессе мирового воспроизводства как главных участников и организаторов международного производства. ТНК играют ведущую роль в интернационализации производства, в процессе расширения и углубления производственных связей между предприятиями разных стран. Именно ТНК превратили мировую экономику в международное производство, обеспечили развитие НТП во всех его направлениях: технического уровня и качества продукции; эффективности производства; совершенствования форм менеджмента, управления предприятиями. Международное производство товаров и услуг является основным фактором, отражающим эффективную деятельность ТНК.

Конкуренция является основной и главной движущей силой развития аутсорсинга как про-

дукта современных тенденций мировой экономики, противоположных тенденциям монополизации. Он способствует адаптации управления организацией к условиям рынка, позволяет быстро входить в новый бизнес, используя все имеющиеся возможности внешней среды, а в отдельных случаях и ресурсы конкурентов. Среда современного бизнеса характеризуется такими факторами, как ускорение происходящих в ней изменений, изменение позиции потребителя, возрастание конкуренции за ресурсы, интернационализация бизнеса, дальнейшее развитие научно-технического прогресса, развитие программно-информационных сетей и т. д. Характер деятельности организации целиком зависит от выбора между производством и приобретением, жизненно важного для производительности и конкурентоспособности. Среди западных ученых и аналитиков проблема этого выбора известна как «makeorbuy?» («производить или покупать?»).

Экономическая сущность аутсорсинга состоит в построении системы отношений между организациями, передающими и принимающими на себя выполнение отдельных видов деятельности на основе заключаемых долгосрочных соглашений.

В настоящее время ни одна страна не может изолироваться от внешнего мира, ограничиваться внешнеторговыми связями, недооценивая комплексные формы международного промышленного сотрудничества, особенно кооперацию, не учитывая изменения в мирохозяйственной среде взаимодействия стран мира и их корпора-

ций, транснациональных компаний, участников международных интеграционных объединений.

Исключительно торговые связи товаропроизводителей и потребителей разных стран мира утратили былое господствующее значение. Внешняя торговля стала преимущественно производным, финальным и начальным этапами формирования и осуществления комплексных, широко диверсифицированных торгово-экономических и научно-производственных связей, охватывающих все или большую часть звеньев и сфер инновационно-воспроизводственного цикла.

Теория аутсорсинга напрямую связана с предложенной в 1996 г. Бранденбургером (Гарвардская школа бизнеса) и Нейлбуффом (Йельская школа менеджмента) концепцией сети создания добавленной стоимости (Value Net) (*теория сотрудничества конкурентов*), которая характеризует все отношения и связи между игроками в бизнесе (рис. 1). Согласно традиционному пониманию, компания производит свой товар, используя комплектующие от поставщиков, и затем конкурирует с другими производителями для того, чтобы завоевать потребителя. Вместе с моделью Value Net Бранденбургер и Нейлбуфф вводят и новое понятие в бизнесе – «комплементоры» (компании, которые производят сопутствующие, а не конкурирующие продукты, например, программное обеспечение сопутствует компьютерной технике).

Value Net подчеркивает элемент симметрии в отношении и связях. Например, конкуренты и комплементоры взаимодействуют с потребителя-

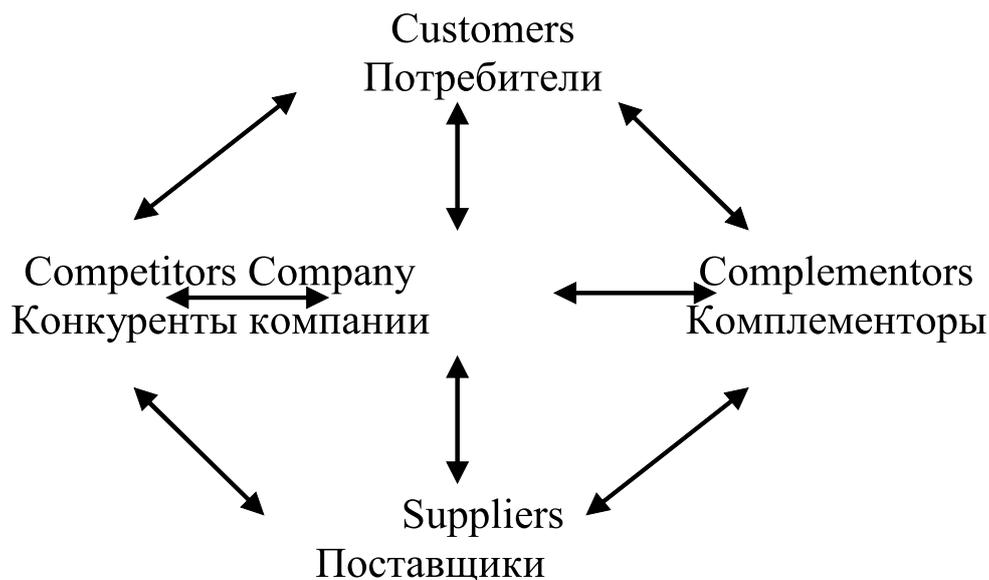


Рисунок 1 – Сеть создания добавленной стоимости (ValueNet) [18]

ми и поставщиками. Покупатели взаимодействуют одновременно и с другими поставщиками. И если эти поставщики делают товары или услуги этой компании более ценными для покупателей, то эти компании являются комплементорами. Если они делают товары и услуги компании менее ценными, они являются конкурентами. Так же и в случае, когда поставщик компании продает свой продукт и другим покупателям. Эти другие покупатели могут быть или конкурентами, или комплементорами компании. Это зависит от того, как позиция этих покупателей сказывается на поставщике: становится ли его продукция или услуги дороже или дешевле для его рассматриваемой компании-потребителя. Все, что относится к покупателям, применяется к поставщикам. И все, что относится к конкурентам, применяется обратным образом к комплементорам.

Здесь важно помнить, что такие названия, как покупатель/потребитель, поставщик, конкурент или комплементор, обозначают ту роль, которую исполняет та или иная компания, причем одна и та же компания может одновременно выступать в нескольких ролях. Для того чтобы разработать и внедрить эффективную стратегию, компания должна понимать интересы всех четырех ролей, которые каждый игрок/участник может исполнять.

В то время как модель «Пять сил Портера» зачастую ассоциируется с вопросами конкуренции между пятью типами игроков в отрасли, Бранденбургер и Нейлбуф прибавляют к модели Портера шестую силу, так называемых комплементоров. Эта шестая сила не является более важной, чем остальные пять, но все же важность ее значительна, хотя часто ее и недооценивают.

Еще одно различие между Value Net и пятью силами заключается в том, что Портер сосредотачивает свое внимание на распределении добавленной ценности, в то время как Value Net обращает внимание как на распределение, так и на увеличение добавленной ценности. Распределение конечного продукта – это игра с нулевой суммой, и здесь победа определяется относительной силой участников игры. Value Net подчеркивает двойственный аспект конкуренции и кооперации. Компании работают со своими покупателями, поставщиками и комплементорами для того, чтобы создать ценность (обоюдовыгодное сотрудничество). В то же время эти же компании находятся в конкурентной борьбе со своими покупателями, поставщиками, конкурентами и комплементорами для того, чтобы получить свою порцию при распределении ценности (победитель/проигравший). Такое сочетание конкуренции и кооперации Бранденбургер и Нейлбуфф называли «кон-

перация» («coopetition», от «competition» – конкуренция и «cooperation» – сотрудничество) [18].

Истоки практического аутсорсинга как метода производственной кооперации и высокой технологии управления в промышленности относятся к периоду «великого противостояния» двух великих менеджеров: Генри Форда и Альфреда Слоуна-мл. – и возглавляемых ими гигантов автомобильной промышленности: компаний Ford и General Motors. Еще в 30-х гг. XX в. борьба лидеров автомобилестроения показала, что в условиях жесткой конкуренции ни одна компания не может быть самодостаточной, опираться лишь на собственные ресурсы. Ряд процессов, обеспечивающих функционирование крупной компании, целесообразно и удобно передавать специализированным организациям. Вынесение производственных функций и функций управления за пределы компании положило начало практическому аутсорсингу. С 70-х гг. XX в. аутсорсинг в производстве автомобилей является основой организации производственного процесса.

Исследования Американской ассоциации менеджмента (American Management Association) показали, что уже в 1997 г. более половины промышленных компаний передали на аутсорсинг хотя бы один компонент своего производственного процесса [3]. А по оценке компании EDS, к 2000 г. 75% компаний в мире в той или иной степени прибегали к аутсорсингу [8]. Исследование, проведенное «Эрнст энд Янг» в 2008 г. среди европейских компаний, подтверждает, что около 70% компаний применяют аутсорсинг [19].

Следующим за импортом/экспортом ресурсов этапом является импорт/экспорт производственных технологий и ноу-хау, вынесение производства в регионы с более дешевой рабочей силой, создание международных сетевых производственных структур. Эффективность производственной системы, построенной по сетевому принципу, настолько очевидна, что мировая экономическая практика имеет уже множество примеров создания так называемых виртуальных корпораций, когда основные, вспомогательные и обслуживающие процессы полностью вынесены «за пределы» организации – носителя торговой марки (бренда).

Рассмотрим стартовые экономические условия возникновения аутсорсинга в их историческом развитии.

Международное производство базируется как на «старом», традиционном международном разделении труда, так и новом и новейшем МРТ. В 60-70-х гг. XX в. новое МРТ формировалось путем создания в ряде стран Юго-Восточной Азии и др. предприятий и производств, некоторых новых

для них отраслей промышленности (швейной, электротехнической, электронной), связанных системой тесных производственно-кооперационных отношений с предприятиями крупнейших международных корпораций.

Международные корпорации все активнее выносили свои филиалы за рубеж, где изготавливались детали, компоненты, полуфабрикаты. Сборка готовых изделий, как правило, осуществлялась в стране базирования международных корпораций.

С 80-х гг. XX в. международные корпорации все чаще переносят сборочные и конечные производства в развивающиеся страны. Это дает им ряд преимуществ. Они получают возможность экономить на транспортных расходах, так как перевозка машин и оборудования в разобранном виде обходится дешевле. Международные корпорации повышают конкурентоспособность своего экспорта за счет разницы в импортных пошлинах на собранные машины и на комплектный набор компонентов такой машины. Наконец, заработная плата работников в развивающихся странах, занятых на производстве, подконтрольном международной корпорации, ниже, чем в стране ее базирования.

Международные корпорации, наращивая свою производственную деятельность за пределами страны базирования, способствуют все большему углублению специализации производства: от предметной к поддетальной, поузло-вой, технологической. Причем эта специализация сосредотачивается в основном в рамках международного производства крупнейших мировых корпораций. В результате МРТ, являясь интернациональным по форме, все больше получает черты внутрифирменного<sup>1</sup>.

Однако эта внутрифирменность МРТ не свидетельствует о его локальности, ограниченности. МРТ становится глобальным по содержанию. До 70-х гг. XX в. внутрифирменное разделение труда в мировой экономике охватывало в основном промышленно развитые страны. В 70-80-е гг. этот процесс распространяется и на ряд развивающихся стран.

В орбиту своей деятельности в развивающихся государствах, как и ранее в промышленно раз-

витых странах, международные корпорации втягивают множество мелких и средних компаний. Международные корпорации ставят в положение зависимости малый бизнес. Зависимость формируется на базе прямых функциональных связей, т. е. на основе развития технологии производства, специализации, кооперирования, организации сбыта продукции, передачи ноу-хау и т.п.

Следует отметить, что зависимость не следует трактовать как одностороннее, прямолинейное явление. В условиях углубления международной производственной кооперации зависимость между ее участниками становится во многом обоюдною, хотя, конечно, отличается и по структуре, и по качеству, и по компетенциям и др.

Международное производство, формируемое международными корпорациями, становится неотъемлемой частью и базой их мирохозяйственных связей: международной торговли, перемещения капитала, рабочей силы, передачи технологий.

Вместе с тем современное международное производство не может быть сведено только к совокупности примеров, связанных с деятельностью международных корпораций. Наряду с этим существует значительное разнообразие международного совместного производства. Оно складывается между юридически и экономически самостоятельными хозяйственными единицами в форме межфирменного производственного кооперирования.

Новейшее МРТ, возникшее в условиях глобализирующейся мировой экономики, вносит новые черты и особенности в развивающееся международное производство и в аутсорсинг. Ускоренное развитие внутриотраслевого МРТ, когда полупродукты (полуфабрикаты) той или иной товарной группы обмениваются на готовые изделия той же группы либо в пределах данной товарной группы, расширяет границы и масштабы международного производства. Международное разделение производственного процесса на базе вертикальной специализации втягивает многие страны во взаимосвязанную и взаимозависимую сеть производственно-кооперационных связей, в глобальную воспроизводственную систему.

<sup>1</sup> Организация внутрифирменного международного производства предоставляет ТНК следующие возможности. Во-первых, использовать льготы международной специализации производства отдельных стран. Во-вторых, использовать налоговые, инвестиционные и другие льготы, предоставляемые странами для зарубежных инвесторов. В-третьих, маневрировать загрузкой производственных мощностей, приспособивая свои производственные программы в соответствии с конъюнктурой мирового рынка. В-четвертых, использовать свои дочерние компании в качестве плацдарма для завоевания развивающихся рынков. В-пятых, продлевать жизненный цикл продукта, налаживая его производство в зарубежных филиалах по мере его морального устаревания в стране основного базирования.

МРПП на базе так называемой вертикальной специализации участников изготовления конечного продукта вносит растущий вклад в процесс дифференциации производства и мультипликации актов купли-продажи полупродуктов на пути от исходного производителя к конечному потребителю. Подобная специализация развивается как в рамках ТНК, так и между ТНК и самостоятельными производителями. Исследование, проведенное американскими экономистами на основе таблиц «затраты-выпуск» по 13 основным мировым экспортерам (10 ведущим странам Запада, Мексике, Южной Корее и Тайваню, на долю которых приходится 3/5 мировой торговли), показали, что к 1990 г. более 21% общего объема их экспорта было сопряжено с международной вертикальной специализацией. Причем такие товаропотоки возросли с 1970 г. почти на 30%, обеспечив около 1/3 всего прироста экспорта этих стран [10].

Международное разделение производственного процесса, выходя за рамки компетенции ТНК, создает очаги интернационализованного производства по всему миру. Создаваемая стоимость продуктов международного сотрудничества все более интернационализируется. Появляется глобальная стоимость, которая «нарезается» на все более тонкие «ломтики», звенья глубоко специализированными производителями. Процесс изготовления конечного продукта фрагментируется. Он предстает как результат *глобальной цепочки добавленной стоимости*. Изготовление такого продукта все больше опосредуется аутсорсинговыми отношениями. При этом аутсорсингом занимаются как специализированные аутсорсинговые компании (многие из которых из так называемых продвинутых развивающихся стран), так и компании из постиндустриальных стран, успешно зарекомендовавшие себя на производстве известных в мире товаров и услуг (но в относительно небольших объемах).

*Международный продукт* как результат международного производства создается в рамках глобальных цепочек добавленной стоимости, которые формируются в ходе международного разделения производственного процесса – новой ступени развития МРТ в эпоху глобализации.

Участники межстранового, международного, внутрифирменного производственного процесса, расположенные по всему миру, согласованно трудятся над изготовлением того или иного конкретного изделия, работая по согласованному плану, соблюдая единые стандарты, ритм и другие условия совместного производства. При этом каждый из участников этого интернационализованного процесса добавляет к создаваемому продукту свою стоимость в виде стоимости конкретного полупродукта, комплектующих и т. п. (осуществляет «нарезание ломтиков стоимостной цепочки»). Организация производства этой стоимостной цепочки в ходе создания международного продукта осуществляется через сетевую структуру международного производственного кооперирования. Страновые производители, как правило, могут иметь ряд производственных структур, связанных с ними сетью подрядных и субподрядных отношений. Зарубежные производства ведущих автомобильных компаний составляют от 30 до 45% выпуска [2]. Причем объемы зарубежного производства постоянно увеличиваются, а география его расширяется.

Цепочка приращения стоимости охватывает весь спектр видов деятельности, необходимых для обеспечения прохождения продуктом или услугой полного цикла: разработка – промежуточные стадии производства (включая сочетание физических преобразований и вклада различных служб производителя) – доставка конечному потребителю – утилизация после использования<sup>2</sup>.

В более ранний период торговля осуществлялась между независимыми сторонами, конечные продукты производились в конкретной стране и затем экспортировались. В настоящее время происходит торговля главным образом составными частями товаров и услуг [6]. Подобный характер торговли в эпоху глобализации требует сложных форм координации деятельности в отношении не только отгрузки товаров (что, куда, когда и кто отправляет), но и интеграции составных частей при разработке конечных продуктов, а также соответствующих стандартов качества. Именно эта функция координации и дополнительная функция по выявлению возможностей динамики

<sup>2</sup> Данные цепочки, во-первых, требуют определенного управления для эффективного функционирования; во-вторых, подобные цепочки основаны на эффективности системы в целом, а не ее отдельных составляющих. Ведь при функционировании единого производственного процесса, который расчленяется на операции, осуществляемые в различных странах, частный продукт, производимый в той или иной стране, не имеет потребительской стоимости вне интернационально-организованного процесса производства. Таким образом, в цепочке имеются основные действующие лица (чаще материнские компании ТНК), которые несут ответственность за разделение труда между предприятиями и за предоставление отдельным участникам условий для повышения эффективности их деятельности.

ренты (прибыли) и определению обязанностей основных действующих лиц представляют собой деятельность по управлению.

Изучению глобальных цепочек приращения стоимости посвящены в основном работы зарубежных авторов (Портер, Джереффи) [16]. В развитие концепции Джереффи можно выделить три формы управления. Во-первых, «законодательное управление» – установление основных правил, определяющих условия участия в цепочке приращения стоимости. Во-вторых, «контролирующее управление» – осуществление проверки выполнения деятельности и ее соответствия правилам. В-третьих, «исполнительное управление» – форма активного управления для соблюдения правил участия в цепочке, которое обеспечивает поддержку участников цепочки приращения стоимости при их выполнении.

Из-за тенденции к разъединению цепочек приращения стоимости и все более жесткому разделению труда, что неизбежно в условиях активизации роли знаний в процессе производства, возможности влияния на конкурентоспособность путем повышения эффективности деятельности отдельных звеньев таких цепочек становятся очень ограниченными. Системная интеграция означает более тесное взаимодействие звеньев цепочки, что обуславливает возрастающую ответственность управляющих процессом, преодолевающим национальные границы [4].

Основной движущей силой развития является конкуренция, способствующая снижению прибылей путем устранения барьеров входа и усиливающаяся по мере выхода производителей из все большего числа стран на мировой рынок. Это заставляет участников цепочки приращения стоимости искать новые формы повышения прибыли. Для достижения данной цели наиболее сильные действующие лица в цепочке побуждают поставщиков и потребителей вносить изменения в свои производственные процессы (и оказывают им соответствующую поддержку). В то же время они должны постоянно искать новых поставщиков (систематически стараясь устранять барьеры входа в других звеньях цепочки) и потребителей. В результате они начинают выступать в роли управляющих цепочкой, хотя и в различной степени. Дальнейшее углубление общественного разделения труда требует от них расширения масштабов деятельности в географическом и организационном отношении в целях повышения системной эффективности.

При макроэкономическом подходе сущность взаимодействия субъектов аутсорсинговых отношений раскрывается через теорию сетевой эконо-

номики, одним из основоположников которой является М. Кастельс.

Сетевое общество предполагает развитие горизонтальных связей субъектов экономических отношений для обмена информацией, согласования принимаемых решений. Кроме того, сети необходимы для получения информации в быстро меняющемся мире, верификации принятых решений и адаптации к новым условиям.

Согласно теории М. Кастельса, фирма представляет собой систему средств, структурированных вокруг намерения достичь специфических целей. «В динамической, эволюционной перспективе налицо фундаментальное различие между двумя типами организаций: организаций, для которых воспроизведение их системы средств становится главной организационной целью, и организаций, в которых цели и изменение целей формируют и постоянно меняют структуру средств» [5]. При этом первый тип организаций Кастельс называет бюрократиями, а второй – предприятиями. Сетевая фирма, по определению Кастельса, – «это специфическая форма предприятия, система средств которого составлена путем пересечения сегментов автономных систем целей. Так, компоненты сети одновременно автономны и зависимы *vis-a-vis* сети и могут быть частью других сетей, а следовательно, других систем средств, ориентированных на другие цели» [5].

Следует отметить, что в отношении аутсорсинга теория сетевой экономики применима с точки зрения ее «внешнего проявления», т. е. в отношении межфирменного, а не внутрифирменного взаимодействия субъектов в рамках сетевой структуры.

Применительно к аутсорсингу структура сети зависит от количества, изменчивости и активности субъектов аутсорсинговых отношений. Это подразумевает наличие в экономике большого количества легко адаптируемых фирм различного масштаба, объединенных «общей целью» – формированием добавочной стоимости товара/услуги в рамках сформированной цепочки с возможностью ее корректировки в изменяющихся экономических условиях.

Основные изменения, вызвавшие появление глобальной экономики, связаны с управлением процессами производства и распределения, а также с производством как таковым. Доминирующие сегменты внутри большинства экономических секторов (будь то производство товаров или услуг) имеют в мировом масштабе собственные операционные процедуры, формируя, по словам Роберта Райха, «глобальную сеть» [17]. Процесс производства включает компоненты, про-

изведенные в разных местах многими фирмами и представляющие при определенных условиях или для специфического рынка новую форму производства и коммерциализации – высокопроизводительную, гибкую и отлаженную систему производства. Такая сеть не только по форме соответствует глобальной корпорации, получающей материалы из разных источников по всему миру. Новая производственная система основана на стратегических альянсах и сотрудничестве по временным проектам между корпорациями, децентрализованными частями крупных компаний, малыми и средними предприятиями, объединенными в сети между собой и/или с крупными корпорациями. Такого рода транснациональные производственные системы существуют в двух основных формах: согласно терминологии Джереффи, товарные цепочки, ориентированные на производителей (например, производство автомобилей, компьютеров, самолетов, электрического оборудования), и товарные цепочки, ориентированные на потребителей (например, производство одежды, обуви, игрушек и домашней утвари) [13]. Принципиальным фактором является то, что производственная структура такой сети территориально расположена по всему миру, и ее геометрия постоянно меняется как в целом, так и для отдельных составляющих. Гарантом успеха управленческой стратегии в такой структуре является позиционирование фирмы (или конкретного производственного проекта) внутри сети так, чтобы получить конкурентное преимущество для данной конкретной позиции. Таким образом, структура самовоспроизводится и расширяется по мере того, как развивается конкуренция, в конечном счете усиливая глобальные характеристики экономики в целом. Для работы в условиях изменчивой геометрии производства и системы распределения фирме необходима очень гибкая форма управления, основанная как на гибкости самой фирмы, так и на доступе к необходимым коммуникациям и производственным технологиям. Например, для использования деталей, произведенных в отдаленных уголках планеты, при сборке единого продукта, с одной стороны, необходимо использовать микроэлектронные технологии для контроля за качеством деталей, которые должны в точности соответствовать всем установленным критериям, а с другой стороны, необходимо использовать гибкие компьютерные технологии, позволяющие заводу изменять темпы производства и различные характеристики продукта в зависимости от конкретного заказа. Кроме того, успех управления запасами будет зависеть от работы соответствующей сети постав-

щиков, которые теперь благодаря новым информационным технологиям могут корректировать спрос и предложение мгновенно.

В последние годы сетевой принцип организации стал одним из символов общемировых революционных изменений в управлении конкурентоспособными компаниями. Его суть состоит в замене многоуровневых иерархий кластерами фирм или специализированных бизнес-единиц, координируемых рыночными механизмами вместо административных. При этом заказ видов деятельности на стороне зачастую понимается как более рациональный по сравнению с вертикальной интеграцией сценарий развития фирмы [9].

Взгляды многолетних соавторов и одних из родоначальников современных экономических исследований сетевой организации Р. Майлза и Ч. Сноу, которые были представлены в серии статей и оформлены в 1994 г. в отдельную книгу [15], могут быть сведены к трем важным идеям.

Во-первых, ученые рассматривали межфирменные сети (прежде всего ту их разновидность, которую они назвали «динамической») как новый этап в известной эволюции организационных структур управления фирмой: линейная – функциональная – дивизиональная – матричная – сетевая. К главным особенностям последней следует отнести то, что местом ее возникновения являются глобальные изменяющиеся рынки, где компании должны постоянно заниматься разработкой товаров и услуг, а также то, что смысл механизма ее функционирования состоит в агрегировании «фирмой-брокером» временных структур, предполагающих обмен информацией между участниками в качестве основы доверия и координации. Среди изобретателей или ранних пользователей новой структуры назывались международные строительные фирмы, глобальные производители потребительских товаров, а также отдельные электронные и компьютерные фирмы (например, «IBM»).

К общим отличиям сетевых структур от предыдущих типов организации стоит отнести также то, что она предполагает не сосредоточение в рамках одной фирмы или эксклюзивного контракта всех активов, необходимых для создания продукта, а использование коллективных активов нескольких фирм, расположенных на разных стадиях стоимостной цепочки. Кроме того, сети полагаются больше на рыночные механизмы, чем на административные процессы в управлении потоками ресурсов. При этом различные участники позднее созданных сетей признают свою взаимозависимость и стремятся обмениваться информацией, кооперироваться и кастомизиро-

вать свои продукты. Наконец, в отличие от традиционных сетей субподрядчиков в строительном бизнесе, от участников новых сетей ожидается проактивное поведение с целью улучшения конечного продукта или услуги, а не просто выполнение контрактных обязательств.

Во-вторых, Майлз и Сноу первыми предложили внятную классификацию сетевых структур, выделив три их разновидности (представляющие в определенном смысле движение от простого в сложному): внутреннюю, стабильную и динамическую. *Внутренняя сеть* не предполагает значительного вынесения деятельности вовне фирмы, однако требует введения вовнутрь нее сил рынка. Ее логика состоит в том, что если внутренние подразделения будут работать по рыночным ценам, а не ориентироваться лишь на планы, графики и трансфертные цены, то они будут постоянно стремиться к повышению своей эффективности<sup>3</sup>. Цель этого типа сети, как и ее предшественника – матричной формы, – получение конкурентного преимущества путем совместного использования подразделениями редких ресурсов и последовательного развития и обмена управленческим и технологическим ноу-хау.

*Стабильная сеть* применяет структурные принципы и операционную логику функциональной формы. Она обычно предполагает частичный заказ товаров и услуг на стороне и является способом привнесения гибкости во всю стоимостную цепочку. В стабильной сети активы принадлежат нескольким фирмам, специализирующимся на конкретных видах деятельности. Зачастую набор торговых партнеров располагается вокруг «стержневой» фирмы, поставляя ей ресурсы либо выступая дистрибьютерами ее продукции<sup>4</sup>. К выгодам стабильной сети относятся надежность поставок и дистрибуции, а также тесная кооперация

в производственных графиках (способствующая повышению загрузки оборудования) и контролю качества. К отрицательным сторонам – взаимозависимость и некоторая утрата гибкости.

Операционная логика *динамической сети* наиболее близка дивизиональной структуре, которая стремится адаптироваться к бизнес-среде путем сосредоточения работы самостоятельно управляемых отделений на различных либо смежных рынках. Будучи применяемой в быстро или дискретно изменяющихся конкурентных средах, она в исполнении некоторых фирм представляет собой сетевую форму, доведенную до пределов возможного в смысле увеличения заказываемых на стороне видов деятельности. Динамические сети получили большое распространение в сильно подверженных фактору моды производстве одежды, бизнесе детских игрушек и киноиндустрии, в сфере биотехнологий и компьютерном бизнесе. Здесь головная фирма сети (брокер) идентифицирует и собирает воедино необходимые активы, принадлежащие (порой целиком) другим компаниям<sup>5</sup>.

Динамические сети дают преимущества одновременно в специализации и гибкости, особенно при необходимости организации с минимальными затратами и минимальными потерями операционного времени многих независимых фирм для единовременного или краткосрочного совместного проекта. Чрезмерная специализация в рамках динамической сети может привести к эффекту «пустотелой» корпорации, т. е. фирмы без четкого понимания своего определенного, существенного вклада в стоимостную цепочку создаваемого ею товара или услуги. Именно поэтому фирма, стержневая для динамической сети, должна оккупировать достаточно широкий сегмент стоимостной цепочки (причем не всегда

<sup>3</sup> Пример внутренней сети – производство компонентов автомобилей в компании «General Motors» после серии консолидации и реорганизаций 1980-х гг., когда число отделений, производящих компоненты, сократилось до восьми. Каждое из них теперь специализировано, равно как и входящие в него бизнес-единицы, и все вместе они образуют нечто вроде «консорциума специалистов». Оценочные показатели для таких отделений необычны в том, что они предполагают, с одной стороны, справедливое сравнение их результатов с внешними поставщиками и требование объективно быть экспертом в своей специализации – с другой. Отделения продают свою продукцию по рыночным ценам не только в рамках GM, но и связанным с ней автомобильным компаниям других стран: «Mitsubishi Motors» (Япония), «Daewoo» (Ю. Корея), «Opel» (Европа) и т. д. Если этот принцип распространить на всю GM, то ее штаб-квартира станет холдинговой компанией, выполняющей брокерские функции и обеспечивающей посредством субсидий, налогов, кредитов и инвестиций благополучие подобной «внутренней экономики».

<sup>4</sup> Данный подход распространен среди таких ведущих автомобильных компаний, как «Chrysler», «Toyota», «BMW», у которых до 70% стоимости конечного продукта приходится на закупаемые на стороне детали и комплектующие. В BMW, например, любой внутренний вид деятельности является кандидатом на замену сторонним заказом. Компания тщательно контролирует лишь четыре сферы: разработку новых производственных материалов, новые производственные технологии, электронику и фундаментальные исследования в некоторых смежных областях.

<sup>5</sup> Обычно головная фирма обладает лишь стержневым для бизнеса навыком, например, в производстве (мобильные средства связи: Motorola), в проектировании и маркетинге (высокотехнологичная спортивная обувь и одежда Nike и Reebok), маркетинге и обслуживании (Dell Computer).

ее производственное звено) для удержания позиций на основе своей уникальной компетенции.

Третий важный постулат концепции Майлза и Сноу состоит в ситуационности применения той или иной сетевой структуры. Внутренние и стабильные сети наиболее приемлемы в зрелых отраслях, где требуются значительные капитальные инвестиции, однако первые больше подходят в ситуациях, когда фирмам трудно найти новых поставщиков, но нежелательна негибкость самостоятельных отделений. Динамические сети адекватны в низкотехнологичных отраслях с короткими циклами разработки продуктов и в развивающихся высокотехнологичных отраслях (электроника и биотехнология). Это наряду со сложностью построения и поддержания работы сетевых структур, не предполагающих традиционных методов контроля, ставит перед управленческой профессией новые задачи, требуя специалистов неизвестных ранее квалификаций – «брокеров», «архитекторов сетей», управляющих головными фирмами сетей.

Таким образом, можно сделать вывод об усложнении организации бизнес-процессов. Стремление к снижению издержек ведет к усилению и углублению специализации – когда результатом деятельности конкретного производственного звена все чаще оказывается набор частичных, промежуточных продуктов или даже выполнение отдельных операций с таким промежуточным продуктом. Однако в отличие от начала и середины XX в. эти процессы идут уже не в рамках крупных компаний, создающих специализированные подразделения или дочерние фирмы. Сегодня крупные фирмы все чаще выносят подобные операции на «аутсорсинг», экономя на собственных управленческих издержках.

Такой подход обусловлен повышением динамичности конкурентной среды, которая требует все более быстрой реакции на изменения спроса. В этих условиях традиционные структуры управления, предполагающие прохождение информации и решений через многочисленные стадии в иерархии, начинают проигрывать новым *сетевым структурам*, опирающимся на непосредственное горизонтальное взаимодействие. Однако переход к таким сетевым структурам означает многократное увеличение числа самих связей и усложнение процессов взаимодействия.

В результате сегодня для повышения эффективности необходима узкая специализация. Однако узкоспециализированное самостоятельное предприятие объективно может функционировать лишь в рамках *технологических цепочек* или *«цепочек добавления стоимости»* (valuechains), которые становятся все более сложными. Та-

кие цепочки могут состоять из десятков и сотен компаний, которые не связаны между собой отношениями собственности, но могут достаточно эффективно управляться извне на основе долгосрочных контрактов. Формирование таких разветвленных технологических цепочек, включающих фирмы из разных стран, часто разделенные расстояниями в тысячи километров, приводит к существенному повышению роли и значимости функций общей координации, не сводимых к разработке, производству и продаже продукта.

Итак, исходя из положений теории сетевой экономики, под аутсорсинговыми отношениями мы понимаем отношения взаимодействующих экономических субъектов определенного уровня специализации, которые формируют сетевую структуру, функционирующую в рамках цепочки добавленной стоимости.

### Список литературы

1. Авдокушин, Е. Ф. Аутсорсинг НИОКР в развитии новой мировой экономики // Вопросы новой экономики. – 2007. – № 4.
2. Авдокушин, Е. Ф. Международное производство – основа новой мировой экономики // Межрегиональная группа ученых – институт проблем новой экономики. – 2005. – № 1.
3. Аникин, Б. А., Рудая, И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента. – М., 2006.
4. Доклад Стиглица. О реформе международной валютно-финансовой системы: уроки глобального кризиса. Доклад Комиссии финансовых экспертов ООН. – М.: Междунар. отношения, 2010.
5. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М.: Высшая школа экономики, 2000.
6. Каплински, Р. Распространение положительного влияния глобализации: анализ цепочек приращения стоимости // Вопросы экономики. – 2003. – № 10. – С. 13.
7. Мерешко, Н. Неосвоенная территория // Эксперт. – 2012. – № 49.
8. Михайлов, Д. М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса. – М., 2006. – С. 16.
9. Шерешева, М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. – М.: Изд. дом Гос. Ун-та – Высшей школы экономики, 2010.
10. Шишков, Ю. Международное разделение производственного процесса меняет облик мировой экономики // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 10. – С. 17.
11. Юданов, А., Барсукова, А., Яценко, Н. Нос на аутсорсинг // Эксперт Юг. – 2013. – № 2-4.

12. Bright, B. Outsourcing Looks Closer to Home // The Wall Street Journal. 2008. July 7.
13. Gereffi, G., Wyman, D. L. Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia. Princeton: Princeton University Press, 1996.
14. Kendrick, C. Top R&D Destinations // The Outsourcing Weblog. OutsourcingNews. March, 2007 (<http://www.outsourcing-weblog.com>)
15. Miles, R. E., Snow, C. C. Fit, failure and the hall of fame: How companies succeed or fail. New York, 1994.
16. Porter, M. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. N.Y.: The Free Press, 1980; Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. N.Y.: The Free Press, 1985; The Competitive Advantage of Nations. N.Y.: The Free Press, 1990. Gereffi G. A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries. Institute of Development Studies, 1999.
17. Reich, R. B. The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st Century Capitalism. N.Y.: Vintage Books, 1992.
18. [http://www.e-xecutive.ru/workshop/analysis/article\\_436/](http://www.e-xecutive.ru/workshop/analysis/article_436/)
19. <http://www.ey.com/>

# Финансовая экономика

## Разработка моделей сегментации рынка платежных систем и терминальных сетей с помощью кластерного анализа

**Р. М. Нижегородцев,**

зав. лабораторией экономической динамики и управления инновациями  
Института проблем управления им. В. А. Трапезникова РАН,  
доктор экономических наук, профессор,  
г. Москва  
E-mail: bell44@rambler.ru

**С. В. Ратнер,**

ведущий научный сотрудник лаборатории экономической динамики и управления  
инновациями Института проблем управления им. В. А. Трапезникова РАН,  
доктор экономических наук,  
г. Москва  
E-mail: lanarat@mail.ru

## Marketing Segmentation of Payment Systems and Terminal Networks Using Cluster Analysis

**R. M. Nizhegorodtsev, S. V. Ratner**

В настоящей работе выполнено сравнительное исследование основных характеристик электронных платежных систем и терминальных сетей, являющихся лидерами на территории Краснодарского края. Предложена методика измерения степени удовлетворенности клиентов основными характеристиками используемых ими электронных платежных систем и терминальных сетей. Проведен сбор эмпирических данных и их обработка методами непараметрической статистики и кластерного анализа. Построены модели сегментации рынка электронных платежных систем, разработана система автоматизации процедуры сбора и анализа статистических данных.

*Ключевые слова: платежная система, электронные платежи, сегментация, непараметрическая статистика, кластерный анализ.*

In this paper we performed a comparative study of the main characteristics of electronic payment systems and terminal networks leading in the Krasnodar Region. The method for measuring the degree of customer satisfaction with the main characteristics of electronic payment systems is proposed. The empirical data are gathered and the nonparametric statistics and cluster analysis are conducted. The models of market segmentation of electronic payment systems are proposed, a system of automatic collection and analysis of statistical data is developed.

*Key words: payment system, electronic payments, segmentation, nonparametric statistics, cluster analysis.*

**Н**еобходимость скорейшей разработки национальной платежной системы, способной в перспективе не только заменить Visa и MasterCard на российском рынке, но и выйти на глобальный рынок, определяет актуальность исследований, направленных на идентификацию требований пользователей платежных систем и терминаль-

ных сетей. Данная задача была поставлена перед правительством РФ совсем недавно, однако растущая роль электронной торговли и появление новых форм виртуальных хозяйственных систем на протяжении последних 7-10 лет регулярно посылали сигналы о необходимости модернизации уже существующих и разработки новых видов

электронных платежных систем, удовлетворяющих специфические нужды той или иной группы экономических агентов. При этом требования различных групп потенциальных пользователей, выдвигаемые ими к электронным платежным системам, могут быть совершенно разными по целому набору критериев – от требований по безопасности совершения платежей, до требований к «зоне покрытия» той или иной платежной системы. Как показывает практика, стандартный набор требований к платежным системам у жителей мегаполисов и у людей, живущих в малых городах и сельской местности, может существенно различаться [1].

Для определения степени удовлетворенности различных групп клиентов тех или иных платежных систем их различными характеристиками и выявления потенциальных сегментов рынка для развития новых видов информационных продуктов и услуг в сфере электронных платежей нами было проведено маркетинговое исследование методом дистанционного опроса по электронной почте. При этом фокус исследования был направлен на выявление потребностей жителей малых городов и сельской местности.

При заполнении анкеты каждому респонденту сначала предлагалось ответить на несколько вопросов о себе и о тех платежных системах, которыми он пользуется в настоящее время или пользовался в недавнем прошлом, а затем оценить степень удовлетворенности характеристиками используемых платежных систем по десятибалльной шкале от 0 до 10 баллов.

Информация о пользователях платежных систем собиралась по следующим параметрам – пол, возраст, род занятий, образование, сфера деятельности, мобильность (частота зарубежных поездок, частота межрегиональных поездок), способ совершения и оплаты покупок (наличными, банковской картой, электронными деньгами), наличие компьютера, наличие смартфона/планшетного компьютера, частота использования интернет (стационарный/мобильный), уровень дохода, место проживания (сельская местность, малый город, крупный город, мегаполис), интенсивность использования банковских продуктов (наличие депозита или кредита в банке).

Оцениваемыми характеристиками каждой платежной системы были следующие:

- 1) безопасность совершения транзакций;
- 2) дружелюбность интерфейса (насколько пользователю легко разобраться в алгоритме пользования системой);
- 3) удобство и быстрота совершения платежей (как много действий необходимо совершить

пользователю, прежде чем он может непосредственно воспользоваться услугами системы);

4) доступность платежной системы (какие виды устройств и оборудования необходимы для совершения транзакций, насколько они доступны для пользователя);

5) надежность в работе платежной системы (насколько часто бывают сбои, поломки и т. д.);

6) функциональность платежной системы (набор услуг, виды платежей и т. д.);

7) зона покрытия системы (локальная, межрегиональная, национальная, глобальная);

8) экономичность платежной системы (соотношение в наборе функций бесплатных и платных опций).

Подбор респондентов для опроса осуществлялся таким образом, чтобы охватить исследованием максимальное количество существующих платежных систем и терминальных сетей. Всего было опрошено 60 респондентов, проживающих в Краснодарском крае, которые оказались пользователями таких платежных систем и терминальных сетей как PayPal, WebMoney, Qiwi, Visa, MasterCard, Z-payment, «Яндекс.Деньги» и «Единый кошелек». Доля пользователей каждой из платежных систем представлена на рис. 1. При этом, если один и тот же пользователь использовал более одной платежной системы, результаты по нему учитывались столько раз, сколькими системами он пользовался.

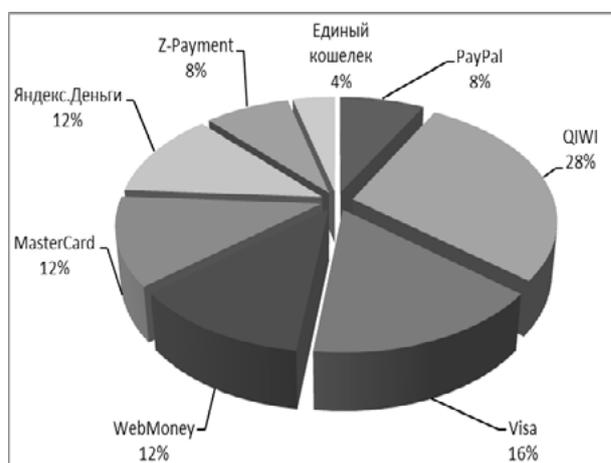


Рисунок 1 – Доля пользователей различных платежных систем из числа респондентов

Результаты опроса занесены в таблицу, которая является матрицей «объект-признак». Часть признаков измеряется в порядковых шкалах (например, возраст, образование, степень мобильности, уровень дохода), а часть – в номинальных шкалах (например, пол, род занятий, сфера деятельности, наличие счета или кредита в банке).

В то же время характеристики платежной системы измеряются в балльной шкале, которая по своим свойствам может быть близка к порядковой (в случае, если правила начисления баллов не заданы или заданы нестрого), либо к шкале отношений (если правила начисления баллов заданы строго) [2]. В данном случае правила начисления баллов респондентам во время опроса не задавались, поэтому можно считать, что характеристики самих платежных систем измерены в порядковых шкалах. Эти особенности сформированного нами пространства признаков необходимо учитывать при проведении дальнейших исследований.

Распределение респондентов по возрасту представлено на рис. 2.

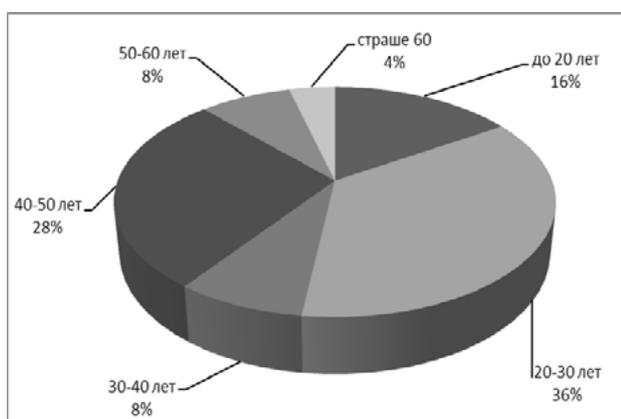


Рисунок 2 – Распределение респондентов по возрасту

Как видно из диаграммы, представленной на рис. 2, распределение респондентов по возрасту получилось неравномерным. Так, наиболее представительной (36%) оказалась доля респондентов в возрасте от 20 до 30 лет (в основном студенты). Наименее представительной оказалась группа респондентов старше 60 лет (всего 4%).

Также неравномерной оказалась выборка респондентов по сфере деятельности. Так, только по 4% из числа опрашиваемых работают в сфере финансов, здравоохранения и бытовых услуг, только по 8% – в сфере компьютерных технологий и торговли, а основная масса – 72% – задействованы в сфере образования (работают или учатся).

Для определения степени удовлетворенности пользователей различными характеристиками платежных систем и выявления статистически значимых различий в оценках использовался тест Краскела-Уоллиса, являющийся обобщением U-критерия Манна-Уитни на случай k несвязанных выборок ( $k > 2$ ) (табл. 1). Для автоматизации

процедуры вычислений использовался пакет прикладных программ Statistica 10.0.

Таблица 1 – Результаты теста Краскела-Уоллиса. Группирующая переменная «вид платежной системы»

Зависимая переменная	Критериальная статистика, H	P-уровень критериальной статистики
Безопасность	9,976	0,1899
Дружелюбность интерфейса	8,189	0,3162
Удобство использования	8,991	0,2533
Доступность	7,671	0,3625
Надежность	17,008	0,0178
Функциональность	13,501	0,0608
Покрытие	11,956	0,1020
Экономичность	7,6115	0,3681

Из результатов, представленных в табл. 1, видно, что статистически значимые различия в оценках характеристик платежных систем наблюдаются по переменным «надежность» (уровень значимости 0,05), а также «функциональность» и «покрытие» (уровень значимости 0,1). Максимальные оценки по показателю «надежность» получили платежные системы MasterCard и PayPal, минимальные – Qiwi (рис. 3).

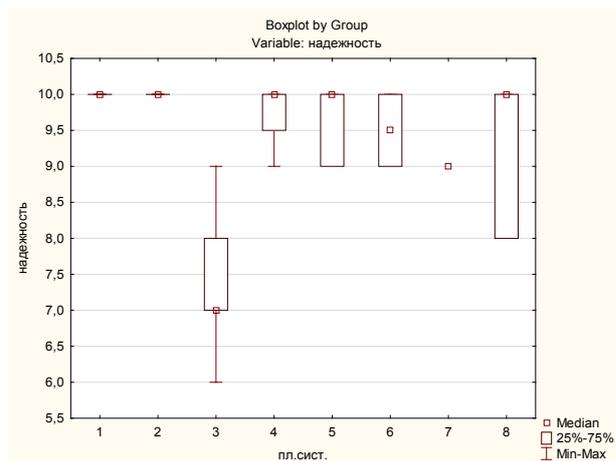


Рисунок 3 – Распределение оценок платежных систем по показателю «Надежность»

Максимальные оценки по показателю «функциональность» получила система Qiwi, минимальные – PayPal, «Единый кошелек», «Яндекс.Деньги». Максимальные оценки по показателю

«зона покрытия» получила система Master Card, минимальные – «Яндекс.Деньги».

При проведении исследования на предмет влияния какой-либо характеристики пользователя на оценку им той или иной характеристики платежной системы, статистически значимых различий выявить не удалось.

Вычисление коэффициента ранговой корреляции Спирмена между переменными, отвечающими только за характеристики пользователя, измеренные в порядковых шкалах (возраст, уровень дохода, уровень образования, уровень мобильности, способ оплаты), позволило выявить взаимосвязь между переменными «способ оплаты» и «мобильность» ( $R = 0,42$ ) и переменными «способ оплаты» и «уровень дохода» ( $R = 0,5$ ). Чем выше мобильность респондента и его уровень дохода, тем реже он расплачивается наличными деньгами и тем больше предпочитает электронные деньги. Значения коэффициента тау-Кендалла подтверждают сделанные выводы, а также показывают наличие положительной статистически значимой связи между переменными «способ оплаты» и «образование» ( $\tau = 0,31$ ) и «способ оплаты» и «частота использования Интернет» ( $\tau = 0,36$ ).

Высокие значения коэффициента корреляции Спирмена и тау-Кендалла между другими характеристиками пользователя, такими, например, как «возраст» и «образование» ( $\tau = 0,78$ ), «образование» и «уровень доходов» ( $\tau = 0,57$ ), «образование» и «наличие депозита в банке» ( $\tau = 0,73$ ) нами не рассматривались, так как они не имеют прямого отношения к цели настоящего исследования.

Для дальнейшего исследования степени удовлетворенности клиентов характеристиками платежной системы необходимо изучить респондентов и их ответы для каждой платежной системы отдельно. Но так как в нашем случае наиболее представительными оказались группы пользователей Qiwi и Visa, на следующих этапах исследования будем использовать данные только по этим двум группам.

Анализ взаимосвязи переменных, характеризующих клиентов платежной системы Qiwi, измеренных в порядковых шкалах, показал, что на оценку дружелюбности интерфейса системы влияют уровень мобильности ( $\tau = -0,72$ ), уровень образования ( $\tau = -0,77$ ), уровень дохода ( $\tau = -0,78$ ) и интенсивность использования банковских продуктов ( $\tau = -0,84$ ). На оценку надежности влияет интенсивность использования банковских продуктов ( $\tau = -0,7$ ). На оценку функциональности влияют возраст ( $\tau = -0,67$ ), и уровень образования ( $\tau = -0,69$ ). На оценку широты зоны

покрытия влияют мобильность ( $\tau = -0,71$ ), способ оплаты ( $\tau = -0,65$ ), частота использования интернет ( $\tau = -0,65$ ) и уровень дохода ( $\tau = -0,69$ ). При этом для переменных «безопасность», «доступность» и «экономичность» статистически значимых взаимосвязей выявлено не было, что говорит об объективности оценки клиентами данных параметров системы.

Аналогичное исследование по данным респондентов – пользователей системы Visa выявило, что на оценку дружелюбности интерфейса и удобства пользования системой влияет мобильность респондента ( $\tau = -0,7$ ); на оценку доступности – уровень образования ( $\tau = -0,77$ ) и способ оплаты покупок ( $\tau = -0,78$ ); на оценку широты зоны покрытия – уровень образования, ( $\tau = -0,7$ ), способ оплаты покупок ( $\tau = -0,78$ ).

Данные результаты могут быть использованы компаниями – разработчиками платежных систем для расширения функционала и зоны покрытия системы с учетом требований к системе различных групп ее клиентов. Однако для проведения обоснованной сегментации рынка необходимо использование более мощных методов обработки многомерных данных, в частности метода кластерного анализа. Метод кластерного анализа реализован в нескольких мощных современных пакетах прикладных программ, например пакете STATISTICA, что значительно упрощает процесс проведения исследования. Однако для корректного использования данного метода необходимо очень осторожно подходить к таким вопросам как выбор меры близости между объектами при разбиении их на максимально однородные группы, выбор метода объединения объектов в кластеры и выбор критерия, по которому оценивается оптимальность количества полученных в результате кластеров.

Проведем разбиение множества пользователей платежной системы Visa на однородные кластеры. Учитывая вид шкал, в которых измерены исходные данные, для разбиения на кластеры будем использовать опцию «Древовидная кластеризация», которая позволяет использовать в качестве меры близости между объектами коэффициент несогласия и толерантность (1-коэффициент корреляции Пирсона) [3]. Так как строение кластеров нам заранее неизвестно, в качестве метода объединения в кластеры будем использовать метод взвешенного попарного среднего, который является одинаково эффективным в том случае, когда объекты действительно формируют различные группы, и в том случае, когда кластер принадлежит цепочечному типу. Кроме того, данный метод позволяет работать с кластерами различных размеров, что весьма вероятно в нашей

практической задаче. Результаты кластеризации представлены на рис. 4-5.

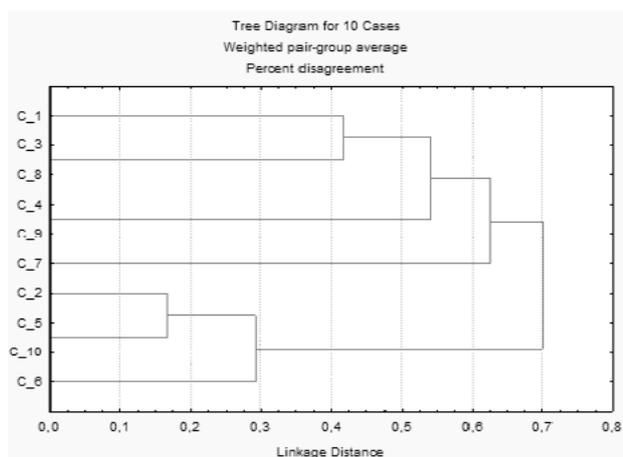


Рисунок 4 – Дендрограмма разбиения на кластеры с использованием меры сходства/различия «Процент несогласия»

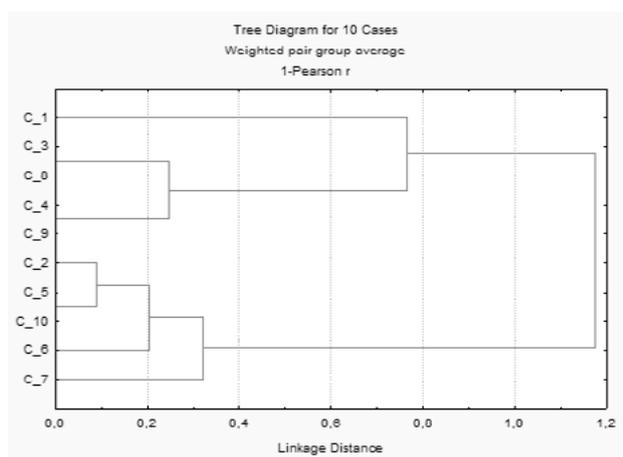


Рисунок 5 – Дендрограмма разбиения на кластеры с использованием меры сходства/различия «1-Pearson r»

Анализируя полученные результаты, можно сделать вывод о том, что независимо от выбранной меры близости объектов и порогового значения критерия, по которому определяется число кластеров, респонденты №№ 1, 3, 4, 8 попадают в один кластер, а респонденты №№ 2, 5, 6, 10 – в другой. Респонденты № 7 и № 9 при первом способе разбиения на кластеры присоединяются к кластеру, полученному на предыдущем этапе агломерации при значении порогового расстояния 0,54 и 0,62, и в итоге попадают в первый кластер, а при втором – присоединяются соответственно ко второму и первому кластеру на значениях порогового расстояния 0,32 и 0,76, оказываясь в итоге в разных кластерах.

Сравнивая характеристики респондентов, попавших в один кластер, замечаем, что ядро первого кластера составляют женщины среднего и старшего возраста, обладающие ученой степенью или степенью MBA, оплачивающие покупки и услуги через Интернет, мобильные, живущие в крупных городах. К ядру второго кластера относятся женщины среднего возраста, со средне-специальным образованием, с низким уровнем мобильности, живущие в мегаполисах и оплачивающие покупки в обычных магазинах с помощью банковской карты. Следует отметить, что все пользователи системы Visa из числа участвующих в опросе респондентов имеют депозиты в банке и являются активными пользователями интернет. Поэтому в данном случае, эти характеристики не явились значимыми при кластеризации.

Проведя аналогичное исследование для группы респондентов, являющейся пользователями платежной системы Qiwi, было установлено, что, ядро первого кластера составили молодые мужчины, преимущественно, студенты, не имеющие ни кредитов, ни депозитов в банках, являющиеся активными пользователями Интернет и часто оплачивающие покупки электронными деньгами. Второй кластер составили женщины среднего возраста, живущие в крупных городах, имеющие ученую степень или степень MBA, работающие в сфере образования, совершающие покупки через Интернет, являющиеся активными пользователями Интернет и имеющие депозит в банке. Третий кластер составили мужчины, не являющиеся активными пользователями Интернет, не имеющие ни кредита, ни депозита в банке, оплачивающие покупки наличными.

Таким образом, переменные «уровень дохода», «наличие гаджетов» и «мобильность» оказались незначимыми характеристиками в полученной кластеризации. Следовательно, модель сегментации рынка для платежной системы Qiwi должны включать в себя следующие параметры: пол, возраст, место жительства, род занятий, образование, сфера деятельности, способ оплаты покупок, частота пользования Интернет, наличие счета/кредита в банке.

Несмотря на то что полученные результаты кластеризации удалось содержательно интерпретировать, проведения одного пилотного исследования с участием 60 респондентов недостаточно для получения обоснованных и статистически значимых выводов об использовании 8 платежных систем. Поэтому основным результатом проведенной работы явились не столько полученные содержательные выводы относительно направлений развития тех или иных платежных систем, сколько алгоритм проведения исследования с использованием мето-

дики оценки степени удовлетворенности клиента характеристиками платежной системы, непараметрической статистики и кластерного анализа.

Разработанный алгоритм был автоматизирован с помощью он-лайн сервиса «Мой опрос», который позволяет создавать опросы на любые темы, проводить их и получать уже частично обработанные статистические данные, а также встроенного инструмента пакета Statistica по созданию макросов [4]. Использование средств автоматизации позволяет не только значительно сократить время, необходимое для проведения исследования и решения задачи о построении моделей сегментации рынка, но и упростить проведение исследования настолько, что его может проводить специалист-маркетолог, не обязательно владеющий глубокими знаниями в области статистических методов обработки многомерных данных.

#### Список литературы

1. Воронина, Л. А., Колкарева, Э. Н., Ратнер, С. В. Роль электронных денег в организации виртуальных хозяйственных систем // Финансы и кредит. – 2008. – № 30 (318).
2. Ратнер, С. В., Зарецкая, М. В. Системный анализ и теория принятия решений в проектно-менеджменте: Учебное пособие. – Краснодар: Изд-во Кубанского государственного университета, 2008.
3. Дэйвисон, М. Многомерное шкалирование: Методы наглядного представления данных / пер. с англ. В. С. Каменского. – М.: Финансы и статистика, 1988.
4. Халафян, А. А. STATISTICA 6. Статистический анализ данных: учебник. 3-е изд. – М.: ООО «Бином-Пресс», 2008.

## Актуальные вопросы реформы мировой финансовой архитектуры

**М. В. Жариков,**

доцент кафедры международных экономических отношений  
Российской таможенной академии, кандидат экономических наук,  
г. Люберцы

E-mail: michaelzharikoff@gmail.com

### Acute Issues of the World Financial Architecture's Reform

**M. V. Zharikov**

В статье анализируется процесс реформирования мировой финансовой архитектуры в период 2008-2013 гг. Основной акцент в анализе делается на документы, соглашения, декларации, принятые по результатам саммитов G20. Отражена роль стран БРИКС в работе над проектом реформы. Дается оценка деятельности МВФ на современном этапе. Вносятся предложения о реформе мировой финансовой архитектуры с учетом интересов развитых и развивающихся стран. Делается вывод о том, что реформа мировой финансовой архитектуры не будет иметь кардинального характера, предполагающего радикальные преобразования международных финансовых институтов.

*Ключевые слова:* мировая финансовая архитектура, страны БРИКС (BRICS), «группа двадцати», системнообразующие глобальные институты, финансовая стабильность.

This article analyzes the reforming process of the world financial architecture during 2008-2013. It particularly emphasizes the regulations, arrangements, agreements and declarations adopted at the G20 summits in the same period. It also covers the role of the BRICS economies in working out the reform's project. The author estimates IMF's current activities. The article then introduces ideas of trying to reform the world financial architecture while taking into account the interests of both the advanced and emerging economies. Finally, the author concludes that the reform is not going to be cardinal in scope, which demands deep and radical transformation of international financial institutions.

*Key words:* world financial architecture, BRICS economies, G20, systematically important institutions, financial stability.

В настоящее время одним из широко обсуждаемых вопросов экономической теории и практики является разработка проектов реформы мировой финансовой архитектуры (МФА), представляющей собой систему международных валютных, кредитных и финансовых институтов, координирующих и опосредующих деятельность участников соответствующих международных экономических отношений. Система институтов международного права, на основе которого до сих пор действуют, в том числе, международные валютно-финансовые и кредитные организации, включая Международный валютный фонд (МВФ) и Группу Всемирного банка (ГВБ), сложилась после второй мировой войны. Они же составляют

главные элементы архитектуры. В них до сих пор доминируют самые развитые страны мира.

Однако к началу XXI в. в международной торговле, международном производстве и международном движении капитала резко возросли и укрепились позиции нескольких стран с формирующимися финансовыми рынками, включая страны БРИКС<sup>1</sup>. Они стали новыми центрами мировой экономики и начали претендовать на большую роль в действующей системе международных институтов.

Интеграция финансовых систем стран БРИКС в мировую финансовую систему, расширение участия их международных корпораций, банков и других финансовых структур на глобальном рын-

<sup>1</sup> Категория стран БРИКС (BRICS) объединяет Бразилию, Россию, Индию, Китай и Южно-Африканскую Республику. Подробнее о феномене стран БРИКС см.: (Авдокушин, Жариков, 2013).

ке подрывают основы существующего мирового порядка [14]. Возникает идея многополярного мира, которую можно сформулировать как совокупность требований стран БРИКС о признании своих позиций в мире.

Объективные предпосылки реформы стали складываться с углублением глобального финансово-экономического кризиса 2008-2010 гг., который можно определить как общий кризис МФА. Реформа потребовала привлечения крупнейших развивающихся стран к участию в глобальном механизме принятия решений, нашедшем отражение в концепции глобального управления [4]. В итоге появился аналогичный G7 форум обсуждения глобальных проблем и принятия глобальных решений, расширившийся до 20 стран-участников, называемый «группой двадцати» (G20)<sup>2</sup>. Значимость G20 велика, поскольку единичное государство уже не способно контролировать международные финансовые рынки. Это объясняется тем, что мировая финансовая система за последние 30 лет стала глобальной по своему характеру и частной по форме собственности участвующих в ней субъектов [10]. С одной стороны, глобализация в сфере финансов оказывает положительное влияние на национальную экономику в долгосрочном периоде, поскольку создает условия для притока иностранного капитала и возможность продажи государственных облигаций на мировых финансовых рынках [6]. С другой стороны, степень, до которой национальные финансы можно подвергать процессам глобализации, остается малоизученным направлением в современной экономической теории<sup>3</sup>.

Главной целью реформы МФА, по утверждению В. К. Бурлачкова [3], является обеспечение стабильности и управляемости, в частности, международной валютной системы. Однако международная валютная система, граничащая с сетями

глобальных финансов, в строгом терминологическом смысле в настоящее время не существует [12]. Так, МВФ определяет эту систему лишь как совокупность официальных соглашений и договоренностей, относящихся к балансу платежей в сфере обменных курсов, официальных золотовалютных резервов и регулирования текущих платежей и капиталопотоков<sup>4</sup>. Нынешняя мировая валютная система, состоящая из блоков стран с режимами плавающих валютных курсов, все еще базируется на статусе доллара США как главенствующей международной валюты в глобальной торговле и международных резервах [11]. Такая трактовка имеет название «Второго Бреттон-Вудса» [8], которая предполагает наличие симбиотических отношений между основными эмитентами и держателями международных резервных валют [9].

Стабильность и устойчивость МФА в предлагается обеспечить с помощью трех основных подходов: радикального (кардинального), институционального и компромиссного.

#### **Радикальная реформа МФА**

Данный подход, в частности, обоснован Чжоу Сяочуанем, председателем Китайского народного банка. Он утверждает, что в сердцевине проблем МФА лежит отсутствие глобального равновесия в потоках капиталов, товаров, услуг и т. д. На основе этого тезиса им был выдвинут следующий проект реформы:

1) страны и международные организации должны усилить регулирование международных спекулятивных потоков капитала, посредством усовершенствования законодательства, увеличения транспарентности финансовых сделок и создания механизмов предупреждения кризисов;

2) необходимо создать условия для вливания накопленных сбережений в реальную экономику

<sup>2</sup> Возникновение группы стран G20 относится к встрече министров финансов и председателей центральных банков данных государств в Берлине в 1999 г. Эта группировка состояла из стран G8 (США, Японии, Франции, Великобритании, Италии, Канады и России), Австралии, 10-ти крупных стран с формирующейся рыночной экономикой (Китай, Индии, Бразилии, Индонезии, Мексики, Республики Кореи, Турции, Саудовской Аравии, Южно-Африканской Республики и Аргентины) и 11-ти стран Европейского союза как одного субъекта. Эта встреча была посвящена вопросам, связанным с переходом экономики Азиатско-Тихоокеанского региона на траекторию стабильного развития после кризиса 1997-1998 гг. G20 включает в настоящее время те же 20 стран, но уровень ее встреч теперь предполагает участие глав государств-участниц или премьер-министров. Эти 20 стран производят около 87% мирового валового продукта, и в них проживает 65% населения мира (World Trade Organization / Trade Profiles 2013). Первый саммит G20 в обновленном виде состоялся в Вашингтоне 15.11.2008 г. За ним последовала целая серия встреч на высшем уровне в Лондоне (апрель 2009 г.), Питтсбурге (сентябрь 2009 г.), Торонто (июнь 2010 г.), Сеуле (ноябрь 2010 г.), Каннах (ноябрь 2011 г.), Лос-Кабосе (июнь 2012 г.) и Санкт-Петербурге (сентябрь 2013 г.). С 2011 г. саммит G20 стал регулярно функционирующим международным институтом. Следующий саммит G20 пройдет в Брисбене (Австралии) в ноябре 2014 г., затем в Турции в 2015 г.

<sup>3</sup> По мнению некоторых экономистов, развитие рынков сложных финансовых инструментов во многих странах мира приводит к уменьшению темпов экономического роста из-за учащения финансовых кризисов (Rousseau, Wachtel, 2011. P. 276-288).

<sup>4</sup> IMF. The Fund's Mandate – An Overview. 2011. <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2010/012210a>.

развивающихся стран, которые выступают потенциальными двигателями долгосрочного развития глобальной экономики в XXI в.;

3) реформа международной валютной системы должна заключаться в отказе от доллара США как ведущей мировой валюты.

До определенной степени все пункты предложений Чжоу Сяочуаня так или иначе отражены и до определенной степени одобрены в документах G20, за исключением последнего. Несогласие США по этому вопросу делает кардинальный подход наименее вероятным вариантом реформы МФА.

### Институциональный подход к реформе МФА

Для поддержания стабильности системы международных финансовых институтов по результатам саммитов G20 был сформирован комплекс соответствующих конвенций, правил и инструментов<sup>5</sup>, образующих институциональную основу реформы МФА, которая предполагает: 1) укрепление позиций МВФ в мировой финансовой системе посредством увеличения объема предоставляемых кредитов и финансовой помощи странам-членам<sup>6</sup>; 2) пересмотр квот МВФ и голосующих прав ГВБ стран-членов; 3) определение перечня системообразующих международных финансовых институтов.

#### Квоты МВФ и ГВБ (Сеульский консенсус<sup>7</sup>)

Решения Сеульского консенсуса, которые предполагали повышение квот в МВФ для наиболее динамично развивающихся стран современной мировой экономики в пределах 6%<sup>8</sup>, полностью не были реализованы, поскольку пересмотр квот основных стран-членов МВФ и ГВБ в период 2008-2013 гг. был осуществлен лишь в незначи-

тельных пределах (см. табл. 1). Так, квота Китая в МВФ была увеличена лишь на 1%, России – на 0,5, Бразилии – 0,4, Индии – 0,5, а для ЮАР она сократилась на 0,03. Среди стран G7 квоты в МВФ уменьшили только Великобритании, Франции и Канаде. США по-прежнему обладает правом вето в МВФ.

Таблица 1 – Изменения квот в МВФ и голосующих прав ВБ основных стран-членов в 2008-2013 гг.<sup>9</sup> (в %)

Страна	Квота в МВФ			Голосующие права в ГВБ		
	2013	2008	Изменение	2013	2008	Изменение
США	17,69	17,38	+0,31	16,75	17,02	-0,27
Япония	6,56	6,23	+0,33	6,23	6,135	+0,09
Германия	6,12	6,08	+0,03	5,81	5,968	-0,16
Великобритания	4,51	5,02	-0,51	4,29	4,93	-0,64
Франция	4,51	5,02	-0,51	4,29	4,93	-0,64
Китай	4,00	2,98	+1,02	3,81	2,93	+0,88
Италия	3,31	3,30	+0,01	3,16	3,24	-0,08
Сауд. Аравия	2,93	3,26	-0,34	2,80	3,21	-0,41
Канада	2,67	2,98	-0,31	2,56	2,93	-0,36
Россия	2,5	2,78	-0,28	2,39	2,73	-0,34
Индия	2,44	1,94	+0,49	2,34	1,91	+0,42
Бразилия	1,79	1,42	+0,37	1,72	1,40	+0,32
ЮАР	0,75	0,78	-0,03	0,77	0,77	+0,00

Источник: IMF.

#### Системообразующие глобальные институты

Кроме МВФ и ГВБ в МФА выделяются 29 глобальных системообразующих финансовых<sup>10</sup> и 9 страховых институтов<sup>11</sup>. Первые представляют собой крупнейшие транснациональные банки (ТНБ) мира, которые в 2012-2013 гг. располагали

<sup>5</sup> Исполнение решений лидеров G20 по реформе МФА было возложено на специально созданный для этих целей Форум финансовой стабильности (ФФС) (Financial Stability Forum, FSF), впоследствии преобразованный в Совет финансовой стабильности (СФС) (Financial Stability Board, FSB).

<sup>6</sup> Документы G20: 1) Declaration: Summit on Financial Markets and the World Economy. 15.11.2008 <http://www.un.org/ga/president/63/commission/declarationG20.pdf>; 2) Action Plan to Implement Principles for Reform. 5.11.2008. [http://www.g20.org/Documents/g20\\_summit\\_declaration.pdf](http://www.g20.org/Documents/g20_summit_declaration.pdf); 3) The Global Plan for Recovery and Reform. 2.04.2009. <http://www.g20.org/Documents/final-communicue.pdf>.

<sup>7</sup> Под Сеульским консенсусом следует понимать согласие стран G20 об увеличении квот крупнейших развивающихся стран мира, включая страны БРИКС, в МВФ и их голосующих прав во Всемирном банке. Это соглашение было достигнуто на саммите G20 в Сеуле (Республика Корея) в 2010 г. Увеличить квоты и голосующие права стран БРИКС предполагалось за счет снижения соответствующих значений, главным образом, стран G7.

<sup>8</sup> G20 Seoul summit leaders' declaration. November 11-12, 2010. <http://online.wsj.com/public/resources/documents/G20COMMUN1110.pdf>.

<sup>9</sup> Данные за 2008 г.: IMF Qoutas. [http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2011/pdfs/quota\\_tbl.pdf](http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2011/pdfs/quota_tbl.pdf). Данные за 2014 г.: <http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/members.aspx>.

<sup>10</sup> Financial Stability Board. 2013 update of global systematically important banks (G-SIBs). 2013. P. 3. [https://www.financialstabilityboard.org/publications/r\\_131111.pdf](https://www.financialstabilityboard.org/publications/r_131111.pdf).

<sup>11</sup> Financial Stability Board. Global systematically important insurers (G-SIIs) and the policy measures that will apply to them. 2013. P. 4. [https://www.financialstabilityboard.org/publications/r\\_130718.pdf](https://www.financialstabilityboard.org/publications/r_130718.pdf).

банковскими активами в объеме около 50 трлн долл. (см. табл. 2), то есть подавляющей долей мировых банковских активов, следовательно, от них зависит стабильность мировой финансовой системы. Ведущими ТНБ по величине активов в соответствии с этой классификацией являются HSBC и JP Morgan Chase. При распределении по странам мира максимальное количество (8 институтов) приходится на США, в Великобритании и Франции расположены по 4 глобальных системообразующих финансовых института, в Японии – 3 и т.д. (см. табл. 2). Из банков стран БРИКС в этом списке представлены только 2 китайских.

Целью выявления глобальных системообразующих страховых институтов, список которых был предварительно утвержден в 2013 г., является создание механизма страхования рисков, возникающих, прежде всего, на международных финансовых рынках, а также необходимость обеспечения секьюритизации высокорисковых финансовых инструментов. Однако совокупный объем активов этих институтов, который в 2012-2013 гг. составлял в среднем около 6 трлн долл., явно недостаточен для того, чтобы обеспечить стабильность мировой финансовой системы (см. табл. 3).

Таблица 2 – Основные показатели деятельности глобальных системообразующих финансовых институтов в 2012-2013 гг. (млрд долл.)

Глобальные финансовые институты	Страна принадлежности	Валовой доход		Чистая прибыль		Активы	
		2012	2013 <sup>12</sup>	2012	2013 <sup>12</sup>	2012	2013 <sup>12</sup>
HSBC	Великобритания	82,5	40,5	15,3	11,3	2692,5	2645,3
JP Morgan Chase	США	97,0	96,6 <sup>13</sup>	21,3	17,9 <sup>13</sup>	2359,1	2415,7 <sup>13</sup>
Barclays	Великобритания	34,6	31,3	-0,4	4,6	2444,1	2303,8
BNP Paribas	Франция	52,8	26,8 <sup>14</sup>	8,9	5,0 <sup>14</sup>	2574,8	2512,7 <sup>14</sup>
Citigroup	США	69,1	76,4 <sup>13</sup>	7,5	13,9 <sup>13</sup>	1910,7	1883,3 <sup>13</sup>
Deutsche Bank	Германия	45,5	34,8	0,4	3,8	2729,7	2961,9
Bank of America	США	83,3	64,4	4,2	8,0	2209,9	2126,6
Credit Suisse	Швейцария	26,3	21,7	1,8	3,5	1016,7	984,7
Goldman Sachs	США	34,1	24,9	7,3	4,6	938,5	923,2
Group Crédit Agricole	Франция	42,1	21,3 <sup>14</sup>	-5,0	3,4 <sup>14</sup>	2710,6	2624,7 <sup>14</sup>
Mitsubishi UFJ FG	Япония	32,9	29,1	5,3	12,8	2861,8	2544,3
Morgan Stanley	США	26,1	24,6	0,07	2,8	780,9	832,2
Royal Bank of Scotland	Великобритания	29,4	25,7	-9,5	0,16	2152,2	1852,2
UBS	Швейцария	27,9	23,5	-2,4	2,4	1385,1	1154,0
Bank of China	Китай	60,0	50,0	23,8	20,5	2078,8	2233,5
Bank of New York Mellon	США	14,5	11,4	2,5	1,6	359,0	337,6
BBVA	Испания	30,2	21,3	2,3	4,2	861,0	819,7
Groupe BPCE	Франция	29,6	22,9	2,8	3,1	1549,1	1546,7
ICB of China	Китай	86,8	70,9	39,1	33,7	2875,8	3072,5
ING Bank	Нидерланды	57,5	26,6	5,3	3,6	1578,1	1527,1
Mizuho FG	Япония	32,0	34,4	8,3	10,5	2109,6	2146,8
Nordea	Норвегия	13,8	10,0	4,2	3,1	914,5	844,8
Santander	Испания	56,1	30,3	2,8	3,3	1269,6	1190,0
Société Générale	Франция	31,2	22,9	1,1	2,4	1688,4	1693,4
Standard Chartered	Великобритания	19,1	9,7 <sup>14</sup>	5,0	2,2 <sup>14</sup>	636,5	649,9 <sup>14</sup>
State Street	США	9,6	9,8 <sup>13</sup>	2,0	2,1 <sup>13</sup>	222,6	243,3 <sup>13</sup>
Sumitomo Mitsui FG	Япония	35,9	35,3	5,8	8,3	1799,1	1777,6
Unicredit Group	Италия	33,3	24,6	1,6	1,3	1251,2	1193,1
Wells Fargo	США	86,1	83,8 <sup>13</sup>	5,1	5,6 <sup>13</sup>	1387,0	1509,1 <sup>13</sup>
ИТОГО:		1279,3	1005,5	166,5	199,7	49346,9	48549,7

Источники: рассчитано автором на основании данных финансовых отчетов о деятельности ТНБ за 2012-2013 гг.

<sup>12</sup> Данные представлены по состоянию на 3-й квартал 2013 г.

<sup>13</sup> Данные представлены по состоянию на 4-й квартал 2013 г.

<sup>14</sup> Данные представлены по состоянию на 2-й квартал 2013 г.

Таблица 3 – Основные показатели деятельности глобальных системообразующих страховых институтов в 2012-2013 гг. (млрд долл.)

Институт	Страна принадлежности	Валовой доход		Чистая прибыль		Активы	
		2012	2013 <sup>15</sup>	2012	2013 <sup>15</sup>	2012	2013 <sup>15</sup>
Allianz Group	Германия	143,6	113,3	7,4	6,7	937,7	951,2
AIG	США	65,6	48,0	3,4	7,1	548,6	540,7
Assicurazioni Generali	Италия	119,5	83,4	0,5	2,4	596,3	608,2
Aviva plc	Великобритания	70,5	25,1 <sup>16</sup>	-4,9	1,3 <sup>16</sup>	517,7	523,6 <sup>16</sup>
Аха S.A.	Франция	121,6	67,5 <sup>16</sup>	5,5	3,4 <sup>16</sup>	1028,4	1028,1 <sup>16</sup>
MetLife, Inc.	США	68,1	16,9	1,2	0,9	836,8	822,6
Ping An	Китай	55,6	45,0	4,4	4,1	466,3	532,6
Prudential Financial	США	84,8	34,3	0,5	-0,2	709,3	654,2
Prudential plc	Великобритания	90,8	36,6 <sup>16</sup>	3,6	0,6 <sup>16</sup>	508,7	534,3 <sup>16</sup>
ИТОГО:		820,1	470,1	21,6	26,3	6149,8	6195,5

Источники: рассчитано автором на основании данных финансовых отчетов о деятельности страховых компаний за 2012-2013 гг.

#### Оценка деятельности МВФ в период 2008-2013 гг.

Реформа МФА на саммитах G20 ограничивалась укреплением системы уже существующих международных финансовых институтов, в частности, посредством увеличения объема средств МВФ сначала до 1,1 трлн долл. в 2009 г., затем до 1,66 трлн долл. в 2013 г. Последний раз средства МВФ должны были увеличить на 461 млрд долл. в 2013 г.<sup>17</sup> Однако в действительности увеличение объема кредитования было осуществлено лишь на 161 млрд долл. (см. табл. 4). Эта сумма была предоставлена Японией, Данией, Норвегией, Швецией, Швейцарией, Польшей, Австралией, Республикой Кореей, Сингапуром и Великобританией в апреле 2012 г. И по состоянию на январь 2014 г. новых соглашений между МВФ и другими странами G20 о выделении ему дополнительных средств не заключалось. Это означает, что половина стран G20, включая БРИКС, негласно не поддерживает проводимую в настоящее время реформу МФА, несмотря на декларируемые на саммитах цели.

В интегральном представлении роль МВФ в современной мировой финансовой системе во время глобального кризиса и после него осуществлялось по традиционной схеме предостав-

ления кредитов, которая детально отражена в табл. 4.

Согласно задачам, поставленным на первоначальных саммитах G20, из объема средств МВФ 850 млрд долл. предполагалось выделить только на поддержку экономического роста в развивающихся странах для финансирования антициклической политики государства, рекапитализации банков, инфраструктурных проектов, дефицита платежного баланса и т.д. Эта цель, однако, выполнена не была, поскольку объем предоставленных МВФ кредитов развивающимся странам в период 2008-2013 гг. составил лишь 226,3 млрд долл. В свою очередь, развитым странам было выдано почти 326 млрд долл., не считая двусторонних соглашений между МВФ и центральными банками развитых стран, величина которых в рассматриваемый промежуток времени превысила 552 млрд долл. (см. табл. 5). Также следует отметить, что в рамках помощи МВФ только развивающимся странам в отдельные годы кредиты предоставлялись избирательно. Например, Мексика в 2010 и 2012 гг. получила 64 и 89% соответственно всех кредитов развивающимся странам. В эти же годы Мексика лидирует по величине предоставленных кредитов МВФ всем странам мира – 33 и 61% соответственно. В 2008 г. Пакистану было выделено около 78% всех кредитов МВФ среди развиваю-

<sup>15</sup> Данные представлены по состоянию на 3-й квартал 2013 г.

<sup>16</sup> Данные представлены по состоянию на 2-й квартал 2013 г.

<sup>17</sup> G20 Saint Petersburg Leaders' Declaration. September 2013. P. 14. [https://www.g20.org/sites/default/files/g20\\_resources/library/Saint\\_Petersburg\\_Declaration\\_ENG.pdf](https://www.g20.org/sites/default/files/g20_resources/library/Saint_Petersburg_Declaration_ENG.pdf).

Таблица 4 – Инструменты МВФ по типам и объемам в 2008-2013 гг. (млрд долл.)

Тип кредита (кредитного инструмента) и другие операции МВФ	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Традиционные соглашения о финансовой помощи (standby arrangements)	29,8	46,2	62,2	4,6	2,7	4,4
Кредиты для предотвращения внезапных внешних потрясений (exogenous shocks facility)	0,6	0,5	–	–	–	–
Гибкие кредитные линии (flexible credit lines, или extended credit facility)	–	10,5	82,8	72,2	110,9	14,8
Быстрая финансовая помощь (rapid credit facility)	–	–	0,034	–	–	0,015
Кредиты для сокращения бедности и стимулирования роста (poverty reduction and growth facility, PRGF)	0,4	1,3	–	–	–	–
Списание долгов	–	1,2	21,5	–	6,3	–
Двусторонние кредитные соглашения между МВФ и центральными банками	–	180,5	16,7	10,8	–	–
Ноты МВФ	–	60,0	20,0	–	–	–
Новые соглашения о заимствовании (new arrangements to borrow)	–	100,0	–	–	–	–
Эмиссия СДР	–	250,0	–	–	–	–
Превентивная линия ликвидных средств (precautionary liquidity line)	–	–	–	0,6	6,4	–
Дополнительные средства для МВФ	–	–	–	–	161,0	–

Источник: IMF's Press Releases, 2008-2014.

Таблица 5 – Показатели деятельности МВФ в 2008-2013 гг.

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Предел кредитования МВФ, трлн долл.	0,75	1,1	1,1	1,1	1,26	1,26
Сумма предоставленных в долл. США кредитов, млрд долл.	11,9	36,3	75,3	37,6	82,3	15,2
Сумма предоставленных в евро кредитов, млрд евро	91,5	15,7	52,5	29,5	28,5	3,0
Общая сумма выданных кредитов МВФ, млрд долл.	133,5	57,2	145,2	76,8	120,2	19,2
Доля выданных кредитов за каждый год в общем объеме помощи МВФ за 2008-2013 гг., %	23,1	10,0	25,1	13,3	20,8	3,3
Доля развивающихся стран в общем объеме выданных кредитов, млрд долл.	9,8	36,1	75,4	7,6	82,3	15,2
Доля развитых стран в общем объеме выданных кредитов, млрд долл.	123,7	21,1	69,8	69,2	38,0	4,0
Заклученные в евро двусторонние кредитные соглашения между МВФ и центральными банками, млрд евро	–	38,3	12,5	8,1	–	–
Заклученные в долл. США двусторонние кредитные соглашения между МВФ и центральными банками, млрд долл.	–	129,5	–	–	–	–
Общая сумма двусторонних кредитных соглашений между МВФ и центральными банками, млрд долл.	–	180,5	16,7	10,8	–	–
Ноты МВФ (общая сумма эмиссии), млрд долл.	–	60,0	20,0	–	–	–

Источник: рассчитано автором на основе первичной информации МВФ (IMF's Press Releases, 2008–2014).

щихся стран и 5,7% в ряде всех государств мира (см. табл. 6).

Таблица 6 – Доля отдельных стран мира в совокупной величине предоставленных МВФ кредитов за год в период 2008-2013 гг. (%)

Страна	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Мексика	–	–	33,1	–	60,7	–
Португалия	–	–	–	45,0	–	–
Польша	–	–	–	39,0	–	–
Румыния	–	34,3	–	–	–	–
Пакистан	5,7	8,6	–	–	–	34,6
Греция	–	–	27,5	–	31,0	–
Колумбия	–	18,3	2,4	8,1	–	30,4
Ирландия	–	–	20,6	–	–	–
Украина	–	–	10,4	–	–	–

Источник: рассчитано автором на основе первичной информации МВФ (IMF's Press Releases, 2008-2014).

Согласно агрегированным показателям деятельности МВФ в 2008-2013 гг., приведенным в табл. 5, складывается впечатление, что он в этот период не закладывал предпосылки выхода мировой экономики из глобального финансового кризиса, а осуществлял финансовую поддержку группе избранных стран мира, следуя традиционной практике кредитования в соответствии с квотами. Разница в этом отношении заключается лишь в том, что в отдельные годы осуществлялась ротация стран по приоритету помощи. Так, в 2008 г. этим приоритетом был Пакистан (см. выше), в 2009 г. – Румыния, которой МВФ предоставил 34,3% всех выданных за год кредитов, в 2010 и 2012 гг. – Мексика и Греция, получившая 27,5 и 31% общемировых кредитов от МВФ в данные два года, в 2011 г. – Польша и Португалия с долями 39 и 45% соответственно; в 2013 г. – Пакистан и Колумбия, для которых сопоставимые показатели составляют 34,6 и 30,4% соответственно (см. табл. 6). Мексика по величине предоставленных МВФ кредитов в 2008-2013 гг. являлась самой кредитуемой страной в мире: она получила 121 млрд долл., или 22% всех выделенных в этот же период кредитов МВФ. Греция, которая относится к группе самых кризисных стран мира, по этому показателю стоит на 2-м месте с 14% предоставленных кредитов (см. табл. 4 и 6).

Новые инструменты кредитования, разработанные для повышения эффективности работы МВФ, например кредиты для предотвращения внезапных внешних потрясений (exogenous shocks facility), быстрая финансовая помощь (rapid credit facility), обновленный вариант кре-

дитов для сокращения бедности и стимулирования роста в наименее развитых странах мировой экономики (poverty reduction and growth facility), а также превентивная линия ликвидных средств (precautionary liquidity line), занимают ничтожное положение по сравнению с традиционными механизмами финансовой помощи, а именно: их величина в период 2008-2013 гг. составила 9,8 млрд долл. Кроме того, указанные инструменты малы не только по объему, но и носят точечный характер, то есть территориально ограничены индивидуальными странами. Так, из этих 9,8 млрд долл. 68% были предоставлены Марокко в августе 2012 г. В этом отношении более действенным механизмом помощи МВФ было списание долгов, которое в целом в период 2008-2013 гг. определяется суммой в 29 млрд долл. (см. табл. 4).

Другие новые инструменты: ноты МВФ, новые соглашения о заимствовании или двусторонние соглашения между МВФ и центральными банками развитых стран – применялись с целью аккумуляции финансовых ресурсов и укрепления основ существующей системы, поскольку объем таких привлекаемых средств больше, чем величина предоставляемых МВФ кредитов. На них вместе со старыми методами привлечения финансовых средств (эмиссией СДР, дополнительными вкладами отдельных государств, продажей резервов монетарного золота) приходится 63,4% объема ресурсов МВФ, или 800 млрд долл. Ноты МВФ среди всех стран-членов были приобретены только Бразилией, Россией, Индией и Китаем, причем первые три выделили для этой цели по 10 млрд долл., а Китай – 50 млрд долл. (см. табл. 4 и 5).

#### Компромиссная трактовка реформы МФА

В декларациях саммитов G20 в 2008-2013 гг. работа международных финансовых институтов в период глобального кризиса и после него была признана удовлетворительной, следовательно, по внешней видимости нет необходимости в радикальных реформах системы МВФ и ГВБ. Однако между политическими решениями на глобальном уровне и мнениями ученых по рассматриваемому вопросу на уровне теории и практики возникает неразрешимое противоречие. С одной стороны, по итогам 8-ми саммитов 20-ти крупнейших стран мира их лидеры фактически приостановили процесс создания новой МФА и укрепили основы существующей. С другой стороны, в рамках большого количества исследований в области международных финансов, проведенных учеными из многих стран мира, очевидным является то, что фундаментальные основы мироустройства, заложенные после второй мировой войны, предполагавшие либерализацию торгов-

ли, установление фиксированных обменных курсов валют, интенсивное развитие национальных финансовых систем и наличие централизованной структуры финансовой помощи, более не соответствуют реалиям современной мировой экономики. Последняя основана теперь на открытой торговле, плавающих режимах валютных курсов, развитии системы глобальных финансов, их отрыве от реальной экономики и децентрализованной структуре международных кредитных отношений и международной ликвидности.

Ввиду наличия таких противоречий относительно роли развитых и развивающихся стран и их права участвовать в процессе принятия глобальных политических и экономических решений можно предложить более гибкий подход к реформе МФА, а именно:

1. Группе G20 следует более активно сотрудничать с МВФ в направлении увеличения прозрачности деятельности на международных финансовых рынках и отчетности их участников. Посредством углубленного сотрудничества этих институтов государственной власти и международной финансовой системы можно будет достичь соглашения по определению основных направлений реформы МФА, ее принципов, целей, кратко-, средне- и долгосрочных задач и ответственности национальных правительств.

2. Достижение такого соглашения возможно при выполнении следующих условий:

1) повышение уровня доверия стран мира к политике МВФ по следующим направлениям:

а) для поддержания стабильности обменных курсов ключевых валют МВФ необходимо усилить контроль деятельности центральных банков системообразующих стран-членов, что позволит управлять валютной политикой, устанавливать пределы колебания валютных курсов и вводить санкции за нарушение общепринятых правил;

б) в целом, это означает укрепление международного финансового контроля в процессе эмиссии международных резервных валют и трансграничного перемещения капитала. Для реализации данной цели, в частности, МВФ потребуется усовершенствовать систему контроля операций по текущему счету сделок с капиталом на уровне отдельных стран;

2) развитие СДР<sup>18</sup> в качестве мировой резервной валюты: как параллельная резервная валюта СДР может выполнять функции резервного актива и инструмента международных расчетов. Эффективным методом проведения реформы

МВФ в таком виде первоначально было бы более широкое использование СДР в международных расчетах с постепенной заменой доллара США как главной международной резервной валюты. В долгосрочном периоде итогом реформы МВФ должно стать использование СДР не только в международных сделках, но и на национальных валютных рынках, с последующим превращением их в международную резервную валюту. Однако при реформе МВФ и механизма СДР следует придерживаться принципа градуализма, чтобы избежать сильных потрясений для международной финансовой системы;

3) диверсификация однополярной международной валютной системы посредством ее постепенного превращения в многополярную. В такой диверсифицированной системе доллар США продолжит выполнять важную роль в долгосрочном периоде, тогда как на другие валюты, включая евро, фунт стерлингов, йену, юань, будет возложена функция дополнительных международных резервных расчетных единиц.

Реформа МВФ также предполагает оптимизацию долговых проблем в ряде развитых стран и контроль эмиссии основных международных резервных валют. Этим странам следует постепенно завершить политику чрезмерно низких процентных ставок, поскольку она оказывает дестабилизирующее воздействие на международное движение капиталов и платежный баланс многих стран мира.

В дальнейшем при реализации реформы МФА необходимо заложить основы для перехода к новой системе международных резервных валют. Это можно осуществить посредством пересмотра механизма эмиссии и распределения СДР. Новый механизм выпуска и распределения СДР должен быть приведен в соответствие со спросом на международных финансовых рынках, для чего МВФ будет покупать на СДР определенные финансовые активы, например, государственные облигации стран-членов. В свою очередь, последние, получив СДР, смогут использовать их для участия в международной торговле и международном движении капитала. Однако такую эмиссию следует осуществлять в жестких рамках. И в целом подобная реформа позволит МВФ проводить операции с государственными облигациями на открытом рынке на правах мирового центрального банка.

Сбалансированность международной финансовой системы может быть достигнута толь-

<sup>18</sup> СДР (СПЗ) – специальные права заимствования (англ. special drawing rights). Первоначально валюта СДР выполняла роль международного клирингового инструмента, механизма установления цен на биржевые товары и другие активы, а также международного резервного актива.

ко в результате установления соответствия веса отдельных стран мира в мировой экономике и роли их национальных валют в международных расчетах. В современной мировой экономике включение валют крупнейших развивающихся стран в корзину СДР становится императивом для реформы МВФ и механизма распределения СДР между странами-членами, поскольку нынешняя практика предоставления кредитов в системе МВФ не удовлетворяет потребностям многих стран-членов. Это означает, что для достижения баланса между использованием доллара США, евро и валют других ведущих стран мира необходима интернационализация, например, юаня. В последние годы юань все активнее используется в глобальной торговле, и в результате интернационализации эта валюта может быть включена в корзину СДР к 2015 г., то есть к моменту следующего очередного пересмотра МВФ состава валют корзины СДР<sup>19</sup>.

Чтобы в современных условиях укрепить свои позиции в международной финансовой системе и повысить к себе доверие с стороны стран-членов, МВФ следует активнее участвовать в контроле уровня стабильности национальных валют стран-членов. Стабильность можно обеспечить с помощью четырех механизмов. Во-первых, в случае девальвации международной резервной валюты МВФ должен принудить страну-эмитента стабилизировать ее курс. Во-вторых, следует создать механизм рыночной конкуренции международных резервных валют. Создание диверсифицированной системы, в которой несколько ведущих валют выполняют функцию международной резервной, можно осуществить гораздо быстрее, чем превращать СДР в наднациональную международную резервную валюту, что является более долгосрочной целью. Чтобы второй механизм эффективно работал, необходим дополнительный инструмент антикризисной политики МВФ. Как показано в табл. 4, во время глобального финансового кризиса МВФ предоставлял финансовую помощь многим странам мира. Однако в большинстве случаев он действовал медленно и зачастую усугублял ситуацию в отдельных странах. Это означает, что МВФ должен увеличить эффективность своей деятельности, предоставляя финансовую поддержку странам в случае недостатка ликвидных средств, в том числе с использованием активов, выраженных в СДР.

Завершающий механизм представляет собой платформу сотрудничества МВФ и Банка международных расчетов<sup>20</sup>. Эти международные финансовые институты сосуществуют по многим историческим и практическим причинам, однако их сотрудничество можно развивать, например, посредством децентрализации рисков и поддержания глобальной финансовой стабильности. Возвращаясь к реформе СДР, это означает, что депонирование этой международной, наднациональной валюты в Банке международных расчетов, а не в МВФ, привело бы к децентрализации финансовых рисков. Создание международной системы предупреждения финансовых рисков в рамках системы Банка международных расчетов повысило бы возможности их минимизации посредством обеспечения прозрачности соответствующей финансовой информации и предоставления ее в пользование МВФ и другим международным финансовым институтам.

Одновременно с реформой МВФ необходима реформа Группы Всемирного банка (ГВБ)<sup>21</sup>. Эффективность работы ГВБ можно повышать в области стимулирования инвестиций в производство товаров и услуг в развивающихся странах. Так же, как и МВФ, ГВБ следует активнее участвовать в обеспечении стабильности международной финансовой системы. Для этого можно расширить соответствующие полномочия Комитета развития ГВБ с целью минимизации финансовых рисков и увеличения финансовой помощи странам, охваченным кризисными явлениями, источник возникновения которых находится за их пределами, то есть на региональном и глобальном уровнях.

\*\*\*

Проанализировав деятельность МВФ и форума G20, можно сделать вывод, что реформа МФА будет осуществляться посредством укрепления основ существующей системы международных финансовых институтов во главе МВФ и ГВБ, а не кардинальных преобразований. Из всех идей, предложенных ими, наиболее практическое значение приобретают списки глобальных системообразующих предприятий. Однако что касается списка именно страховых компаний, то в него необходимо включить, возможно, взаимные фонды, хеджевые фонды и государственные инвестиционные фонды не только из развитых стран, но и БРИКС, а также обязать их пройти ревизию на

<sup>19</sup> Подробнее о перспективах интернационализации юаня и включении его в состав корзины СДР см.: (Авдокушин, Коваленко, 2012. С. 43-49) и (Жариков, 2013. С. 32-38).

<sup>20</sup> Деятельность Банка международных расчетов сосредоточена на реализации кредитных и финансовых сделок между центральными банками стран-членов и конвертации международных резервных валют.

<sup>21</sup> Главная функция ГВБ – содействие экономического развития в развивающихся странах.

предмет рискованности осуществляемых ими сделок и обеспечить прозрачность финансовой информации. Вопрос же о создании новой МФА отходит на второй план. Страны БРИКС пытаются создать альтернативные подходы к реформе МФА, поскольку они подвергают сомнению эффективность деятельности международных финансовых институтов. Если страны G20 не примут решения о более глубокой, компромиссной реформе действующей мировой финансовой системы, повторение кризисов по образцу прошлых лет будет явлением неизбежным. Фундаментальная нестабильность финансовой и кредитно-денежной систем развитых и развивающихся стран будет постоянно провоцировать распространение и углубление кризисных явлений в глобальной экономике.

### Список литературы

1. Авдокушин, Е. Ф., Жариков, М. В. Страны БРИКС в современной мировой экономике. – М.: Магистр ИНФРА-М, 2013.
2. Авдокушин, Е. Ф., Коваленко, В. Н. Перспективы интернационализации китайского юаня: может ли юань стать мировой валютой? // Вопросы новой экономики. – 2012. – № 2. – С. 43-49.
3. Бурлачков, В. К. Реформа мировой валютной системы и применение экономического инварианта // Вопросы экономики. – 2012. – № 1. – С. 151.
4. Григорьев, Л. М., Курдин, А. А. Механизмы глобального регулирования: экономический анализ // Вопросы экономики. – 2013. – № 7. – С. 11-13.
5. Жариков, М. В. Юанизация китайских активов за рубежом // Азия и Африка сегодня. – 2013. – № 10. – С. 32-38.
6. Arner, D. W. Financial Stability, Economic Growth, and the Role of Law. – N.Y.: Cambridge University Press, 2007. – P. 46-49.
7. Brooke, B., Friedman, F. The G20 Cannes Summit. 2011. Overview. Ernst & Young. P. 3. [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/G20\\_Cannes-Summit\\_dominated\\_by\\_sovereign\\_debt\\_risk\\_and\\_future\\_of\\_Eurozone/\\$FILE/G20%20Cannes%20Overview%20FINAL.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/G20_Cannes-Summit_dominated_by_sovereign_debt_risk_and_future_of_Eurozone/$FILE/G20%20Cannes%20Overview%20FINAL.pdf).
8. Dooley, M. P., Folkerts-Landau, D., Garber, P. M. Bretton Woods II Still Defines the International Monetary System // Pacific Economic Review. – 2009. – Vol. 14(3). – P. 297-311.
9. Dorrucchi, E., McKay, J. The international monetary system after the financial crisis // European Central Bank Occasional Paper Series. – 2011. – No 123. – P. 10.
10. Germain, R. Financial order and world politics: crisis, change and continuity // International Affairs. – 2009. – No 85(4). – P. 675.
11. Helleiner, E., Kirshner, J. Enduring Top Currency, Fragile Negotiated Currency: Politics and the Dollar's International Role / N. Y.: Cornell University Press, 2009. – P. 86.
12. Mateos, L., Duttagupta, R., Goya, R. The Debate on the international Monetary System. IMF. Staff Position Note. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2009/spn0926.pdf>.
13. Rousseau, P. L., Wachtel, P. What is happening to the impact of financial deepening on economic growth? // Economic Inquiry. – 2011. – No 49(1). – P. 276-288.
14. Subacchi, P. New power centres and new power brokers: are they shaping a new economic order? // International Affairs. – 2008. – No 84(3). – P. 485-498.

# Оценка качества управления региональными финансами в Российской Федерации

**С. В. Счастливцев,**

начальник организационного управления аппарата  
Законодательного собрания Кировской области

г. Киров

E-mail: ssv1363@yandex.ru

## Quality Evaluation of the Regional Finance Management in the Russian Federation

**S. V. Shchastlivtsev**

В статье проводится анализ данных оценки качества управления финансами регионов РФ за период 2009-2012 гг. Предлагаются факторы, которые необходимо учитывать при совершенствовании показателей для оценки качества управления региональными финансами. Автор считает наиболее объективным подход к оценке качества управления общественными финансами на основе эффективности (экономности и результативности) и целевого использования бюджетных средств.

*Ключевые слова: бюджетная реформа, эффективность использования бюджетных средств, показатели качества управления общественными (государственными и муниципальными) финансами, мониторинг и оценка качества управления региональными финансами.*

The article analyzes the quality assessment of financial management in regions of the Russian Federation during 2009 – 2012. Factors which need to be taken into account at improvement of indicators for quality assessment of regional finance management are offered. The author considers as the most objective approach to quality assessment of public finance management on the basis of efficiency (economy and productivity) and target use of budgetary funds.

*Key words: budgetary reform, efficiency of use of budgetary funds, indicators of quality of management public (state and municipal) finance, monitoring and assessment of quality of regional finance management.*

Основной целью бюджетной реформы, проводимой в РФ, является улучшение качества государственных услуг, оказываемых населению путем повышения эффективности бюджетных расходов. Цель определила приоритетную задачу бюджетной реформы – создание условий и предпосылок для максимально эффективного и качественного управления общественными (государственными и муниципальными) финансами.

В связи с актуализацией задачи повышения эффективности управления общественными финансами и на основе анализа экономической литературы можно сделать вывод, что качество управления государственными и муниципальными финансами относится к разряду наиболее проблемных и малоисследованных областей научного познания.

Качество управления общественными финансами может определяться мерой, в которой оно направляет общественные финансы на достижение социально-экономических целей в соответствии с потребностями общества и экономики. Задача повышения качества управления общественными финансами актуализирует и оценку качества, формирование ее методических основ.

Задача по созданию стимулов для повышения качества управления финансами на региональном и местном уровнях, включая создание системы мониторинга и оценки, была поставлена Президентом РФ в Бюджетном послании Федеральному собранию «О бюджетной политике в 2010-2012 годах». Эта же задача была определена Концепцией межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах РФ и муниципальных образованиях до 2013 года

(распоряжение Правительства РФ от 8 августа 2009 г. № 1123-р). Правительство РФ, отвечая за предоставление определенных общественных услуг, должно контролировать качество управления региональными и местными финансами.

Для создания стимулов субъектам РФ к внедрению передовых технологий управления бюджетным процессом, повышению эффективности использования бюджетных средств, а также усовершенствования порядка оценки Минфином России был принят приказ от 03.12.2010 г. № 552 «О порядке осуществления мониторинга и оценки качества управления региональными финансами» (далее – Порядок), направленный на решение семи задач:

- повышение качества бюджетного планирования в субъектах РФ;
- повышение качества исполнения бюджета регионов;
- оценка качества проводимой долговой политики на региональном уровне;
- анализ и выявление лучших механизмов финансовых взаимоотношений субъектов РФ и муниципальных образований;
- повышение качества управления государственной собственностью и оказание государственных услуг;
- повышение прозрачности бюджетного процесса в субъектах РФ;
- выявление нарушений бюджетного законодательства при осуществлении бюджетного процесса.

В июле 2013 г. в Порядок внесены изменения, учитывающие требования по внедрению новых программно-целевых инструментов бюджетирования, ориентированного на результат, утвержденные приказом Минфина РФ от 18.07.2013 г. № 189.

На основании комплексной оценки качества формируется рейтинг регионов, а субъекту РФ присваивается одна из трех степеней качества управления региональными финансами. Прозрачность оценки обеспечивается размещением результатов на официальном сайте Минфина России. Во все субъекты РФ направляются письма с результатами проведенной оценки, а в регионы, которым присвоены II и III степени, направляется информация о мерах, которые необходимо принять для повышения качества управления финансами.

Результаты этой работы, проведенной по итогам 2009-2012 гг., размещены на официальном сайте Министерства финансов РФ [9].

Ежегодное проведение оценки позволяет не только фиксировать фактическое положение дел в регионах, но и отслеживать динамику из-

менений в финансовой сфере. Результаты проведенного автором анализа данных мониторинга за 4 года показывают общую тенденцию сокращения дифференциации регионов по качеству управления. Так, количество регионов, в которых качество управления региональными финансами находится на низком уровне, с 21 в 2009 г. сократилось до 6 в 2012 г. Количество субъектов с надлежащим качеством увеличилось с 38 в 2009 г. до 54 в 2012 г.

В то же время количество регионов с высоким качеством управления региональными финансами не растет: по итогам за 2012 г. 23 регионам присвоена I (высокая) степень качества управления региональными финансами (в 2009 г., 2010 г. и 2011 г. – 24, 23 и 23 регионам). Более того, если в течение 2009-2011 гг. 11 регионов управляли региональными финансами на высоком уровне (Владимирская, Воронежская, Калининградская, Липецкая, Омская, Оренбургская, Челябинская и Ярославская области, Ямало-Ненецкий автономный округ, Краснодарский и Пермский края), то число регионов с высшей оценкой в течение 4 лет снизилось до 7: Владимирская, Калининградская, Липецкая, Омская, Челябинская области, Ямало-Ненецкий автономный округ и Пермский край.

Анализ свидетельствует, что, несмотря на положительную динамику роста качества управления региональными финансами, существуют проблемы общероссийского характера. Среди последних выделяем следующие:

1. Несмотря на наметившуюся в 2009-2011 гг. в целом по стране (2009 г. – 14, 2010 г. – 12, 2011 г. – 11) тенденцию к снижению количества регионов, допускающих нарушения бюджетного законодательства, в 2012 г. число нарушений возросло до 17. В рамках действующей методики оценки данные регионы не могут получить 1 степень качества управления региональными финансами. Обращает на себя внимание тот факт, что в числе 54 субъектов РФ с надлежащим качеством управления 12 не смогли соблюсти требования Бюджетного кодекса РФ в 2012 г. По мнению ряда экспертов, регионы, допустившие подобные нарушения, не должны получать оценку о надлежащем качестве управления.

2. Среди показателей, характеризующих соблюдение субъектами РФ требований бюджетного законодательства, обращает на себя внимание индикатор объема заимствований региона в 2012 г. к сумме, направляемой на финансирование дефицита бюджета и (или) погашение долговых обязательств бюджета субъекта (показатель Доп 1). При его предельном значении  $\leq 1,00$  количество регионов с показателем = 1,00 составило 6, и уже у 30 субъектов индикатор превысил 0,90.

3. В 22 регионах допущен дефицит бюджета, а в 7 из них показатель превысил установленный Бюджетным кодексом РФ норматив (показатель Доп 6).

4. Учитывая, что в качестве одного из инструментов повышения эффективности бюджетных расходов как составной части эффективности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления принят программно-целевой принцип организации их деятельности, а осуществляемые расходы должны соответствовать долгосрочным целям социально-экономического развития и индикаторам их достижения, регионам предлагалось активизировать работу в данном направлении [7].

Однако в 2012 г. в субъектах сохранился недостаточно высокий объем расходов бюджетов, формируемых в рамках целевых программ (показатель У 11), который в среднем по стране составляет 47% (в 2009, 2010 и 2011 гг. – 27, 36 и 39%), всего у 38 регионов доля программных расходов бюджета составила 50% и более [2].

В бюджетах на 2014 г. 53 субъектов РФ (из 83) доля расходов бюджета на реализацию государственных программ составляет более 85% от общей суммы расходов бюджета. В то же время в бюджетах 7 субъектов РФ доля расходов на реализацию государственных программ составляет менее 25%. А в бюджетах 5 субъектов РФ: Санкт-Петербурге, Алтайском и Забайкальском краях, Костромской и Тюменской областях – расходы на реализацию государственных программ не предусмотрены [6].

5. Только в 16 субъектах 100% государственных учреждений выполнили государственное задание на 100% (в общем количестве госучреждений региона, которым установлены государственные задания (показатель У 52)), еще в 32 субъектах РФ количество таких учреждений составило более 90%.

6. Существенно выросла – до 43% к объемам собственных доходов в 2012 г. (показатель У 35) – средняя долговая нагрузка региональных бюджетов (23% в 2011 г., 22% в 2010 г., 19% в 2009 г.). По состоянию на 1 января 2012 г. соотношение объема государственного и муниципального долга к собственным доходам превышало 50% в 15 субъектах РФ, по итогам 2012 г. – уже в 26 регионах.

Растущий уровень долговой нагрузки является серьезным риском, оказывая существенное влияние на исполнение региональных и местных бюджетов. Учитывая, что в качестве одного из направлений долговой политики РФ на 2012-2014 гг. определено сокращение объемов бюджетных кредитов, предоставляемых из федерального бюджета, и переход к рыночному привлечению

заемных ресурсов, ситуация в сфере государственного долга субъектов РФ требует к себе повышенного внимания в предстоящем периоде. По данным Минрегиона России, по состоянию на 1 января 2014 г. общий объем государственного и муниципального долга субъектов РФ составил 2 022,3 млрд. рублей, что соответствует 3% валового внутреннего продукта страны. Отношение данного объема к собственным доходам консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации составило 25,6% [1].

7. Практически не снижается объем просроченной кредиторской задолженности субъектов с учетом его государственных учреждений (показатель У 22), который составляет 0,16% расходов бюджетов субъектов РФ (в 2010 г. 0,4%, в 2011 г. 0,15%). Просроченная кредиторская задолженность по выплате заработной платы и пособий по социальной помощи населению за счет средств бюджета субъекта (показатель У 23) имеется в двух регионах (в 2011 г. – отсутствовала).

8. В 22 регионах допущен прирост расходов бюджета, не обеспеченных соответствующим приростом доходов бюджета субъекта (показатель У 24).

9. Отклонение в размере более 100% от объема расходов бюджета в 4 квартале 2012 г. от среднего объема расходов за 1-3 кварталы (показатель У 27) допущено в 78 субъектах, из которых 21 – в размере более 150%.

10. Во многих субъектах РФ не приняты нормативные правовые акты (далее – НПА) и не осуществляется:

- утверждение на срок не менее 3 лет перечня расходных обязательств муниципальных образований (показатель У 48), в целях софинансирования которых предоставляются субсидии из бюджета субъекта РФ, с установленными целевыми показателями результативности предоставления субсидий и их значениями (74 региона);

- оценка качества финансового менеджмента (показатель У 25) главных распорядителей средств бюджета (далее – ГРБС) и формирование их ежегодного рейтинга (15 субъектов в 2012 г., в 2011 г. было 23 субъекта).

11. Пока еще только в 23 регионах доля руководителей органов исполнительной власти и руководителей государственных учреждений субъекта РФ, ГРБС и РБС бюджета субъекта РФ, для которых оплата труда определяется с учетом результатов их профессиональной деятельности (показатель У 51), составляет 100%.

12. Незначительное число – 11 – составляют регионы, в которых доля целевых межбюджетных трансфертов (далее – МБТ), предоставленных местным бюджетам в 2012 г., распределенных за-

коном о бюджете субъекта РФ, в общем объеме предоставленных целевых МБТ (показатель U 47) составляет 100%. Еще в 21 субъекте эта доля превысила 90%.

В качестве положительных моментов в управлении региональными финансами, выявленных с учетом данных оценки по итогам 2012 г., полагаем выделить следующие:

1. Медленно, но повышается точность прогнозирования доходов бюджетов субъектов РФ (показатель U 13). Так, в 2012 г. уже в 19 регионах отклонение фактических доходов от первоначально утвержденного уровня составило менее 2% (2009 г. – 6, 2010 г. – 4, 2011 – 9 субъектов).

2. В 2012 г. произошло дальнейшее снижение количества субъектов РФ, которые продолжают практику утверждения и реализации законов о бюджете на один год (показатель U 12). По сравнению с 2011 г. их количество снизилось на 7 и составило 8 регионов, что способствует проведению на территории РФ предсказуемой и ответственной бюджетной политики.

3. 81 регион осуществляет размещение на официальных сайтах органов государственной власти информации о целевых программах и фактических результатах их реализации, а также о соответствии целей и задач этих программ стратегии либо программе социально-экономического развития субъекта РФ (показатель U 62).

4. Существенно продвинулось направление по предоставлению государственных услуг в электронном виде. Уже в 78 регионах (в 2009, 2010 и 2011 гг. – в 5, 37 и 61) действуют Интернет-порталы оказания государственных услуг субъекта РФ (показатель U 55).

5. В 55 субъектах доля бюджетных расходов на финансовое обеспечение оказания бюджетными и автономными учреждениями государственных услуг, рассчитанных исходя из нормативов финансовых затрат (показатель U 58), составила 100%, еще в 10 регионах – более 90%, в 7 – более 80%.

6. В 80 регионах приняты нормативные правовые акты (НПА), устанавливающие стандарты предоставления государственных услуг (показатель U 57), и в 82 субъектах приняты НПА, устанавливающие нормативы финансовых затрат на предоставление государственных услуг в сферах образования, социального обеспечения, здравоохранения, культуры, физкультуры и спорта (показатель U 510).

7. В 72 регионах проводится изучение мнения населения о качестве оказания государственных услуг (показатель U 68) в соответствии с установленным порядком. В то же время в 2011 г. таких субъектов было 74.

8. В 77 субъектах РФ проводится мониторинг и оценка качества управления бюджетным процессом (показатель U 41) в муниципальных образованиях (в 2009 г. – в 61 регионе), а в 79 регионах проводится и мониторинг соблюдения муниципальными образованияами требований бюджетного законодательства (показатель U 46).

Таким образом, проведенный анализ итогов оценки качества управления финансами регионов РФ позволяет сделать вывод, что действующий порядок оценки в целом позволяет повышать качество организации бюджетного процесса в регионах с учетом заданных направлений развития бюджетной системы, причем на основе соревновательного механизма, т. е. без использования средств федерального бюджета.

Приведенный выше вывод также подтверждается О. И. Тишутинной, которая утверждает, что «в целях обеспечения единой траектории бюджетной реформы для субъектов РФ и муниципальных образований мерами, направленными на активизацию деятельности публично-правовых образований, являются мониторинг и формирование рейтингов по качеству управления общественными финансами» [8].

Выводы основаны на том, что базовый перечень принципов (компонентов) эффективного и ответственного управления общественными финансами включает эффективный финансовый контроль, отчетность и мониторинг. Принципы следует рассматривать в рамках единой системы управления общественными финансами, требующей постоянного развития и адаптации к меняющимся условиям и возникающим новым задачам. Соответственно, организация эффективного мониторинга «прежде всего, предполагает ... регулярное проведение анализа и оценки качества финансового менеджмента с поддержкой мер по его повышению» [5].

Минфином РФ предусматривается дальнейшее «усиление ответственности регионов за неэффективную бюджетную политику... В этой связи важным элементом межбюджетных отношений продолжает оставаться мониторинг качества управления региональными финансами» [3].

Таким образом, в настоящее время остается актуальной проблема продолжения работы по формированию системы показателей для оценки качества управления субнациональными финансами в целях информирования широкого круга заинтересованных лиц при принятии управленческих решений.

Порядок мониторинга и систему показателей для оценки качества управления региональными финансами предлагается совершенствовать с учетом следующих факторов.

Во-первых, опыт реформирования в данной сфере является весьма противоречивым. Опыт многих стран свидетельствует о том, что проблемы в большей степени, чем это первоначально предполагалось, лежат в плоскости методологии [5]. При этом ряд авторов определяют в качестве недостатка методик, создаваемых федеральным центром для оценки деятельности субфедеральных властей, то, что эти методики учитывают интересы федерального центра в регионах.

Во-вторых, необходимо учесть опыт других публично-правовых образований, достигших наибольших успехов в реформировании. Обязательным условием является оценка возможных последствий заимствования опыта, анализ приемлемости моделей и подходов, успешно внедренных в других публично-правовых образованиях, для конкретного субъекта РФ.

В-третьих, оценка качества управления общественными финансами должна осуществляться только с позиций общества и отражать удовлетворенность населения качеством бюджетных услуг. Только открытая информация дает возможность гражданам понимать направления расходования бюджетных средств и делать выводы об эффективности расходов, целевом использовании бюджетных средств.

В-четвертых, необходимо обеспечить высокое качество и эффективность управления бюджетным процессом с использованием программно-целевых методов формирования и исполнения бюджетов, в том числе проведением оценки качества управления региональными финансами, расширяя сферы охвата оценки и актуализируя перечень используемых индикаторов с учетом основных направлений бюджетной политики [4].

В-пятых, необходимо конкретизировать систему оценки эффективности бюджетных расходов.

В-шестых, необходим более детальный мониторинг финансового положения субъектов РФ и муниципальных образований. Оценка качества управления общественными финансами должна быть постоянно совершенствующимся комплексным процессом, включающим в себя исследование большого количества показателей (индикаторов), особую роль при этом необходимо отводить критериям качества.

В-седьмых, Президент РФ В. В. Путин подписал Федеральный закон от 23.07.2013 года № 252-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», который нацелен на развитие системы государственного и муниципального финансового контроля, необходимой для повышения качества управления общественными финансами.

В новых условиях потребуется проработка критериев и показателей оценки для применения их при аудите эффективности и стратегическом аудите государственных (муниципальных) программ. Индикаторы, применяемые для оценки качества и эффективности управления общественными финансами с использованием программно-целевых методов формирования и исполнения бюджетов, предлагается увязывать с методологией проведения аудитов.

В целом, считаем наиболее объективным подход к оценке качества управления общественными финансами на основе эффективности (экономности и результативности) и целевого использования бюджетных средств.

### Список литературы

1. Минрегион России проанализировал долговую нагрузку субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс] / 14.04.2014. ГосМенеджмент: электр. журн. – Режим доступа: <http://www.gosman.ru/?news=34816>. Загл. с экрана. Дата обращения: 17 апреля 2014 года.

2. Новые бюджетные условия. [Электронный ресурс] / 26.08.2013. Бюджет. – Режим доступа: <http://bujet.ru/article/235538.php>. Загл. с экрана. Дата обращения: 02 сентября 2013 года.

3. Основные направления бюджетной политики на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов [Электронный ресурс] / Министерство финансов РФ. – Режим доступа: [http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2012/07/ONBP\\_na\\_2013-2015\\_gody.zip](http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2012/07/ONBP_na_2013-2015_gody.zip). Загл. с экрана. Дата обращения 27 февраля 2013 года.

4. Основные направления бюджетной политики на 2014-2016 годы. [Электронный ресурс] / Министерство финансов РФ. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/budget/policy/index.php?id4=19704>. Загл. с экрана. Дата обращения: 11 сентября 2013 года.

5. Принципы эффективного и ответственного управления общественными финансами [Электронный ресурс] / Министерство финансов РФ. – Режим доступа: [http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2006/10/pfggopf\\_rus.pdf](http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2006/10/pfggopf_rus.pdf). Загл. с экрана. Дата обращения 30 января 2013 года.

6. Программные бюджеты субъектов Российской Федерации на практике [Электронный ресурс] / 15.04.2014. ГосМенеджмент: электр. журн. – Режим доступа: <http://www.gosman.ru/?news=34834>. Загл. с экрана. Дата обращения: 17 апреля 2014 года.

7. Руководство по управлению региональными и муниципальными финансами. Общ. ред.

А. М. Лавров. [Электронный ресурс] / Министерство финансов РФ. – Режим доступа: <http://info.minfin.ru/nir.php>. Загл. с экрана. Дата обращения: 15 января 2013 года.

8. Тишутина, О. И. Реформирование бюджетного процесса: основные направления, проблемы и пути их решения / О.И. Тишутина // [Электронный ресурс] / Евразийский международный научно-аналитический журнал Проблемы современ-

ной экономики. – 2012. – № 2 (42). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4069>. Загл. с экрана. Дата обращения: 19 февраля 2013 года.

9. [Электронный ресурс] / Министерство финансов РФ. – Режим доступа: [http://www1.minfin.ru/ru/budget/regions/monitoring\\_results/monitoring\\_finance](http://www1.minfin.ru/ru/budget/regions/monitoring_results/monitoring_finance) Загл. с экрана. Дата обращения 20 февраля 2013 года.

# Иноватика

## Управление инновационным процессом и особенности внедрения инноваций

**М. Я. Веселовский,**

зав. кафедрой управления Финансово-технологической академии,  
доктор экономических наук, профессор,  
г. Королев  
E-mail: consult46@bk.ru

**А. В. Никонорова,**

доцент кафедры менеджмента и маркетинга Московского университета им. С. Ю. Витте,  
кандидат экономических наук,  
г. Москва  
E-mail: nikonorova\_av@mail.ru

## Innovative Process Management and Trends of Innovations Implementation

**M. Y. Veselovskiy, A. V. Nikonorova**

В статье анализируются источники возникновения инноваций, цели и недостатки в управлении инновационной деятельностью, выявляются тенденции, имеющие место в инновационных процессах, выявляется влияние поведения потребителя на инновационную деятельность организаций, анализируются изменения, происходящие в исследуемой области.

*Ключевые слова:* конкурентоспособность, инновации, инновационная деятельность, НИОКР, управление инновационными процессами.

The article is dedicated to the analyses of innovations sources, aims, and drawbacks in innovative activity management. The trends in innovative processes are considered. The influence of the consumer behavior on the innovative activity of companies is studied; modern changes in the searched area are analyzed.

*Key words:* competitiveness, innovations, innovative activity, R&D, innovative process management.

Одним из основных факторов сохранения компаниями своих конкурентных позиций в информационном типе экономики является внедрение инноваций. Непрерывная работа в этом направлении стала неотъемлемой частью деятельности организаций. Эффективность деятельности организаций в значительной степени зависит от своевременной адаптации к изменяющимся внешним условиям.

Активная инновационная деятельность способствует расширению рынков сбыта, открывает возможность завоевать новые рыночные ниши. Кроме того, она позволяет более эффективно использовать ограниченные и невозполнимые

общественные ресурсы, имеющиеся в стране. Инновационный процесс связан с созданием, освоением и распространением инноваций, он является средством удовлетворения общественных потребностей на основе внедрения достижений науки и технологии. В результате внедрения инноваций идеи и изобретения воплощаются в реальность. Применение инновационного подхода к деятельности организаций позволяет высвободить ресурсы компании, что, как следствие, способствует увеличению их прибыльности.

Инновациям свойственна научно-техническая новизна, практическая применимость, а также коммерческая реализуемость.

От интенсивности научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в настоящее время во многом зависит уровень экономического развития страны в целом, что подтверждают данные, приведенные в таблице 1.

С течением времени становится очевидным, что в глобальной экономической конкуренции выигрывают страны, которые обеспечивают благоприятные условия для развития человека, научных исследований и научно-технического прогресса.

Содержанием инновационной деятельности в экономической сфере является создание и распределение новшеств в производстве. Инновационная деятельность служит не только опосредующим звеном между наукой и производственной сферой, она становится своеобразной производственной силой, осуществляющей ин-

теграцию науки и производства, реализующей технико-экономические потребности экономических агентов путём использования результатов научной деятельности. В условиях рыночной экономики осуществление инновационной деятельности опосредуется коммерческой целесообразностью [1].

В промышленном производстве Российской Федерации также отмечен значительный рост затрат на технологические инновации, о чем свидетельствуют данные Росстата РФ, представленные в таблице 2.

Инновационная деятельность в широком смысле слова представляет собой целесообразное преобразование различных сторон общественной жизни, направленное на получение социальных, экономических и других эффектов. В более узком смысле слова инновационная де-

Таблица 1 – Внутренние затраты на исследования и разработки по секторам науки (в процентах к ВВП)

Страна	Годы												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Россия	1,05	1,18	1,25	1,29	1,15	1,07	1,07	1,12	1,04	1,25	1,13	1,09	1,12
Бельгия	1,97	2,07	1,94	1,87	1,86	1,83	1,86	1,89	1,97	2,03	2,1	2,21	2,24p
Болгария	0,51	0,46	0,48	0,48	0,49	0,46	0,46	0,45	0,47	0,53	0,6	0,57	0,64p
Германия	2,47	2,47	2,5	2,54	2,5	2,51	2,54	2,53	2,69	2,82	2,8	2,89	2,92ep
Эстония	0,6	0,7	0,72	0,77	0,85	0,93	1,13	1,08	1,28	1,41	1,62	2,37	2,18p
Ирландия	1,11	1,09	1,1	1,16	1,23	1,25	1,25	1,28	1,45	1,69	1,69e	1,66e	1,72e
Испания	0,91	0,92	0,99	1,05	1,06	1,12	1,2	1,27	1,35	1,39	1,4	1,36	1,29p
Франция	2,15b	2,2	2,24	2,18	2,16 b	2,11	2,11	2,08	2,12	2,27	2,24b	2,25	2,26p
Италия	1,04	1,08	1,12	1,1	1,09	1,09	1,13	1,17	1,21	1,26	1,26	1,25	1,27p
Кипр	0,25	0,26	0,3	0,35	0,37	0,41	0,43	0,44	0,43	0,49	0,5	0,5	0,47p
Латвия	0,45	0,41	0,42	0,38	0,42	0,56	0,7	0,6	0,62	0,46	0,6	0,7	0,66p
Литва	0,59	0,67	0,66	0,67	0,75	0,75	0,79	0,81	0,8	0,84	0,79	0,91	0,9p
Польша	0,64	0,62	0,56	0,54	0,56	0,57	0,56	0,57	0,6	0,67	0,74	0,76	0,9
Румыния	0,37	0,39	0,38	0,39	0,39	0,41	0,45	0,52	0,58	0,47	0,46	0,5b	0,42dp
Словакия	0,65	0,63	0,57	0,57	0,51	0,51	0,49	0,46	0,47	0,48	0,63	0,68	0,82
Финляндия	3,35	3,32	3,36	3,44	3,45	3,48	3,48	3,47	3,7	3,94	3,9	3,8	3,55
Норвегия	:	1,59	1,66	1,71	1,57	1,51	1,48	1,59	1,58	1,76	1,68	1,65	1,66
США	2,61d	2,62d	2,52d	2,52d	2,45d	2,49d	2,55bd	2,62d	2,76d	2,81d	2,73	2,67dp	:
Япония	3	3,07	3,12	3,14	3,13	3,31	3,41	3,46	3,47b	3,36	3,25	:	:

Примечание: e – оценка, b – разрыв в динамических рядах, d – данные приблизительны, p – предварительные данные.

Источник: составлено авторами по данным Eurostat [11] и Росстат [12].

Таблица 2 – Затраты на технологические инновации в промышленном производстве (млрд. руб.)

Затраты на технологические инновации	Годы									
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
в фактически действующих ценах	49,4	125,7	188,5	207,5	276,3	358,9	349,8	469,4	583,7	
в постоянных ценах 2000 г.	49,4	57,1	74,4	72,0	81,2	103,4	88,3	102,6	117,5	

Источник: составлено авторами по данным Росстат [12].

тельность распространяется на общественное производство, его структуру, процессы реализации продуктов и управление [3].

Разработка и внедрение инноваций вызывает повышенный интерес исследователей, однако, по нашему мнению, отдельным аспектам этих явлений уделяется недостаточное внимание.

Инновации в основном носят системный характер, они приводят к изменению всех или нескольких элементов сферы своего осуществления. Это проявляется в том, что любое существенное новшество требует взаимодействия различных элементов, изменения комплексных процессов, оно не ограничивается какой-то одной изолированной средой. Так, внедрение нового продукта, как правило, требует изменения технологии и организации производства, применения новых систем стимулирования труда и т. д. Незначительные изменения, осуществляемые в социально-экономических и других системах, могут быть названы улучшениями [9].

Инновационная деятельность способна вывести компанию на новый путь развития, сделать доступными новые рыночные ниши и, как следствие, рынки сбыта. Инновации предполагают изменения, которые касаются как производства, так и человеческого потенциала. Их внедрение способно даже оказывать влияние на рынок.

Данная особенность инноваций заслуживает, по нашему мнению, особого внимания. Инновации являются одним из немногих конкурентных преимуществ организаций, обладающих фактической способностью оказать значительное влияние на рынок, сделать ее лидером рынка хотя бы на короткий период времени.

В узком смысле сущность управления инновационным процессом заключается в целенаправленном воздействии на процесс исследований, проектно-конструкторских (проектно-технологических) разработок и освоения новшеств (нововведений). Цель такого воздействия состоит в сокращении затрат и сроков выполнения, а в конечном счете – повышения эффективности.

Выделяют следующие типы инноваций:

- технологические (процессные, продукты);
- маркетинговые;
- организационные;
- экологические;
- стратегические;
- управленческие;
- эстетические [12].

Управление инновациями может касаться использования новой техники или технологий, внедрения продукции, обладающей новыми свойствами, изменения в организации процесса

управления производством, целенаправленного формирования человеческого капитала как одного фактора экономического развития и пр.

Целями управления инновационным процессом являются:

- непрерывное обновление ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции, а также применяемой техники, технологии, методов организации производства;
- дальнейшее развитие научного и научно-технического потенциала страны, создание научного задела [8].

Анализ процесса управления инновациями позволяет сделать вывод о наличии в нём следующих недостатков, которые необходимо учитывать в практической деятельности, а именно:

- для процесса управления инновациями характерна сложность планирования и реализации планов по созданию инноваций и появлению принципиально новых идей, а также сложность воплощения новых идей в реальность;
- сложность поиска, выбора и отбора наиболее эффективных и востребованных рынком инноваций может привести к ошибкам: недооценке перспективных и востребованных новшеств и внедрению новшеств, малопривлекательных для потребителя на данный момент времени или обладающих низким инновационным потенциалом;
- недостатки управления процессом, связанные с затратами: дороговизна процесса разработок и внедрения новых товаров на рынок, значительное превышение затрат по сравнению с запланированными показателями;
- недостатки управления процессом, связанные с временными факторами, такими как слишком длительный процесс разработки и внедрения, превышение запланированных сроков внедрения, увеличение сроков внедрения на рынок, связанное с длительной реакцией на новшество со стороны рынка;
- значительное влияние на процесс управления такого фактора, как сопротивление изменениям и необходимость работы по его преодолению. Сопротивление изменениям может быть явным, скрытым или отсроченным. Оно может быть обусловлено структурной инерцией, при которой внесение изменений тормозится вследствие работы заложенных в структуру организации механизмов, таких как формализация работ и социальные технологии (рабочие инструкции, нормирование работы, адаптация и обучение сотрудников). Сопротивление изменениям может быть следствием групповой инерции, при которой влияние устоев группы действует в качестве ограничений, даже если отдельные работники

стремятся к имениям. Причиной сопротивления могут быть также личные интересы конкретных сотрудников, связанные с угрозами перераспределения обязанностей, изменений в штате, увеличения числа проверок и усиления контроля;

- несовместимость функциональных возможностей предыдущих и новых версий. Зачастую результатом внедрения принципиально новых решений является потеря ценных для потребителя характеристик товара, сохранение которых в новых версиях технически невыполнимо. Компании часто в таких случаях отказываются от сохранения уже созданных и воспринятых потребителем ценностей товара в пользу принципиально новых идей, потенциально привлекательных для клиентов. Данное обстоятельство является тормозящим фактором для дальнейшего развития новшеств. Целью управления инновационным процессом в таких случаях является сохранение максимального числа ценных для потребителя характеристик товара;

- отсутствие гарантий успешного внедрения новшеств и, как следствие, сложность оценки эффективности предпринимаемой деятельности.

Наличие данных недостатков определяет специфику процесса управления инновациями. Ввиду повышенной неопределенности результатов предпринимаемой деятельности особая роль в управлении подобными процессами принадлежит, по нашему мнению, этапу планирования.

Особенности процессов управления инновациями зависят от того, к какому уровню они относятся. Выделяют стратегии макроуровня, мезоуровня и микроуровня.

Методологическая постановка проблемы инновационного регулирования, а также фактическое протекание научно-технических процессов позволяют выделить три основные задачи, решаемые в рамках формирования макроинновационных стратегий: обеспечение инновационной безопасности страны, выявление и реализация государственных научно-технических приоритетов, создание условий инновационной предпринимательской активности.

Макроуровень создает условия функционирования предприятия в научно-технических направлениях, соответствующих мировым тенденциям развития. В целом, экономический потенциал страны может быть увеличен за счет наращивания количества производственных ресурсов, повышения их качества, совершенствования технологических процессов. Определение приоритетов в развитии науки и технике, эффективное распределение ресурсов, согласование интересов представителей государства, науки и бизнеса, решение всех этих и многих других глобальных и

сложных вопросов может быть облегчено путем применения новых современных методов управления, таких как «форсайт», различные формы «видения». Особую актуальность также начинают приобретать новые формы партнерства, предусматривающего совместные действия государства и бизнеса.

Государственная политика в современных условиях должна быть нацелена на то, чтобы определять работников не как инструмент осуществления основной деятельности и достижения экономических показателей предприятия, а как равноправных партнеров, природа и пределы взаимодействия которых устанавливаются в законодательстве [6].

Кроме того, с целью создания благоприятных для внедрения инноваций социально-экономических условий государство способно предпринимать ряд конкретных действий:

- создание программ, направленных на взаимодействие и сотрудничество научных и производственных предприятий, повышение инновационной активности бизнеса, распространение инноваций;

- развитие науки и подготовка научных кадров как основного источника инновационных идей;

- государственные заказы на проведение НИОКР с целью создания начального спроса на новшества, которые в последующем могут быть востребованы в обществе в целом;

- создание налогового режима, благоприятного для инновационной деятельности;

- своевременное совершенствование законодательной базы с целью развития инновационной среды, создания справедливых условий как для авторов идей, так и для потребителей новшеств (авторские права, патенты, интеллектуальная собственность);

- более активное развитие инновационной политики на региональном уровне;

- в связи с тем, что уровень инновационной активности организаций в современный период отражается на уровне развития всего государства, именно оно заинтересовано в совершенствовании инновационной политики. В связи с этим оно берет на себя функцию координации данной деятельности.

Одновременно следует отметить, что отличительной особенностью современного развития инновационной деятельности в мировой экономике в целом является тот факт, что вложения в науку и создание новых технологий не выступают непременной обязанностью государства [10].

Механизмы рынка опосредуют формирование общественной потребности в инновацион-

ной деятельности. Они вынуждают экономических агентов сопоставлять размер вкладываемых ими ресурсов, а также размер совокупных издержек на инновационную деятельность с результатами фактического освоения инноваций в производстве, с тем эффектом, который приносят эти внедрения. Сужение возможностей традиционных ресурсов экономического роста связано как с приближением физических пределов их использования, так и со снижающейся эффективностью и увеличением затрат на природоохранные мероприятия [4].

Существует определенная взаимосвязь между потребностями общества, а также разработкой и внедрением инноваций. Инновации могут стать средством удовлетворения потребностей общества. В свою очередь, существовавшая до появления инновации система общественных потребностей может изменяться в результате потребления новых продуктов и использования новых технологий.

Что касается стратегий мезоуровня (среднего уровня), то ими являются региональная и отраслевая стратегии.

Микроуровень представляет собой уровень отдельных предприятий и организаций. Инновационная стратегия на уровне предприятия или на микроуровне существенно зависит от инновационных стратегий более высоких уровней [4].

Компании, планомерно работающие над разработкой и внедрением инноваций, значительно быстрее своих конкурентов ориентируются на рынке и приспосабливаются к изменяющимся условиям, что положительно отражается на их конкурентоспособности. А одним из наиболее действенных инструментов создания конкурентных преимуществ является разработка и внедрение организациями инноваций.

Источники для нововведений могут быть весьма разнообразными. Так, например, появление нововведения может быть связано со стремлением создать отсутствующую в реальном исполнении, но уже существующую в обществе или представлении идею. Причиной появления нововведения может служить как объективно существующая недоработка товара, так и изменения в восприятии товара, связанные с характерным для настоящего времени быстрым моральным устареванием продукции. Ими могут стать и макроэкономические факторы, такие как появление новых технологий или изменение демографической ситуации.

Еще одним важным фактором, который необходимо отметить, является фактор случайности, то есть возможность, появляющаяся внезапно и неожиданно.

Возникновение инноваций может быть связано с воздействием как внешних, так и внутренних условий, схематично этот процесс может быть представлен, по нашему мнению, в следующем виде.



Рисунок 1 – Источники инноваций, осуществляемых организациями

Существует множество причин, способных спровоцировать появление нововведений. В разных организациях их перечень может отличаться, однако в рамках управления инновациями систематическое отслеживание всех изменений становится обязательным условием своевременного выявления возможностей.

В процессах внедрения инноваций могут быть выделены, по нашему мнению, следующие тенденции.

- генерирование знаний на основе активного применения информационных технологий, поиск и внедрение разработок, созданных в смежных отраслях, для других рынков;
- тщательные исследование и анализ рыночной ситуации, предшествующие этапу коммерциализации нововведения;
- максимальное использование имеющихся ресурсов всех видов;
- непрерывный характер работы с инновациями, приводящей, в конечном счете, к сокращению количества потребляемых ресурсов. При этом те компании, которые рассматривают внедрение инноваций в качестве одного из своих главных конкурентных преимуществ, на начальном этапе выделяют на их разработку и апробирование значительные ресурсы. По достижении заданного результата основной задачей становится сокращение издержек, сопутствующих созданию максимальной ценности нового продукта для потребителя. Это приводит к тому, что на этапе массового внедрения нового товара на рынок объемы затрат на создание нового продукта значительно ниже пробных образцов, снижение за-

трат возможно в том числе за счет использования новых видов сырья;

- максимальное вовлечение в процессы разработки и внедрения инноваций сотрудников организации, усиление роли человеческого фактора.

На протяжении последних десятилетий отмечается, по нашему мнению, изменение характера инноваций. Если в прошлом совершенствование процессов внедрения организациями инноваций в основном было направлено на производственные и технологические процессы, то в настоящее время всё более значительную роль начинает играть создание условий для реализации человеческого потенциала. Подтверждением этому служат методики, применяемые в наиболее передовых странах мира, например, принципы, разработанные Демингом, а также реализуемая американскими компаниями концепция качества трудовой жизни. Основная цель их внедрения состоит в повышении качества продукции и увеличении производительности труда.

Экономия общественного труда является еще одним результатом инновационной деятельности. Направления, скорость и результативность инновационного развития производственных сил общества зависит от согласования интересов всех субъектов, которые участвуют в создании инноваций и их использовании. Соотношение прибыли и издержек определяет заинтересованность участников в инновациях [2].

Ограниченность тейлоризма и фордизма была отмечена отечественными исследователями еще в 20-е годы прошлого столетия, однако прохождение данных ступеней развития было необходимым этапом для формирования более совершенных методик управления. Непрерывное организационное развитие должно опираться на человеческие ресурсы, направлять основные инвестиционные потоки на подбор, оценку и формирование интеллектуально развитого персонала. Особое внимание следует уделять созданию и распространению новых знаний, научно-познавательной и творческой деятельности сотрудников и их непрерывное обучение. С этой целью в компаниях может проводиться планомерная деятельность по повышению квалификации сотрудников, наставничеству, весьма эффективным методом являются стажировки.

В своей экономической деятельности организациям необходимо уметь оценивать и эффективно использовать результаты научно-познавательной и творческой деятельности персонала. В связи с этим возрастает интерес к такому направлению, как креативный менеджмент, и другим аналогичным разработкам.

Необходимость внедрения инноваций обусловлена также изменениями, произошедшими в поведении потребителей.

Характерной чертой современного поведения потребителей становится высокий уровень их информированности. Потребители сознательно осуществляют поиск информации об интересующих их товарах и услугах. В настоящее время потребители имеют открытый доступ к интересующей их информации и зачастую ориентируются в характеристиках товаров, их параметрах и особенностях применения лучше представителей компаний, осуществляющих продажи.

В подобных условиях внедрение инноваций способствует повышению интереса к продаваемой на рынке продукции.

В настоящее время отмечается тенденция к сокращению жизненных циклов товаров. Одной из причин подобного явления также служит поведение потребителей. Потребители ждут появления новых товаров, в связи с чем происходит быстрое моральное устаревание существующих модификаций. В настоящее время непрерывная работа компаний над совершенствованием характеристик и качества продукции воспринимается потребителем как нормальное явление.

Сохранение и улучшение компаниями бренда, имиджа и других привнесенных ценностей, добавляющих стоимость товара, в таких условиях возможно только при условии непрерывной инновационной деятельности.

Особое значение начинает приобретать осознание компаниями того факта, что качество работы организации в целом зависит не только от качества производственных процессов, но и от качества деятельности непроизводственных подразделений.

Внедрение инноваций также может являться следствием давления со стороны конкурентов. Происходящие на мировом рынке изменения приводят к усилению уровня конкуренции на локальных рынках, начинают затрагивать деятельность отдельных компаний.

Слежение за деятельностью конкурентов, несомненно, является действенным методом отстаивания своих позиций и может быть целесообразным в условиях жесткой конкурентной борьбы, однако повторение и копирование действий не способно вывести компании на лидирующие позиции и обрекает компании на длительное следование за лидером рынка.

В настоящее время сложность приемов и способов разработки и коммерциализации инноваций, влияние новых технологий на хозяйственный результат деятельности предприятий, а главное, число заинтересованных сторон продолжает уве-

личиваться по мере развития рынков, усиления конкурентоспособности, а также появления все новых знаний [10].

Организации создают для общества новые стоимости, непрерывно разрабатывая новые продукты и услуги, а также находя новые способы производства и предложения уже существующих продуктов на основе имеющихся у них ресурсов. Когда персонал организации действует в одиночку и только в собственных интересах, такая организация теряет свою сущность как института современного общества – сущность, которая делает ее отличной от рынка и наделяет способностью создавать стоимости [5].

Удержание рыночных позиций в современной бизнес-среде, характеризующейся изменчивостью, представляет собой сложную задачу.

Для ее достижения организациям необходимо обеспечить управление логистикой в глобальном масштабе. Следует отметить, что данная деятель-

ность способствует укреплению отечественной экономики в целом. Организации должны проявлять высокий уровень и скорость реагирования на изменения, а также обладать определенной операционной гибкостью.

В настоящее время управление инновационным процессом не должно, по нашему мнению, касаться только внедрения, распространения и потребления новшеств. Выявление возможных негативных последствий и их предотвращение должно стать еще одним неотъемлемым этапом этого процесса. Такая деятельность положительно отражается как на производителях, так и на потребителях, что, как следствие, сказывается на состоянии всего общества.

На основе проведенного анализа авторами разработана блок-схема управления инновационным процессом, представленная на рис. 2.

В процессе управления инновациями также необходимо помнить об эффективности поддер-

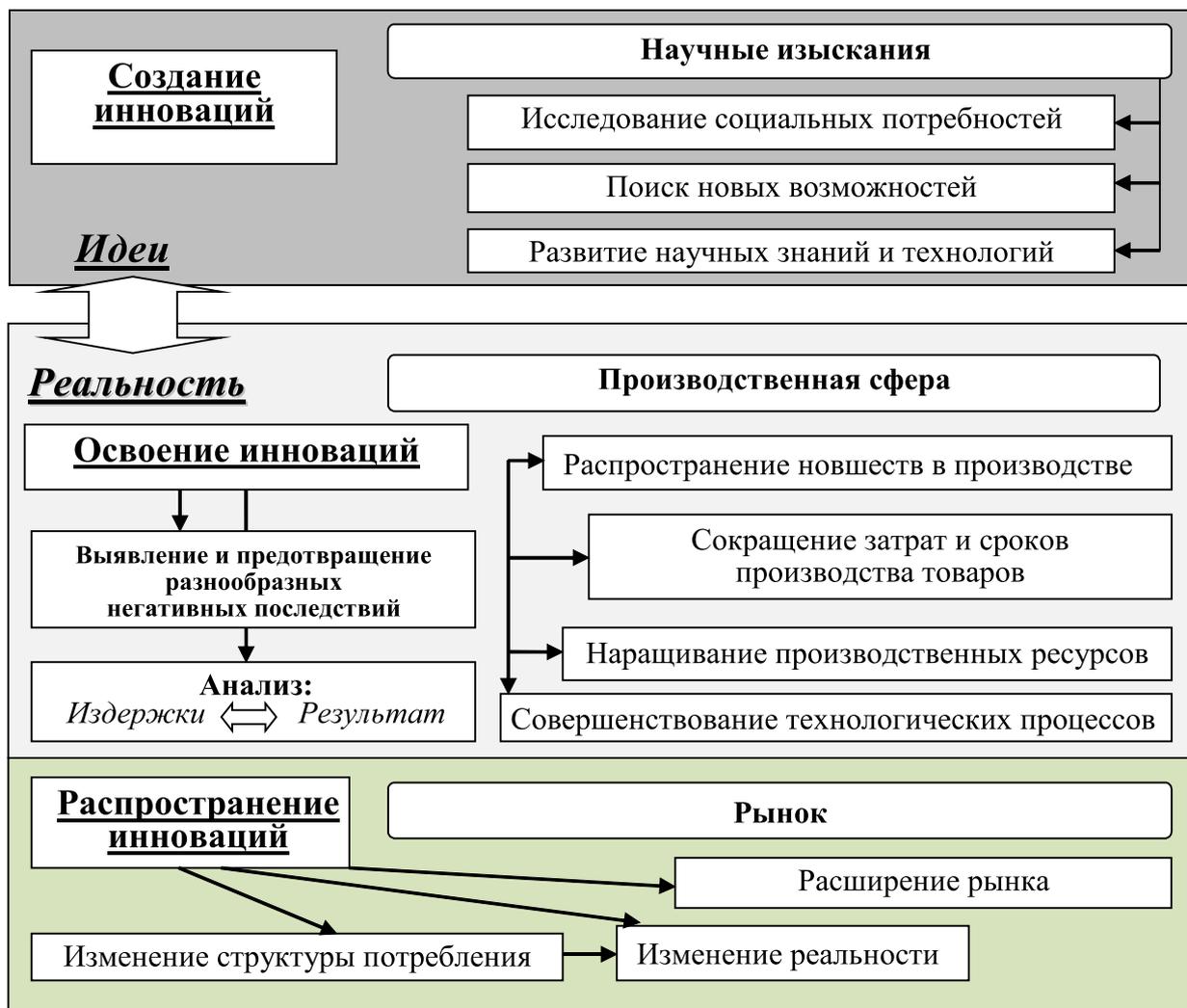


Рисунок 2 – Управление инновационным процессом с учетом специфики создания, освоения и распространения инноваций

жания с клиентом партнерских отношений, основанных на длительном и взаимовыгодном сотрудничестве. Использование информационных технологий с этой целью позволяет индивидуализировать подход к клиенту. Кроме того, развитие информационной инфраструктуры облегчает процессы контроля деятельности организации.

Сотрудники и клиенты организации являются основными источниками инноваций, а влияние человеческого фактора является весьма значительным. В связи с этим особую важность приобретает также социализация и применение концепции ценности, так как культурное многообразие накладывает значимое ограничение на надежность влияния авторитета, власти, координации и контроля над ведением хозяйственной деятельности, возрастает актуальность поиска и использования новых форм работы с людьми.

Весьма ценным качеством менеджеров становится приобретение менеджерами высшего и среднего звена навыков управления проектами и использование отраслевого опыта.

Также в качестве инструмента усиления конкурентных позиций следует выделить постоянное комбинирование ресурсов для реагирования на вновь возникающие возможности [7].

Таким образом, управление инновационным процессом является необходимым условием успешного внедрения товаров на рынок, от качества которого в современных условиях зависит развитие организации. Внедрение инноваций позволяет выявить и реализовать скрытые возможности, эффективно формировать конкурентные преимущества.

## Список литературы

1. Барышева, А. В. Инновации: учебное пособие / А. В. Барышева, К. В. Балдин, С. Н. Галдицкая, М. М. Ищенко, И. И. Передеряев. – М.: Дашков и К°, 2007.
2. Богомолов, О.Т. Мировая экономика в век глобализации. – М.: Экономика, 2007.
3. Виленский, П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, Е. П. Орлова, С. Л. Смоляк. – М.: Демо, 2008.
4. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: учебное пособие / под ред. В. М. Аньшина, А. А. Дагаева. – М.: Дело, 2007.
5. Кастельс, М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
6. Кирилловых, А. А. Корпоративное право / А. А. Кирилловых. – М.: Юстицинформ, 2009.
7. Лахтин, Г. А. Экономика научного учреждения / Г. А. Лахтин. – М.: Экономика, 2007.
8. Мухамедьяров, А. М. Инновационный менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2008.
9. Тарасевич, Л. С. Макроэкономика / Л. С. Тарасевич, П. И. Гребенников, А. И. Леусский. – М.: Высшее образование, 2006.
10. Трифилова, А. А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2005.
11. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do>.
12. <http://www.gsk.ru>.

# Современный менеджмент

## Человеческий капитал и мобильность трудовых ресурсов как определяющие факторы повышения конкурентоспособности экономики в современных условиях

**Н. А. Катаргина,**

преподаватель кафедры государственного и муниципального управления и менеджмента  
Вятского государственного гуманитарного университета  
г. Киров  
E-mail: milka256m@mail.ru

**А. Л. Носов,**

заведующий кафедрой прикладной информатики и математики  
Вятского социально-экономического института,  
доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор,  
г. Киров  
E-mail: logistic\_vgu@mail.ru

## The Human Capital and Mobility of the Labor Force as Defining Factors of the Economics Competitiveness Increase in the Modern Conditions

**N. A. Katargina, A. L. Nosov**

В статье рассматривается роль человеческого капитала в повышении конкурентоспособности предприятия, а также сущность концепции человеческого капитала. Раскрывается значение мобильности трудовых ресурсов в развитии человеческого капитала. Отражена взаимосвязь стратегии предприятия и кадровой политики в формировании системы управления человеческим капиталом. Делается вывод о том, что интеллектуальный потенциал России значителен, однако в настоящее время недооценивается и не получает должного развития. Предлагаются некоторые направления решения данной проблемы.

*Ключевые слова:* человеческий капитал, мобильность трудовых ресурсов, конкурентные преимущества предприятия, управление человеческими ресурсами, интеллектуальный потенциал, вложение инвестиций, кадровая политика, инновационное развитие кадрового потенциала.

In article the role of the human capital in increase of competitiveness of the enterprise, and also essence of the concept of the human capital is considered. Value of mobility of the labor force in development of the human capital is revealed. The interrelation of strategy of the enterprise and personnel policy on formation of a control system by the human capital is reflected. The conclusion that the intellectual potential of Russia is considerable is drawn, however nowadays it is underestimated and doesn't gain the due development. Some directions of solutions of this problem are proposed.

*Key words:* human capital, mobility of the manpower, competitive advantages of the enterprise, management of human resources, intellectual potential, investments, personnel policy, innovative development of personnel potential.

**В** условиях инновационной экономики особое значение придается формированию человеческого капитала как основного фактора конкурентоспособности современного производства.

Именно человеческий капитал, а не оборудование и производственные запасы определяет экономический рост предприятий и эффективность экономики в целом. Рыночные преимущества по-

лучают те фирмы, которые уделяют большее внимание образованию, квалификации и здоровью своего персонала.

Тем не менее, до сих пор в экономической литературе уточняется само понятие человеческого капитала, обсуждаются вопросы приоритетности инвестиций в человеческий капитал, влияние человеческого капитала на устойчивое и конкурентное развитие. Основные аспекты экономической теории инноваций в области человеческого капитала можно проследить в работах Р. Хайека, М. Фридмана, А. Гоффлера. Среди отечественных ученых, принимающих активное участие в разработке современной концепции экономической теории инноваций человеческого капитала, выделяются С. Валдайцев, А. В. Васильев, А. А. Дынкин, П. Н. Завлин, К. А. Кирсанов, Э. И. Крылов, Б. В. Салихов, Р.А. Фатхутдинов и другие.

В XXI в. образование и квалификация рабочей силы становится доминирующим орудием конкуренции. В индустриальной экономике доминировала концепция управления персоналом, основанная на парадигме «Образование на всю жизнь», при которой единожды полученный диплом об образовании становился «разрешением» на всю последующую профессиональную деятельность. В постиндустриальной, инновационной экономике, основанной на знаниях, первоначальное профессиональное образование рассматривается как необходимое, но не достаточное условие для результативной и эффективной работы персонала предприятия [4].

Новая парадигма кадрового обеспечения экономики формулируется как «обучение через всю жизнь». То есть требуемый уровень квалификации работника достигается не только в процессе первоначального образования, но и при последующей практической деятельности, дополнительном профессиональном обучении и самообучении.

Стратегия обучения в течение всей жизни призвана предоставить максимальные возможности профессиональной и личностной самореализации граждан. Этой цели служит, в частности, новый международный стандарт ИСО 29990:2010 «Образовательные услуги в области неформального образования и обучения. Основные требования к организациям, предоставляющим услуги» [2].

Концепция человеческого капитала основывается на понимании того, что одной из главных форм богатства выступают материализованные в человеке знания, его способности к созидательному труду, средства, вложенные в здоровье человека, а также накопленные научные знания, реализуемые в новых технологиях. Человеческий

капитал формируется в результате формального, неформального и спонтанного обучения, приобретения профессионального опыта и нуждается в постоянной актуализации и развитии.

Эффективность использования человеческого капитала, в первую очередь, зависит от мобильности трудовых ресурсов – носителей человеческого капитала. Степень мобильности индивидуального человеческого капитала зависит от личных способностей человека, например, быстро адаптироваться в меняющейся обстановке, находить нужные формы деятельности, а также получать информацию, которая содействует перемещению работников в те отрасли и регионы, где человеческий капитал используется более эффективно [8].

В экономической литературе дается разное толкование мобильности. В целом под мобильностью понимается мера способности фактора производства к перемещению между различными сферами производства [6]. По мнению специалистов, явление мобильности персонала стало актуальным для России только после оживления рынка труда в нашей стране. Наличие большого числа вакансий, востребованность высококвалифицированных кадров, а также качественный и цивилизованный подход к поиску работников, обладающих высоким уровнем человеческого капитала, позволяют хорошим специалистам уходить с одной работы и не беспокоиться о проблеме трудоустройства в другом месте.

Мобильность человеческого капитала является одним из важнейших объектов инвестиций в человеческий капитал наряду со сферами образования и здравоохранения. Любые инвестиции в образование окажутся бессмысленными в том случае, если человек, получивший образование, не имеет возможности применить свои знания в трудовой деятельности ввиду отсутствия в определенном регионе соответствующего рабочего места или условий для открытия самостоятельного бизнеса.

Необходимо отметить, что мобильность персонала сегодня все чаще расценивают как положительное явление. С приходом новых сотрудников омолаживается кадровый состав, создается новый психологический климат, появляются новые идеи, что повышает конкурентоспособность предприятия. В связи с этим должен изучаться не только вопрос об эффективности вложений в различные компоненты человеческого капитала, но и разрабатываться методики и программы по минимизации потерь от экономической эмиграции на уровне страны и высокой мобильности персонала, если это уровень фирмы. Если такие пути будут найдены, а соответствующую

щие программы реализованы, то неизбежно повысится уровень инвестиций в человеческий капитал как на микро-, так и на макроуровнях, что естественным образом приведет к росту ВВП [5].

В структуре совокупного конкурентного потенциала предприятия следует выделять стратегическую группу потенциала. Стратегичность этой группы заключается в том, что именно она обеспечивает потенциальную возможность для предприятия завоевания и удержания конкурентного преимущества. В эту группу включаются интеллектуальный и маркетинговый потенциалы (табл. 1).

В целом, конкурентные преимущества предприятия можно объединить в пять основных групп: ресурсные, технологические, организационные, инновационные, культурные. На наш взгляд, в качестве отдельной группы факторов, влияющей на повышение конкурентоспособности предприятия, можно выделить систему управления человеческими ресурсами предприятия, которая включает задачи обеспечения предприятия высококвалифицированными работниками, построение эффективной кадровой стратегии развития предприятия и формирования инновационного кадрового потенциала (рис. 1) [1].

Сегодня одной из основных задач модернизации экономики России является наращивание инновационного кадрового потенциала предприятий. Инновационное развитие человеческого капитала представляет непрерывный процесс поиска, внедрения и использования новшеств в

управлении человеческими ресурсами, что предполагает разработку новой модели кадровой политики, совершенствование элементов инфраструктуры развития кадрового потенциала, переход на новые методы стимулирования и мотивации, формирование экономики знаний и компетенций, повышение качества корпоративного управления, развитие стратегического мышления на различных уровнях управления и прочее.

Процесс инновационного развития человеческого капитала предприятия представляет собой ряд мероприятий по изменению структуры, способностей, знаний и навыков работников с точки зрения повышения возможностей для достижения текущих и стратегических целей предприятия [5]. Процесс формирования интеллектуального ресурса предприятия можно рассматривать на трех уровнях (рис. 2).

В условиях экономического роста в организациях на первый план выходит задача совершенствования и развития оценочных методов для более полного информационного обеспечения процесса управления человеческими ресурсами (далее – УЧР). Инновационные процессы в системе УЧР включают следующее: укрепление связи системы УЧР с целями предприятия; совершенствование кадровой работы; обеспечение комплексного решения задач качественного формирования и эффективного использования человеческого капитала на основе управления всеми компонентами человеческого фактора (трудовая

Таблица 1 – Структура совокупного конкурентного потенциала

Вид потенциала	Составляющие потенциала	Характеристика
Интеллектуальный потенциал	кадровая (человеческая)	способность создавать, эффективно использовать, хранить и передавать коллективные знания сотрудников организации, максимально задействовать их творческие способности, умение решать проблемы
	образовательная	это потенциальная способность организации к совершенствованию своей деятельности путем освоения ее сотрудниками новых технологий и методов ведения бизнеса
Маркетинговый потенциал	потребительская	складывается из связей и устойчивых отношений с клиентами и потребителями (связи с клиентами, информация о клиентах, история взаимоотношений с клиентами). Главная цель – создание такой структуры, которая позволяет потребителю продуктивно общаться с персоналом компании
	репутационная	название компании и ее торговые марки (репутация ее товаров, услуг и честных отношений с потребителями, поставщиками, государством и обществом), бренды товаров и услуг, имидж компании, известность ее главы и топ менеджеров, авторитет ее специалистов.
	технологическая	способность компании разрабатывать новые продукты и технологии, наличие патентов, авторских прав и производственных секретов, специальных «ноу-хау».

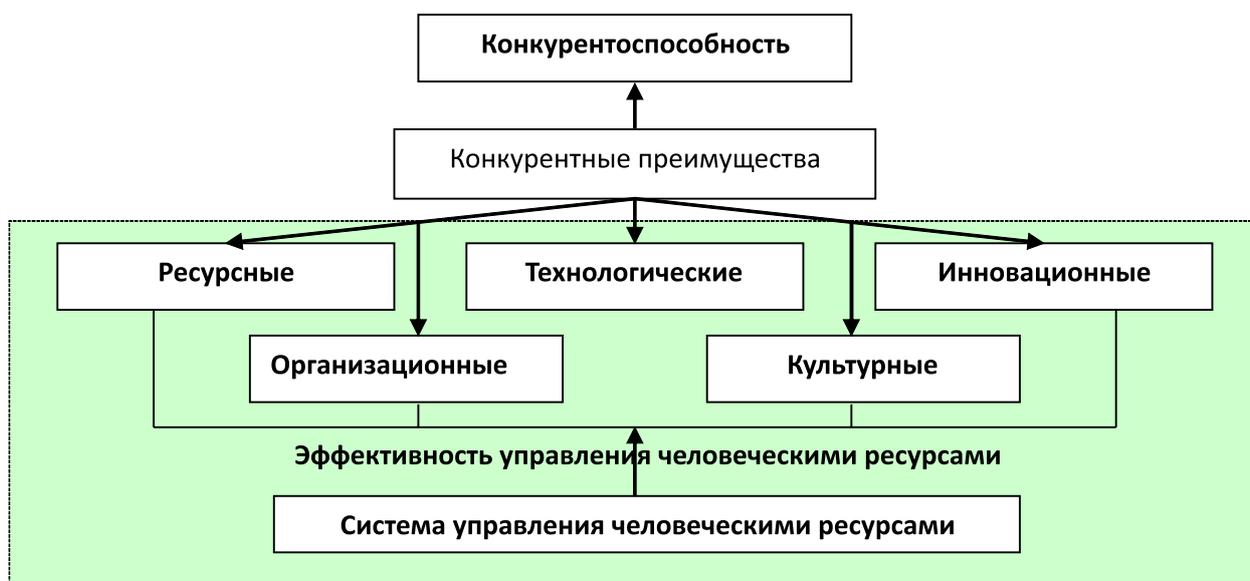


Рисунок 1 – Схема достижения конкурентоспособности предприятием



Рисунок 2 – Процесс наращивания интеллектуального ресурса предприятия

подготовка; профориентация молодежи; забота о ветеранах труда; внедрение активных методов поиска и целенаправленной подготовки нужных для предприятия специалистов и квалифицированных работников) [9]. Применение инновационных подходов в системе УЧР может способствовать значительному облегчению проведения аттестации работников, развивать качественные и профессиональные навыки у всего коллектива.

Кадровая политика должна быть нацелена на повышение эффективности использования человеческого капитала, проведение таких мероприятий, которые позволят с большей продуктивностью использовать кадровый потенциал. На рисунке 3 представлена комплексная модель инновационного развития кадрового потенциа-

ла предприятия (далее – ИР КП). Данная модель включает в себя использование наиболее значимых кадровых технологий; учитывает возможные риски, влияющие на развитие кадрового потенциала и исходит из необходимости разработки предприятием стратегической кадровой политики.

Целью современной концепции развития предприятия является создание системы управления человеческим капиталом предприятия, базирующейся в основном не на административных методах, а на экономических стимулах и социальных гарантиях, ориентированных на единство интересов работника и собственников предприятия в достижении высокой производительности труда, повышении эффективности производства,



Рисунок 3 – Комплексная модель инновационного развития кадрового потенциала как фактора повышения конкурентоспособности предприятия

получении наилучших экономических результатов деятельности. При этом возникает необходимость эффективного управления человеческими ресурсами на предприятии, где кадровая политика ориентирована на следующее:

- создание предпосылок для кардинального повышения качества жизни работников в соответствии с программой социально-экономического развития предприятия;
- улучшение долгосрочных возможностей работников, а не только достижение уровня конкурентоспособности в выполнении текущих обязанностей;
- приоритетное развитие качества рабочей силы и увеличение ее конкурентоспособности на рынке;
- повышение мобильности и компромиссности в занятости работников.

Очевидно, что система управления человеческим капиталом предприятия должна быть тесно связана с кадровой политикой и стратегией развития предприятия в целом. В этом отношении она представляет собой кадровое обеспечение

реализации этой стратегии. При этом кадровая политика должна быть достаточно гибкой, с одной стороны, стабильной, поскольку именно со стабильностью связаны определенные ожидания работника, с другой – динамичной, т.е. корректироваться в соответствии с изменением тактики предприятия, производственной и экономической ситуации [3]. На рисунке 4 представлена последовательность этапов стратегического планирования предприятия с точки зрения взаимодействия стратегии предприятия и соответствующей ей кадровой политики.

На взгляд авторов, характер деятельности предприятия будет соответствовать рыночной среде, если предприятие окажется способным выпускать и реализовывать востребованную на рынке продукцию. При этом достигнутый результат будет соответствовать цели предприятия. Это состояние обеспечивается качественным и своевременным исполнением всех управленческих функций на предприятии, а также соответствующим уровнем необходимого потенциала: квалификацией работников, наличием материально-



Рисунок 4 – Этапы разработки кадровой стратегии предприятия

технической базы и социально-экономических гарантий.

Развитие человеческого капитала предполагает не только повышение уровня образования, но также совершенствование других элементов человеческого капитала, прежде всего улучшение здоровья населения. Соответственно, чем выше уровень здоровья гражданина, тем больше его человеческий капитал. Концепция человеческого капитала обосновывает необходимость инвестиций в здоровье человека. Работник, обладающий высоким уровнем здоровья, вносит большой вклад в собственную и национальную «копилку», способен решать важнейшие социально-экономические проблемы, способствуя повышению уровня конкурентоспособности предприятия и страны в целом [7].

Мы считаем, что недооценка места и роли здоровья на различных уровнях хозяйствования может привести к ряду негативных социально-экономических последствий. В первую очередь, это уменьшение общей продолжительности жизни, рождаемости, рост заболеваемости, травматизма и др. Все это способствует падению уровня и качества жизни населения, замедлению темпов социально-экономического развития отдельного предприятия и общества в целом. Таким образом, особого внимания в системе конкурентных преимуществ предприятия заслуживает исследование проблем сохранения человеческого капитала организации через заботу и охрану здоровья персонала.

Однако развитие человеческого капитала, помимо усилий самого предприятия, также во многом зависит и от активизации различных направлений государственной политики. Приоритетными сферами являются улучшение систем образования и здравоохранения, повышение доходов населения, улучшение платежеспособного спроса в стране, ликвидация бедности, решение демографических проблем, оптимизация миграционной политики, совершенствование социальной и экономической инфраструктуры, развитие социального партнерства и предпринимательских инициатив. Среди неотложных задач – ориентация бюджетной, административной, налоговой политики на достижение социально-гуманитарных целей, на действительно приоритетное финансирование науки, образования, здравоохранения, культуры, охраны материнства и детства. Необходимо активно задействовать налоговые механизмы для стимулирования инвестиций в развитие человеческого капитала. Для этого требуется в максимальной степени освободить от налогов расходы компаний и граждан на развитие человеческого капитала. Немаловажным аспектом в развитии человеческого капитала является становление сильного социально ответственного государства, а также создание национальной модели общественного благополучия.

Из рассмотренного выше материала следует убежденность авторов в том, что России необходима стратегия инновационного развития

страны, опирающаяся на человеческий капитал и его мобильность. Нашим главным конкурентным преимуществом должно быть наиболее эффективное применение знаний и умений людей для постоянного улучшения технологий, экономических результатов, жизни общества в целом. Развитие человека – это и основная цель, и необходимое условие прогресса современного общества. Инвестиции в инфраструктуру образования экономически активных и компетентных людей, обеспечения их мобильности и развития рынка труда следует закладывать во все национальные проекты. Это в долгосрочной перспективе должно быть нашим абсолютным национальным приоритетом.

### Список литературы

1. Багаутдинова, Н. Г., Найда, А. М., Фазлыева, Е. П. Управление человеческими ресурсами: инновационный подход. – Казань: Академия управления «ТИСБИ», 2011. – 152 с.
2. Борисов, Ю. Д. Человеческий капитал как фактор успеха // Персонал. – 2007. – № 2. – С. 5-9.
3. Горькова, Т. Г. Стратегия конкурентной борьбы в предпринимательстве // Экономист. – 2009. – № 6. – С. 45.
4. Демчук, П. Л. Человеческий капитал и его роль в развитии экономики // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 4. – С. 42-49.
5. Журавлев, М. Управление человеческим капиталом с целью формирования инновационного общества // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 6. – С. 46-54.
6. Зинов, В. Г. Менеджмент инноваций: Кадровое обеспечение. – М.: Дело, 2005. – С. 496.
7. Кликич, Л. М. Оценка инновационного кадрового потенциала модернизации экономики // Проблемы экономики и менеджмента. – 2012. – № 1. – С. 31.
8. Кузнецов, Ю. А., Мичасова, О. В. Человеческий капитал: формирование, измерение, вклад в экономический рост // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 26. – С. 21-31.
9. Озов, А. Практика управления человеческими ресурсами // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 1. – С. 8-15.

# Развитие регионов

## Система оценки эффективности программ муниципального развития<sup>1</sup>

**В. И. Беспятых,**

заведующий кафедрой менеджмента Вятского социально-экономического института,  
доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ,  
г. Киров

E-mail: bvi@vsei.ru

## The System of the Effectiveness of the Municipal Development Programs

**V. I. Bespyatykh**

В статье дается классификация эффективности программ муниципального развития. Показано, что реализация программ порождает в экономике не только прямые, но и косвенные эффекты. Сформирована система оценки эффективности программ муниципального развития и предложена методика их оценки.

*Ключевые слова: эффект, эффективность, муниципальное образование, муниципальная программа, методика оценки эффективности программ.*

The article is devoted to the classification of the effectiveness of the municipal development programs. It is discovered that the program realization turns in the economics not only to the direct but also to the oblique effects. The evaluation system of the municipal development programs has been set and the procedure of their evaluation has been proposed.

*Key words: effect, effectiveness, municipal education, a municipal program, methods of the program effectiveness evaluation.*

**Д**альнейшее развитие муниципальных образований невозможно без разработки и реализации разнообразных социально-экономических программ.

Муниципальные программы представляют собой разновидность целевых комплексных программ и служат инструментом регулирования и управления муниципальной стратегией экономического, социального и научно-технического развития.

Органами местного самоуправления разрабатываются и реализуются комплексные программы социально-экономического развития, а также целевые программы. Необходимо совершенствовать механизм разработки и реализации программ муниципального развития, а также систему оценки эффективности программ.

Учитывая мировой опыт, можно констатировать, что программы муниципального развития – это инвестиционные проекты особого вида, представляющие собой комплекс организационных, правовых и экономических мероприятий, связанных с вложением средств (бюджетных средств, муниципального имущества, в т. ч. имущественных прав, привлечение частного капитала) в объекты экономической и социальной деятельности в целях достижения общественно полезного эффекта, осуществляемые в рамках отдельного муниципального образования. Это же теоретическое положение применимо, на наш взгляд, и к другим видам целевых программ.

В основе оценки эффективности программ муниципального развития лежит выявление и количественное измерение (по возможности)

<sup>1</sup> Разработка методика осуществлена аспирантами Деряшовым Ю. В. и Лукиным А. С. под научным руководством автора статьи.

эффектов реализации программ муниципального развития для всех ее участников (эффект характеризует превышение результатов реализации программ муниципального развития над затратами на нее за определенный период времени). По нашему мнению, социально-экономические последствия осуществления программ муниципального развития включают как непосредственные результаты и затраты программ (прямые эффекты), так и «внешние» (косвенные эффекты): затраты и результаты в смежных секторах экономики, экологические, социальные и иные внеэкономические эффекты. В соответствии с этой классификацией в нашей методике [1] оцениваются различные виды эффективности (рис. 1).

Прямые эффекты отражают результаты реализации программы для ее непосредственных (прямых) участников (участников инвестиционного проекта, лежащего в основе программы). Единым источником прямых эффектов от реализации программ муниципального развития выступает добавленная стоимость, которая может быть получена путем исключения материальных затрат из валовой выручки. На основе первичных эффектов рассматриваются соответствующие виды эффективности. При этом прямая эффективность программ муниципального развития образуется за счет следующих составляющих: коммерческая

эффективность; бюджетная эффективность; социальная эффективность. Косвенные эффекты учитываются в количественной форме на основе соответствующих нормативных и методических материалов, а также с использованием экспертных оценок. Если косвенные эффекты не допускают количественного учета, следует провести качественную оценку их влияния.

Программа, как и любая операция, связанная с получением доходов и (или) осуществлением расходов, порождает денежные потоки (потоки реальных денег). Содержательная направленность оценки каждого вида эффективности диктуется сущностью каждого вида эффективности, которая проявляется в конкретном составе денежных потоков, присущих только данному виду эффективности, и информационных предпосылках (условиях) их измерения. В нашей методике используются денежные потоки по программе и денежные потоки для отдельных участников программы. Рассмотрим показатели отдельных видов эффективности.

Показатели коммерческой эффективности проекта учитывают финансовые последствия его осуществления для участника, реализующего программные мероприятия, в предположении, что он производит все необходимые для реализации программы затраты и пользуется всеми его результатами. По этой причине показатели эф-

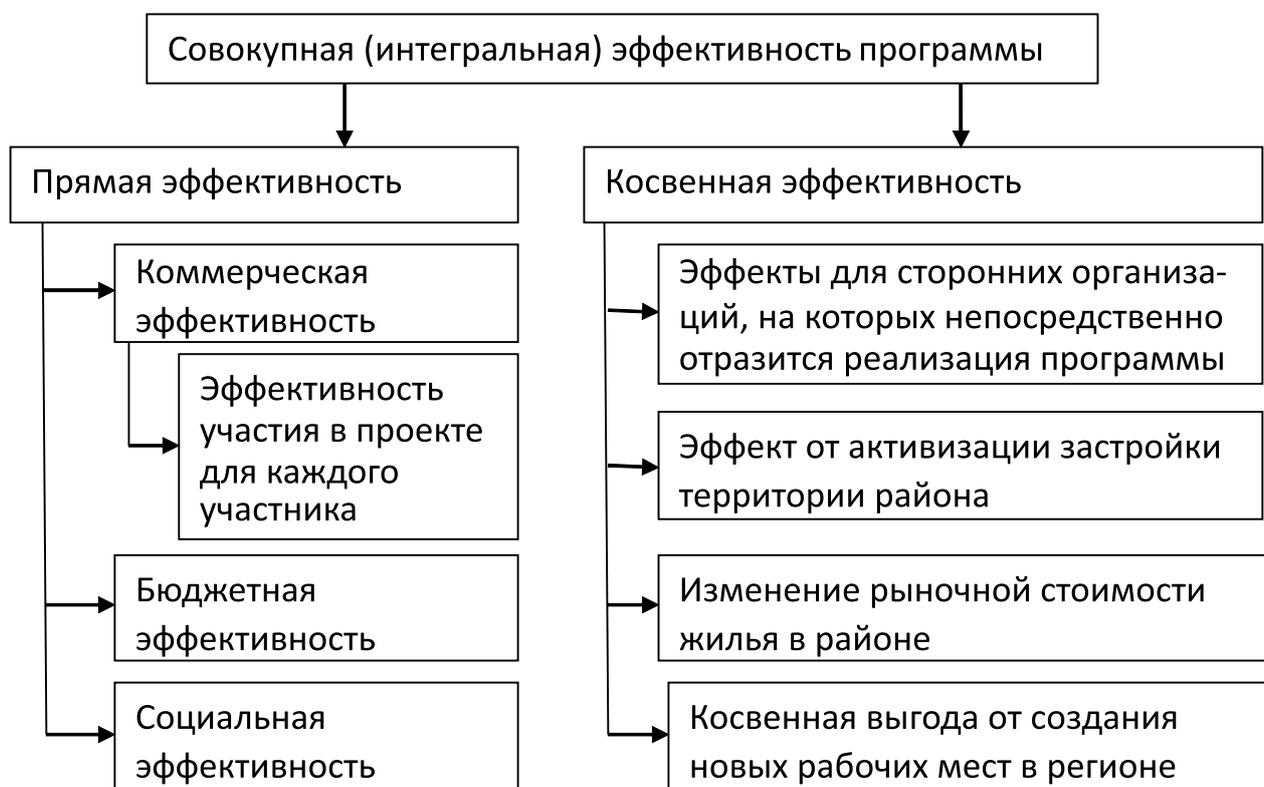


Рисунок 1 – Система эффективности программ муниципального развития

эффективности определяются на основании денежных потоков только от инвестиционной и операционной деятельности. Основным притоком реальных денег от операционной деятельности является выручка от продаж, а также прочие доходы. Оттоки – затраты на производство и сбыт. В денежный поток от инвестиционной деятельности входят:

- притоки – доходы (за вычетом налогов) от реализации имущества и нематериальных активов (в частности, при прекращении проекта), а также от возврата (в конце проекта) оборотных активов, уменьшение оборотного капитала на всех шагах расчетного периода;

- оттоки – вложения в основные средства на всех шагах расчетного периода, ликвидационные затраты, вложения средств на депозит и в ценные бумаги других хозяйствующих субъектов, в увеличение оборотного капитала, компенсации (в конце проекта) оборотных пассивов.

Денежные потоки по программе выражаются в прогнозных ценах. При оценке коммерческой эффективности рекомендуем использовать показатели, используемые при оценке любого инвестиционного проекта: чистый доход и чистый дисконтированный доход, внутреннюю норму доходности, индексы доходности инвестиций и срок окупаемости.

Эффективность участия проектостроителя выражается в суммах ежегодного остаточного денежного потока, который характеризует остаток денежных средств в распоряжении внешнего инвестора после расчетов с кредиторами и с бюджетом.

Для оценки эффективности участия проектостроителя в программе рассчитываются те же показатели, что и для оценки коммерческой эффективности, с учетом следующих особенностей:

- общий денежный поток для проектостроителя включает сальдо потоков по финансовой деятельности;

- денежный поток от операционной деятельности включает затраты по обслуживанию займов (кредитов);

- в качестве суммы инвестиций при расчете индексов доходности используется сумма вложенного собственного капитала проектостроителя;

- норма дисконта для проектостроителя должна быть не ниже достигнутого уровня рентабельности собственного капитала инвестора. Эффективность участия кредитора возникает в случае присутствия заемных средств в структуре капитала, используемого для реализации программ муниципального развития. При этом целесообразность кредитования предприятия, реа-

лизирующего проект, определяется положительной величиной потока, в котором оттоками являются средства, предоставляемые по кредиту (кредитной линии), а притоками – возврат кредитных ресурсов вместе с процентами:

Норма дисконта для кредитора определяется исходя из максимальной доходности альтернативных финансовых инструментов с тем же уровнем риска.

Бюджетная эффективность отражает финансовые последствия реализации программ муниципального развития для бюджета. Показатели бюджетной эффективности рассчитываются на основании определения потока бюджетных средств по программе. Основой для расчета показателей бюджетной эффективности являются суммы налоговых поступлений в бюджет и выплат для бюджетов различных уровней. Направления в денежных потоках, которые связаны с бюджетами соответствующего уровня, выделяются из базовых потоков, используемых для оценки коммерческой эффективности проекта.

Критерием бюджетной эффективности выступает сумма чистых поступлений в бюджеты всех уровней от реализации программ муниципального развития. С учетом разновременности возникновения поступлений и расходов бюджетная эффективность выражается показателями чистого дохода бюджета и чистого дисконтированного дохода бюджета.

Бюджетная норма дисконта используется при расчетах показателей бюджетной эффективности и отражает альтернативную стоимость бюджетных средств. Она устанавливается органами власти, по заданию которых оценивается бюджетная эффективность, и может определяться как отношение ставки рефинансирования, установленной ЦБ РФ, и объявленного Правительством РФ на данный год темпа инфляции. Принимается во внимание также поправка на риск, учитывающая степень ориентации инвестиционного проекта на использование инноваций.

По нашему мнению, социальная эффективность программы определяется через выявление и согласование интересов связанных с ней социальных групп:

- трудовых коллективов, непосредственно участвующих в реализации программы и связывающих с ней свое материальное благополучие;

- потребителей, чьи интересы лежат в основе разработки самой идеи программы;

- иных групп, чьи интересы оказываются в зоне, затрагиваемой программой, и нарушение которых может привести к социальным конфликтам.

Социализация программы проявляется в двух сферах:

1) внутри проекта, лежащего в основе программы – на уровне трудового коллектива, той социальной ячейки, группы, которая связывает свое положение в обществе с проектом;

2) во внешнем окружении программной хозяйственной деятельности – влияние на население, проживающее в зоне реализации программы, группы и организации, затронутые программой по различным причинам.

Социальные и иные внеэкономические результаты программ муниципального развития учитываются в расчетах эффективности, если они имеют количественное выражение. По нашему мнению, основной прямой социальный эффект от реализации программ муниципального развития, выражаемый в денежной форме, – сумма средств на выплаты работникам, задействованным в программе. Данный позитивный эффект способствует экономическому развитию, расширяет возможности трудоустройства местного населения, увеличивает поступления налогов в бюджеты разных уровней и служит индикатором регионального администрирования.

При этом не учитываются единый социальный налог и налог на доходы физических лиц (они учитываются в показателях бюджетной эффективности). В данном показателе в стоимостной форме выражаются создание рабочих мест и уровень заработной платы, которые выступают в качестве дополнительных показателей. Норма дисконта для денежных потоков по оплате труда определяется исходя из уровня инфляции. Население, проживающее в зоне реализации программы, выступает в качестве потребителей услуг программы. Результатом удовлетворения потребностей указанной группы населения с точки зрения продавца является выручка от реализации услуг, которая может служить индикатором эффекта в этой сфере.

Реализация программ муниципального развития порождает не только прямые эффекты в экономике, но и косвенные (вторичные) эффекты. Косвенные эффекты желательно учитывать в количественной форме. В случае отсутствия соответствующих нормативных и методических материалов и существенности косвенных эффектов можно использовать приближенные методы расчетов, включая и метод экспертных оценок. Если количественно определить косвенные эффекты невозможно, то необходимо провести качественную оценку их величины.

По нашему мнению, косвенные эффекты выражаются, прежде всего, в добавленной стоимости сторонних организаций, полученной по-

следними от продукции и услуг, реализованных в рамках программ муниципального развития. Сюда относится добавленная стоимость организаций, привлеченных для проектирования, строительства, поставки оборудования и комплектующих, предоставления услуг электроснабжения и пр. Конкретный перечень таких организаций определяется исходя из данных базовой модели денежных потоков. Выбор в качестве показателя рассматриваемого эффекта добавленной стоимости обусловлен экономическим содержанием этой категории: она объединяет в себе коммерческий, бюджетный и социальный эффекты для указанных организаций, вследствие чего отпадает необходимость их отдельного выделения.

Добавленная стоимость, созданная каждой организацией в рамках программы, может быть представлена, по нашему мнению, в виде доли выручки этой организации (выручка одновременно равняется затратам проектостроителя на приобретение ресурсов у данной организации). Например, исчисленные в рамках модели денежных потоков затраты на электроэнергию одновременно являются выручкой поставщика электроэнергии, и частью этой выручки является добавленная стоимость поставщика электроэнергии.

Реализация программ муниципального развития приводит в действие механизм мультипликатора. Эффект мультипликатора образуется в результате взаимосвязанного воздействия прироста объемов производства в какой-либо отрасли, вызванного увеличением инвестиций в нее, на положение и развитие в других смежных отраслях экономики. Прирост доходов под влиянием увеличения инвестиций порождает цепочку хозяйственных взаимосвязей, которая в итоге вызывает рост производства, а значит и дохода.

Отследить и определить в стоимостной форме результаты дальнейшей цепной реакции проблематично ввиду резкого увеличения числа хозяйственных связей и отсутствия информации об этих связях. Поэтому для учета дальнейших эффектов можно использовать коэффициенты мультипликаторов отраслевых эффектов, характеризующих отношение изменения используемого конечного продукта к изменению добавленной стоимости отрасли.

Косвенная выгода от создания новых рабочих мест в регионе может быть выражена через сокращение расходов на выплату пособий по безработице лицам, которые получили работу в результате реализации программ муниципального развития.

Активизация застройки территории района как эффект программ муниципального развития будет являться результатом повышения привлекательности анализируемой территории для проживания (как следствия улучшения социальной инфраструктуры). Активизация частной застройки выразится в следующем:

- увеличение денежных потоков от продажи земельных участков в районе;
- прирост объемов производства подрядных организаций. При этом следует учитывать наличие временного лага между началом реализации программ муниципального развития и возникновением эффекта активизации застройки.

Повышение привлекательности района для проживания, при прочих равных условиях, приведет к увеличению рыночной стоимости жилья в муниципальном образовании. Выгода от этого увеличения может быть представлена в виде дополнительного денежного потока (чистого дохода), получателем которого выступают все собственники жилья в районе.

Показатели региональной эффективности отражают финансовую эффективность программ муниципального развития с точки зрения соответствующего региона с учетом влияния реализации программ муниципального развития на предприятия региона (субъекта РФ), социальную и экологическую обстановку в регионе, доходы и расходы регионального бюджета.

При оценке региональной эффективности в денежных потоках не учитываются взаиморасчеты между участниками, входящими в рассматриваемую структуру, и расчеты между этими участниками и самой структурой. В то же время учитывается влияние реализации проекта на деятельность рассматриваемой структуры и входящих в нее других (сторонних) предприятий. Иными словами, необходимо исключить из расчета эффекты (денежные потоки), получателем которых является внешняя среда (организации из других регионов). Таким образом, необходимо учитывать следующее:

- дополнительный эффект в смежных отраслях народного хозяйства, а также социальные и экологические эффекты учитываются только в рамках данного региона;

- в денежные притоки включаются возникающие в связи с реализацией проекта денежные поступления (оплата произведенной в регионе продукции, платежи по предоставленным региональным займам, поступления заемных средств, субсидий и дотаций, поступающие налоги) в регион из внешней среды – федерального центра, других регионов и входящих в них предприятий, иностранных источников);

- в денежные оттоки включаются возникающие в связи с реализацией проекта платежи (за использованные ресурсы других регионов, оплата поступивших в регион ресурсов, предоставление займов, платежи по полученным займам, перечисление налогов) во внешнюю среду (в бюджет более высокого уровня, иностранным государствам, другим регионам);

- при наличии необходимой информации учитываются изменения доходов и расходов, связанные с влиянием реализации проекта на деятельность других предприятий и население региона (косвенные результаты проекта).

Для определения региональной эффективности программ муниципального развития может быть использована приведенная выше методика расчета совокупной (интегральной) эффективности. Для этого из денежных потоков по каждому элементу интегральной эффективности необходимо исключить те потоки, которые уходят за пределы анализируемого региона.

Механизм мультипликатора в регионе действует по тому же принципу, что и в экономике всего государства. Масштаб эффекта мультипликатора для конкретного региона определяется двумя факторами: долей организаций, находящихся внутри региона, в общем числе организаций, увеличивающих объемы своей деятельности в результате реализации программы; долей добавленной стоимости в общей выручке по программе для каждой организации. Таким образом, чем выше удельный вес потоков, связанных с использованием местных ресурсов, тем больший экономический эффект для региона, при прочих равных условиях, обеспечит реализация программы. Поэтому приоритет должен отдаваться вариантам программы, которые будут реализовываться местными участниками.

## Компонентная модель инновационного потенциала региона

**А. В. Чмаро,**

аспирант Брянского государственного университета им. академика И. Г. Петровского,  
г. Унеча

E-mail: artemka032@rambler.ru

## A component Model of the Innovative Region Potential

**A. V. Chmaro**

В статье рассмотрена огромная значимость инновационного потенциала в развитии экономики региона в целом; автором предложена компонентная модель инновационного потенциала.

*Ключевые слова: инновационный потенциал, компонент инновационного потенциала.*

The article dedicates an enormous importance of the innovative potential in a region's economic development in whole. The author proposes a component model of the innovative potential.

*Key words: innovative potential, a component of the innovative potential.*

**Р**азвитие региональной экономики находится в прямой зависимости от ее инновационного потенциала. Инновационный потенциал стал концептуальным отражением феномена инновационной деятельности [2, с. 26-32].

В экономической литературе вопросам оценки инновационного потенциала уделяется много внимания, однако существующая терминологическая информация чаще всего носит неполный и противоречивый характер, а определение инновационного потенциала не имеет однозначного трактования.

Проведение анализа инновационного потенциала возможно лишь при конкретизации входящих в него компонентов. Однако следует подчеркнуть, что существует проблема определения и выделения категории инновационного вида деятельности как самостоятельного.

Инновационный потенциал региона состоит из совокупности системы потенциалов, который представлен на рис. 1.

Основное место в структуре инновационного потенциала занимает наука, для оценки роли и места которой необходимо осуществить анализ научно-технического потенциала как комплекса достижений человеческого разума, накаплива-

емого и воплощаемого в общественном производстве страны.

**Научно-технический потенциал** – это комплексная характеристика уровня развития науки, возможностей и ресурсов, которыми располагает общество, государство для решения научно-технических проблем.

Научно-технический потенциал включает в себя следующие основные компоненты:

- 1) материально-технический;
- 2) научные кадры;
- 3) информационный;
- 4) организационно-управленческий;
- 5) финансовый.

Материально-технический компонент – это комплекс средств и предметов труда в сфере научных исследований и разработок, выступающих в материально-вещественной форме, а также результаты их деятельности (изобретения, товарные знаки, промышленные образцы, ноу-хау).

Выделение средств и методов, относящихся исключительно к научной сфере, является очень сложной задачей ввиду того, что НИОКР осуществляются в рамках многих предприятий, фирм, объединений, которые опираются на общую производственно-техническую базу реги-

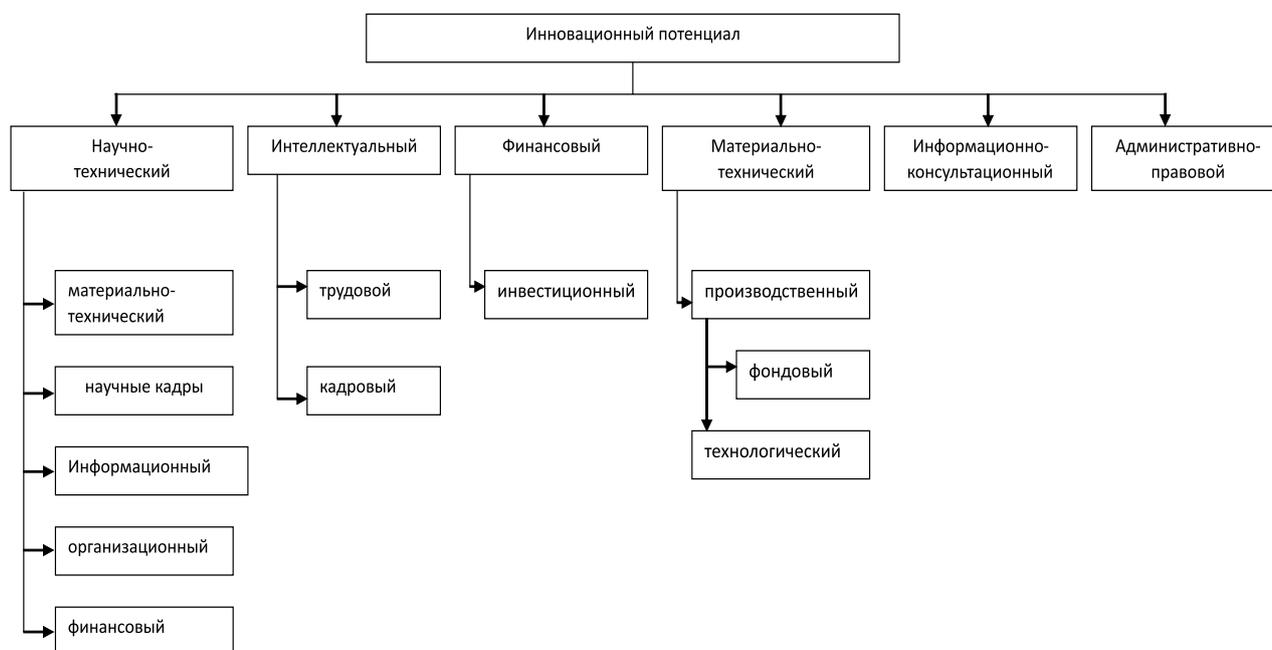


Рисунок 1 – Структура инновационного потенциала региона

она. Поэтому оценку материально-технического компонента целесообразно проводить на основе данных органов статистики, одной из задач которой входит получение взаимосвязанной информации, характеризующей материально-техническую базу науки и источники ее формирования как по стране в целом, так и по отдельным секторам и регионам.

Научные кадры – это совокупность исследователей и разработчиков, а также персонала, помогающего осуществлять разработку и внедрение инноваций. К их числу относятся исследователи, конструкторы, проектировщики, экспериментаторы и другие. Научные кадры являются главной креативной силой создания инноваций, так как все рождается именно в головах людей.

Информационный компонент – это совокупность информации научно-технического характера, имеющий опыт проведения исследований и разработок в различных областях наук.

Данный компонент является практически неисчерпаемым в силу своей постоянной обновляемости и пополняемости, но сама информация обладает одним недостатком, связанным с временными рамками, – это быстрая потеря своей ценности.

Организационно-управленческий компонент большинство ученых определяют как совокупность структур научно-исследовательских организаций и их гибкость, способность быстрого формирования научно-исследовательских групп для решения срочных задач, системы управления научными исследованиями в масштабах предприятия, региона или страны.

Финансовый компонент занимает особое место среди всей структуры научно-технического потенциала, его можно определить как совокупность всех источников и запасов финансовых возможностей, которые есть в наличии и могут быть использованы для реализации конкретных целей и заданий [5].

Выделенные компоненты в отдельности друг от друга являются значимыми элементами действующей системы научно-технического потенциала, но, взаимодействуя и дополняя друг друга, они формируют действенный и эффективный научно-технический потенциал.

**Интеллектуальный потенциал** – это способность системы (государства, региона, предприятия и т. п.) к нахождению уникальных решений для достижения значимых результатов в области науки, техники, технологии и т. д. [6].

Автор считает, что интеллектуальный потенциал представлен совокупностью двух потенциалов: трудового и кадрового. Эти два понятия очень близки, но в то же время имеют существенные отличия применительно к интеллектуальному потенциалу в разрезе инновационного.

Под трудовым потенциалом понимается совокупность сформированных и накопленных свойств, возможностей, запасов, ресурсов человека, образующих силы для осуществления производительной научно-трудовой деятельности в целях создания новых жизненных благ, удовлетворяющих потребности людей.

Другими словами, трудовой потенциал связан с осуществлением фундаментальных и приклад-

ных исследований и использованием современных научных результатов, т. е., нашему мнению, в его состав входят не только персонал, который непосредственно участвует в процессе осуществления НИОКР, а также все ученые, которые потенциально могут быть задействованы в этом процессе.

Кадровый потенциал отвечает за подготовку высококвалифицированных кадров, являясь основой последующего трудового потенциала. Основными критериями рассмотрения кадрового потенциала становятся организации, ведущие подготовку аспирантов и докторантов, количество принятых в аспирантуру и докторантуру, а также количество подготовленных аспирантов и докторантов, в том числе с защитой диссертации.

Рассмотрение интеллектуального потенциала в разрезе трудового и кадрового является наиболее действенным ввиду того, что предложенное деление позволяет наглядно увидеть динамику формирования кадрового потенциала, а также его прямую зависимость с трудовым. В совокупности проведенный анализ динамики двух категорий позволит определить эту зависимость, осуществить необходимые действия для их улучшения, что в дальнейшем положительно скажется на состоянии и развитии интеллектуального потенциала в целом.

**Финансовый потенциал** – совокупность финансовых ресурсов, которая может быть мобилизована для развития региона в целом. Под финансовыми ресурсами в данном определении понимается не только бюджетное финансирование, так как в данном случае этот потенциал необходимо уточнить как бюджетно-финансовый, а и собственные средства организаций, средства внебюджетных фондов, средства международных организаций, т. е. иностранные инвестиции.

Исходя из того, что в структуру финансового потенциала входят средства иностранных организаций, целесообразно включить в его состав инвестиционный потенциал, который в рамках инновационного потенциала региона, основываясь на определении инвестиций в Федеральном законе РФ №39-ФЗ от 5 февраля 1999 г. в редакции от 23.07.2010 г. «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», целесообразно понимать как совокупность денежных средств, ценных бумаг и иного имущества, в том числе имущественных прав и иных прав, имеющих денежную оценку, вкладываемые в объекты инновационного предпринимательства и иные инновационные объекты и виды деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Иными словами, инвестиционный потенциал в структуре финансового необходимо рассматривать как совокупность финансовых ресурсов, поступающих извне в регион для развития его инновационного потенциала.

Материально-технические ресурсы являются одним из основных факторов осуществления разработки, внедрения и производства инновационной продукции. В структуре затрат при производстве продукции материально-технические ресурсы занимают значительную долю, они образуют материально-техническую базу, т. е. потенциал.

Материально-технические ресурсы, являясь вещественной основой, определяют «техно-технологическую базу потенциала, которая впоследствии будет влиять на масштабы и темпы инновационной деятельности» [4, с. 112].

Ведущим звеном материально-технического потенциала региона являются основные фонды, а в большей степени их активная часть (машины, оборудование и др.), которые характеризуют производственный потенциал региона.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что в структуру материально-технического потенциала входит производственный, который объединяет фондовый и технологический потенциалы.

Фондовый потенциал является основным резервом повышения эффективности производства. Качественное состояние ОПФ, степень их развития и соответствия последним достижениям науки и техники способствуют интенсификации производства в отрасли.

Вторым элементом, входящим в структуру производственного потенциала, является технологический. В совокупности при тесном взаимодействии фондов и технологий процесс перетекает в производство.

Технологическое развитие и повышение конкурентоспособности предприятий инновационной сферы напрямую связано с ресурсным обеспечением и реализуется на основе выработанной технологической политики. Технологическая политика включает набор принципов и действий, на основе которого выбираются и внедряются новые технологические процессы, следовательно, повышение конкурентоспособности зависит от эффективности механизмов формирования и использования технологий, что в совокупности формируется в технологический потенциал.

Технологический потенциал – это совокупность технологических возможностей, которые могут быть мобилизованы для достижения поставленных целей.

Большинство авторов в структуре инновационного потенциала региона выделяют информа-

ционный потенциал, который можно определить как совокупность накопленных и систематизированных знаний и достижений в конкретный момент. Но на данном этапе развития человечества информация не может существовать без коммуникационных систем, т. е. без средств передачи информации. Иными словами, в рамках инновационного потенциала необходимо рассматривать информационно-коммуникационную компоненту.

**Информационно-коммуникационный потенциал** – это совокупность накопленных и систематизированных знаний и достижений на конкретный момент, а также все множество возможностей ее передачи и распространения.

Информационно-коммуникационный потенциал формируется за счет развития информационно-коммуникационных технологий и систем, которые за последние годы показывали динамический рост и широкое применение, что являлось главным двигателем научно-технического прогресса.

Использование информационно-коммуникационных технологий является важным фактором повышения конкурентоспособности региональной и национальной экономики, а также расширяет возможности интеграции экономики страны в мировую систему хозяйствования.

В. Л. Иноземцев подтверждает, что информационная революция сделала знания основной производительной силой [3].

На данном этапе развития общества правовое регулирование любой из сфер деятельности является очень важной составляющей, которая регулирует, определяет и направляет любой процесс деятельности человека, а также указывает на юридические обязанности и юридическую ответственность.

Совокупность правовых механизмов, регулирующих инновационную сферу, обеспечивающих наиболее эффективное ее функционирование, представляет собой правовой потенциал инновационной сферы. Иными словами, это совокупность всех нормативно-правовых актов с поправками, регулирующими инновационный сектор региона.

Правовое регулирование инновационной сферы – это воздействие государственной власти через призму правовых механизмов. Иными словами, сила правового регулирования – это сила государственной власти, следовательно, «истоки силы и воздействующей роли права – в мощи государственной власти, которую система юридических обязанностей и ответственности при достаточно развитой правовой системе реали-

зует, придает ей цивилизованное содержание и облик» [1, с. 170].

Таким образом, можно сделать вывод о неполноте понятия «правовой потенциал» применительно к инновационной сфере. Его необходимо расширить путем включения в его состав государственного аппарата, а именно административного ресурса как системы регулирования инновационной сферы путем создания нормативных актов и стимулирования инновационной деятельности посредством создания различных инструментов.

Административно-правовой потенциал – это совокупность нормативно-правовых актов, регулирующих инновационную деятельность, а также все множество административных ресурсов, стимулирующих ее развитие.

Взаимодействуя, административно-правовые ресурсы должны приобретать качества отработанности, законченности, слаженности, что непосредственно будет обеспечивать эффективность государственно-властного воздействия, т. е. происходит сплав организационной стороны государственно-властной деятельности и достоинств юридического регулирования, что в совокупности перерастает в действенные механизмы административно-правового регулирования и стимулирования инновационной деятельности.

Исходя из вышесказанного, инновационный потенциал региона можно определить как совокупность научно-технического, интеллектуального, финансового, материально-технического, информационно-коммуникационного и административно-правового потенциалов, обеспечивающих инновационную деятельность в регионе.

### Список литературы

1. Алексеев, С. С. Теория права. – М.: БЕК, 1995.
2. Данько, М. Инновационный потенциал в промышленности // Экономист. – 1999. – № 10. – С. 26-32.
3. Иноземцев, В. Л. На рубеже эпох. Экономические тенденции и их неэкономические следствия. – М.: Экономика, 2003.
4. Кокурин, Д. И. Инновационная деятельность: монография. – М.: Экзамен, 2001.
5. Матвейкин, В. Г., Дворецкий, С. И., Минько, Л. В., Таров, В. П. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: Монография. – М.: Машиностроение – 1, 2007.
6. <http://atlas.socpol.ru>
7. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3500>.

# Дискуссионная кафедра

## Постижение власти. Китайская традиция<sup>1</sup>

**Б. Б. Виногородский,**

китаевед, президент фонда «Экология сознания»,  
г. Москва

**В. С. Сизов,**

ректор Вятского социально-экономического института,  
доктор экономических наук, профессор,  
г. Киров  
E-mail: rektor@vsei.ru

## Power Comprehension. Chinese Tradition

**B. B. Vinogradsky, V. S. Sizov**

Вторая статья журнального варианта книги, посвященной новой концепции власти, основанной на силе нравственной природы человека в гармонии с окружающим миром. Во второй статье авторы исследуют традиционные китайские представления о власти и управлении.

*Ключевые слова: главные нравственные категории власти, теория у-син, прагматичность морали, концепция «исправления имен», Закон гармонии, взаимодействие социального и природного, управление на основе И-цзин.*

The second article of the magazine variant of the book is devoted to the new power conception based on the strength of the human moral nature in the harmony with the surrounded world. In the second article the authors are investigating the traditional Chinese views on the power and management.

*Key words: the main moral power categories, u-sin theory, a moral's bottom line, names' correction conception, the Law of Harmony, social and natural interaction, management on the base of E-tszin.*

### **3. Традиционная теория управления в Китае**

#### **3.1. Концепция нравственных категорий управления**

##### *Теория пяти перводвижений*

В соответствии с китайскими традиционными представлениями, опирающимися на теорию у-син («пять базовых движений»), в мироздании существуют пять основных «движений» или стихий, которые для лучшего осознания образно называются дерево, огонь, почва, металл, вода. Весь окружающий мир есть не что иное, как про-

явление этих движений (стихий) в тех или иных явлениях и предметах. Они символизируют пятичастную систему циклов бесконечных трансформаций (переходов) всех процессов и явлений.

Например, в любом существовании можно выделить пять стадий: рождение – зрелость – старость – дряхлость – смерть. Кстати, современные западные теории менеджмента подобным образом описывают стадии зарождения, развития и прекращения существования любых организационных систем. Этот факт подчеркивает универсальность открытого древними китайцами закона.

---

<sup>1</sup> Продолжение. Начало см.: Вопросы новой экономики. 2014. № 1. Публикация является продолжением журнального варианта книги авторов, посвященной новой концепции власти и управления. Авторы будут благодарны за конструктивные отзывы, которые помогут им улучшить содержание будущей книги.

На взаимодействии «пяти движений» основаны многие классические китайские практики, например китайская медицина, боевые искусства, а также традиционное искусство управления.

В самом общем виде теория у-син выглядит следующим образом.

Процесс трансформации одних «перводвижений» или стихий в другие происходит в таком порядке: огонь «порождает» почву, почва «порождает» металл, металл – воду, вода – дерево. Эти же стихии и «вытесняют» друг друга, но уже в обратном порядке: огонь – металл, металл – дерево, дерево – почву, почва – воду. Пять базовых движений мира ассоциируются с множеством явлений в природе и в жизни человека. Например, с сезонами года: дерево соответствует весне, огонь – лету, металл – осени, вода – зиме, а почва астрономической середине года (точке летнего солнцестояния).

На теории у-син построена традиционная китайская медицина, которая считает, что все органы тела взаимосвязаны между собой, как и стихии. Стихии *дерева* (или «движению дерева») соответствуют: печень, желчный пузырь, глаза и жилы; дереву также соответствует чувство гнева и синий цвет. Стихии *огня*: сердце, тонкая кишка, язык, сосуды, радость, красный цвет. Стихии *земли*: селезенка, желудок, рот, мышцы, задумчивость, желтый цвет. Стихии *металла*: легкие и толстая кишка, нос, кожа, печаль, белый цвет. Стихии *воды*: почки и мочевой пузырь, ухо, кости, страх, черный цвет.

На теории у-син основана китайская концепция управления посредством работы с пятью главными нравственными категориями власти: добротой, порядочностью, совестью, разумностью и верой.

Рассмотрим каждую категорию в отдельности.

### **Доброта**

Доброта связана с *печенью*. Это стихия движения «дерева», т. е. вращения, обновления, весны. Печень производит силы, дающие ощущение времени и бессмертия души. В традиционной китайской медицине печень связана с ногтями и сухожилиями, поэтому проблемы с ними могут квалифицироваться как болезнь печени. Так же болезни печени проявляются в гневливости и могут свидетельствовать о недостатке доброты и любви в человеке.

Доброта – синоним любви. Доброты без любви не бывает. Нельзя быть добрым к людям и при этом не любить их. Если у человека недостаточно доброты, то появляется гневливость. Доброту можно возвращать. Например, сознавая, что гнев

– это проявление недостатка доброты, не нужно поддаваться на его провокации. В этом случае потенциал доброты человека будет возрастать. Однако если провокации гнева становятся слишком частыми, а его удержание приносит человеку психический дискомфорт, значит, это проявления болезни печени и следует ее лечить.

Доброта правителя – это любовь к подданным. Он должен любить свой народ не абстрактно, а по-настоящему. Любовь невозможно долго имитировать. Несмотря на то что у разных людей любовь может проявляться по-разному, правда заключается в том, что она ощутима. В проявлениях/непроявлениях любви люди быстро чувствуют фальшь.

Правитель должен ощущать любовь к людям, которая соотносится с мерой ответственности за каждого подданного. В первую очередь эта любовь проявляется в заботе об обездоленных – малоимущих, стариках и сиротах, то есть тех, у кого мало сил и возможностей бороться с жизненными обстоятельствами. Чем правитель более заботится и проявляет ответственность об обездоленных и бедных, тем более высок он в своей осознанности. В полной мере любовь правителя к подданным проявляется в социальной политике, которую он проводит и доводит до исполнения. Например, правильно ли организована и хорошо ли работает социальная защита населения.

Когда власть имущие не имеют достаточно сил для проявления доброты, тогда в стране начинают включаться репрессивные механизмы. Это тоже свидетельствует о заболеваниях печени у правителя. Болезнь правителя отражается на стране, в стране возникает слишком «много гнева». Гнев выражается в митингах и демонстрациях, забастовках и массовых беспорядках. С ними трудно справиться ненасильственными способами, но настоящий правитель может и должен справляться, проводя правильную социальную политику, сдерживая гневные провокации, прежде всего у себя, а затем и у народа, заботясь о своем здоровье и здоровье подданных.

Понятие заботы у правителя и понятие заботы у подданных различны. Особенно если правитель неправильно представляет это понятие. Доброта подданных проявляется в стремлении быть нравственными, любить друг друга и одновременно заботиться друг о друге.

Вообще Любовь – это универсальный всеобщий закон. Главная заповедь Иисуса Христа – о любви: «любите друг друга» (Ин. 13:33). Больше Он не дает никаких новых заповедей. Потому что любовь вмещает в себя все главные заповеди и

законы. Любовь – это не только чувство, но и прежде всего сила. Она есть источник жизни. Следовательно, если власть правителя от Бога, или Неба, или от «общего поля», в зависимости от того, кто какую исповедует культурную парадигму, то она правдивая. Потому что Бог (Небо и т. п.) в любви и правде.

### **Порядочность**

Порядочность связана с *сердцем*. Это стихия движения «огня». Сердце производит дух Шэн, который характеризует духовную, божественную сущность внешнего мира. В традиционной китайской медицине состояние сердца выражается в волосах, на коже, в состоянии речи, языка и сосудов. Те или иные изменения в этих органах свидетельствуют о различных заболеваниях сердца, которые могут возникать в том числе и вследствие внутреннего морального напряжения человека, если он часто сталкивается с проблемами выбора того или иного поведения, квалифицируемого его сознанием как «порядочное» или «непорядочное».

Порядочность можно обозначить и как духовную силу не поддаваться желанию поступить непорядочно, то есть распутно, с избыточной праздностью и весельем. Порядочность предполагает действия «по порядку», т. е. по определенным правилам и образцам, установленным в обществе, которые на самом деле есть не что иное, как «обряды». Обряд определяет отношения между старшим и младшим, между мужчиной и женщиной, между внешним и внутренним и т. д. Любое действие должно совершаться по обряду. Когда человек действует по обряду, он всегда ведет себя порядочно. Если же действия не по обряду, то такое поведение непорядочно – это избыточная легкомысленность, которая ведет к распущенности, распутству. В идеале действия «по обряду», ведущие к общественному порядку и к личной порядочности, должны устанавливаться законодательно. В полной мере это возможно только в странах с теократической формой правления. В современном мире теократия практически отсутствует, за исключением некоторых исламских стран, таких как Саудовская Аравия и Иран, а также в христианском микростате Ватикан.

### **Совесть**

Совесть связана с *легкими*. Это стихия движения «металла». Легкие отвечают за производство сил, дающих ощущение пространства, и вместе с этим мыслей о бренности и смертности человеческого существования. В традиционной китай-

ской медицине состояние легких отражается на коже: здорова ли она, имеются ли на ней фурункулы, папилломы, избыточное количество «родимых пятен». Различные нездоровые или аномальные проявления на коже свидетельствуют как о здоровье легких, так и проблемах, связанных с совестью. Проблемой может быть не только недостаток совести, но и избыточная совестливость человека, т. е. ощущение ответственным себя за такие деяния и поступки (в том числе чужие), за которые на самом деле он ответственности не несет. Болезненная ответственность за «все и вся» в мире не дает человеку жить нормальной здоровой жизнью.

Совесть – это нравственный самоконтроль, качество человека, которое прежде всего не позволяет поступать подло (нечестно, безнравственно) по отношению к другим людям.

Вполне приемлемо и такое определение: совесть – это глас божий в человеке. Когда у человека ощущается нехватка совести, он много печалится, беспричинно грустит, падает духом, теряет надежду. Предельное чувство грусти и печали – это уныние. Очень важно, чтобы человек не впал в уныние, которое в христианстве, например, считается одним из тяжких грехов, так как свидетельствует, что человек не уповает на помощь всемогущего Бога, не доверяет Ему, то есть фактически не верит в Него. Когда человек отринул от себя Бога, то и совести неоткуда взяться, для нее нет твердого основания. В итоге отсутствие совести приводит к жестокому, бездушному отношению к другим людям (правителя к подданным). Место совести в душе человека занимает сначала уныние (синоним депрессии), которое может разрастись до своего высшего проявления – отчаяния, когда человек перестает ценить и бережно относиться не только к чужой жизни, но и к своей собственной. Итогом бессовестной и обесмысленной жизни нередко являются суицидные поступки.

### **Разумность**

Разумность связана с *почками*. Это стихия движения «воды». Почка производит силы управления собой, т. е. Волю. Если у человека недостаточно разумности, появляется страх. Избыточность страха правителя ведет к необдуманным действиям по защите своей власти, вследствие чего страдают отдельные невинные люди или даже ограничивается свобода граждан целой страны.

В России люди, облеченные властью, часто жалуются на народ, который, действительно, порой ведет себя грубо, по-хулигански. Люди всегда провоцировали и будут провоцировать правите-

лей на гнев. Но для правителя непозволительно винить в чем-либо свой народ, а тем более поддаваться на провокации. В любом случае «неправильное» поведение людей – это проявление неправильного употребления власти. Правитель должен исправлять неправильное поведение людей (хулиганство, пьянство, лень, разврат, воровство и т. п.). В этом проявляется разумность правителя. И делать он это может и должен через любовь, порядочность, совесть, разумность и веру.

### **Вера**

Вера связана с *селезенкой и желудком*. Это стихия движения «почвы». Из селезенки и желудка рождаются помыслы и намерения, которые порождают мысли. Поскольку вера связана с почвой, то от ее силы и направленности непосредственно зависит состояние внутренних органов человека. В традиционной китайской медицине состояние селезенки проявляется на губах и во вкусовых ощущениях. Если губы «не в порядке», т. е. избыточно влажные, или, напротив, сухие, шелушатся, или на них постоянно появляется герпес и другие болячки, нарушены вкусовые ощущения – это свидетельство болезненности селезенки, которая связана с таким чувством (и одновременно качеством личности), как вера.

Во внешнем мире вера правителя связана с климатическими проявлениями. Итак, *вера* – это центральная категория традиционной теории управления. Она объединяет и скрепляет все остальные базовые нравственные категории сил духа.

Вера – это глубинная универсальная общечеловеческая способность быть убежденным или уверенным в чем-либо. В процессе эволюции человека вера, вероятно, возникла вследствие его ограниченности в пространстве и времени. Небольшая скорость передвижения, кратковременность жизни, ограниченность разума в возможностях осмысления действительности – все это привело человека к необходимости компенсировать свою природную неполноценность. Вера явилась таким компенсаторным механизмом. Можно предложить следующую сентенцию: люди обладают не самим знанием, а лишь верой в свое знание.

Веру нельзя измерить количественно. А вот доверие принципиально измеримо. Поэтому чаще говорят не о самой вере, а об уровне доверия, которое на самом деле отражает глубину или силу веры. Человек может относиться к тому или иному явлению с большим или меньшим доверием, но он не может исключить из своей

жизни веру как таковую, поскольку она является его врожденным свойством. Сила веры временами может усиливаться или ослабевать, что проявляется в повышении или понижении уровня доверия. Например, маленькие дети полностью доверяют своим родителям, и вообще любому взрослому, но по мере взросления доверие значительно уменьшается и даже может перерасти в свою противоположность.

Власть тоже проявляется в доверии. В доверии подданных правителю. Поэтому власть – это одна из ипостасей веры.

Отчего зависит сила веры? Вера усиливается, когда объект веры совпадает с Истиной. Истинность того или иного положения вещей дает вере опору, доказывает правильность веры и, соответственно, усиливает ее. Истинность того или иного положения порою трудно проверить. В методологии науки для этого используются методы верификации и фальсификации. Однако для большей части людей критерием истинности является практика жизни. Например, успех китайских реформ, получивших название «китайское экономическое чудо», отчасти может быть объяснен фактом постоянного и видимого улучшения условий жизни значительной части граждан Китайской Народной Республики. Вследствие этого граждане не сопротивляются правительственным реформам, а напротив, доверяя правительству, всячески поддерживают их.

Таким образом, заботой правителя является укрепление веры подданных в их личный успех и великое будущее страны. Однако укреплять веру в других может лишь человек, обладающий еще более сильной верой. Правитель не должен заблуждаться на сей счет, используя «ложь во спасение». Действительно, парадокс веры заключается в том, что она может порождаться не только правдой, но и ложью, действующей через искусный обман. В этом случае возникает ложная вера, порождающая ложное доверие. Следовательно, важно не только доверие само по себе, но и его источник! То есть то, на каких основаниях: ложных или истинных – базируется доверие. Понятно, что ложная вера, не совпадая с Истиной, не находя в ней опоры для своего существования, не может существовать долго без постоянной поддержки изоощренного обмана.

Если у человека недостаточно веры, тогда появляется постоянная рефлексия, самокопание, безудержная работа ума. Это состояние очень сильно истощает нервную систему человека, нарушается пищеварительная функция, из-за чего внутри тела все время что-то болит, работает не стабильно.

Итак, китайская традиционная теория управления на основе нравственных категорий власти полностью соответствует положению теории у-син о взаимовлиянии и взаимопереходах пяти «движений» (стихий). Главные нравственные категории власти уравнивают друг друга. В частности, при совестливости нельзя терять доброту. Допустим, кто-то нарушил закон и по совести преступника надо строго судить, вплоть до смертной казни. Однако это не значит, что провинившийся должен еще как-то дополнительно страдать и терпеть лишения в ожидании исполнения приговора. Кроме того, нельзя исключать судебных ошибок, и осужденный должен иметь шанс быть оправданным.

В этом отношении интересен пример с основателем китайской династии Тан – Ли Шиминем. Он очень ценил человеческую жизнь и сам рассматривал все преступления, за которые по закону наказанием служила смертная казнь. В его огромной империи за год было не более 100 случаев смертной казни. Причем приговоренные к смерти еще год находились в тюрьме на случай обнаружения судебной ошибки. Однажды произошел такой эпизод. Ли Шиминь лично приехал в тюрьму и отпустил всех приговоренных к смертной казни домой, повелев им вернуться через один год для приведения приговора в исполнение. И все они вернулись. Потому что он являлся проводником чистого духа, который порождает истинную любовь.

### 3.2. Концепция «исправления имен»

#### *Прагматичность морали*

«Исправления имен» – это еще одна классическая концепция китайской управленческой традиции, разработанная Конфуцием и базирующаяся на принципах морали. На Западе эту концепцию обычно понимают упрощенно, только как одну из категорий конфуцианской философии. Суть ее сводят к тому, что название социальных ролей членов общества часто не соответствует реальному социальному положению или поведению их исполнителей. Государь, чиновник, отец, сын должны не только так называться, но и обладать всеми качествами, правами и обязанностями, вытекающими из своих названий. Поэтому для нормального хода дел в государстве требуется «исправление имен», чтобы реальная социальная роль каждого члена общества совпадала с номинальной.

Возможность управления государством и обществом на принципах морали вовсе не утопия. В Китае люди не менее, а, возможно, и более пра-

гматичны, чем на Западе. Приняв эту концепцию более 2000 лет назад в качестве социальной нормы, китайцы живут в соответствии с ее правилами до сих пор. Потому что концепция «исправления имен» доказала временем, что честным и искренним быть полезно и выгодно. Не только отдельному человеку, но и семье, и фирме, и государству в целом.

Сегодня в России для многих людей понятие морали лишено конкретного практического содержания. Она воспринимается как абстрактная философская категория. А ведь мораль не только на Востоке, но и на Западе уже с 5 века н. э. (с Бозция) считается искусством *практической* философии.

Мало того, сегодня в России распространено мнение, что наличие у человека тех или иных моральных принципов сдерживает его продвижение по социальной лестнице. Что, не перешагнув через себя, невозможно достигнуть успеха в жизни. Самая распространенная фраза, по сути призывающая отказаться от морально-этических норм, звучит так: «Не комплексуй!». Получается, что многими россиянами моральное поведение воспринимается как психологический комплекс. И самое страшное – власть это культивирует, создавая многоуровневую систему образов из ложных ценностей, даже не обязательно ложных, а часто просто далеко не главных, и уж точно не единственных. Но власть пытается выстроить четкий, понятный только ей самой образ страны, где строго очерчены функции, полномочия, права, задачи и возможности каждого подданного. Создается новый гигантский социальный механизм «Единая Россия», в котором должно царить единодушное единомыслие, всякого рода сомнения или иные толкования официальных версий событий не приветствуются, а их выразители могут быть подвергнуты остракизму. К несчастью россиян, да и самой власти, в российском государстве – социальном, согласно Конституции, – все меньше остается социального, человеческого. Задачу разобраться с тяготами жизни государство передало подданным на их собственное усмотрение. Это, конечно, только ощущение, но где-то на рубеже десятых годов Россия вдруг скоротечно стала терять свою «душу». А под «духовностью» и вовсе имеют в виду что-то совсем другое, не то, о чем говорили и как жили наши предки – создатели России, страны, в которой мы живем.

*Власть должна быть не только авторитетной, но и справедливой.* Для этого недостаточно создать карманную партию, «отвечающую» в стране за справедливость. Справедливость надо

практиковать. Власть должна быть справедливой по-настоящему, «без дураков», а не выдавать «оленья за лошадь»<sup>2</sup>, как это, например, сегодня происходит с вузами, большую часть которых всеми правдами и неправдами стараются ликвидировать, бесконечно придумывая абсолютно не вразумительные критерии так называемой «эффективности» образования, ни один из которых на самом деле об эффективности не свидетельствует. Уже удалось сломить сопротивление Российской академии наук, которую под тем же лозунгом «неэффективности» фактически ликвидировали под видом реорганизации. Судя по общению с людьми, сегодня практически во всех сферах деятельности происходит нечто подобное. Необоснованные, за пределами избыточные контролирующие функции со стороны государства, из-за которых живая, реальная и эффективная работа людей вынуждена подменяться созданием бессодержательных отчетно-статистических «линий обороны» от государственных чиновников. Принимаются в основном законы запретительного содержания. Обсуждение законопроектов проходит формально, предлагаемые гражданами поправки не учитываются. Но самое страшное – защиты искать не у кого, потому что люди сталкиваются не с произволом отдельных чиновников, а с методичным выполнением «высшей стратегии», разработанной властью, по видимому, во благо государства. Тогда как подлинный Правитель разрабатывает стратегии и строит планы во благо своего народа, всемерно стараясь снять с него избыточные и «неудобоносимые» бремена.

Не видя образцов морального поведения и самопожертвования во имя блага народа и государства со стороны высших чиновников, россияне постепенно перестают практиковать моральное поведение в повседневной жизни. Итог этого: некогда «святые» понятия, такие как совесть, справедливость, честность, стали утопическими, синонимами глупого и необдуманного поведения.

В отличие от россиян, китайцы в подавляющем большинстве не только рассуждают о тех или иных моральных принципах, но и следуют им в повседневной жизни. Например, среди китай-

цев распространено убеждение о необходимости быть честным. Китайцу сложно обмануть или нарушить слово. Такое поведение реально осуждается в китайском обществе.

Бескорыстие, совесть и честь – вот наивысшие ценности, исповедуемые китайской общественной моралью. Эти ценности поддерживаются многочисленными историческими примерами. Народная память чтит имена сотен героев, являющихся образцами высокой нравственности и добродетели. Их жизнь является примером для подражания, изучается в школах, на их дела ссылаются высшие китайские руководители.

#### **Управление моралью**

В китайском социуме общественной морали придается большое значение. Она официально поддерживается и управляется высшим руководством страны. В сегодняшнем расцвете экономики в КНР немалая заслуга конфуцианской морали, которую китайское руководство использовало в качестве мощного стратегического ресурса.

Мораль, наряду с законами, является внешним требованием к поведению человека. По сути, она равноценна законам. Но в ряде отношений мораль демонстрирует свое превосходство над законами. Например, исполнение законов стимулируется страхом перед наказанием. Однако человек, обладающий высокими нравственными принципами, исполняет законы «не за страх, а за совесть», то есть руководствуясь моральными убеждениями.

В регулировании общественного поведения людей существует примат морали над законами. Моральные устои удерживают людей в рамках принятой в данном обществе поведенческой парадигмы надежнее, чем законы и наказания за их нарушения. Поэтому государственное управление, пронизанное моральными принципами, является высокоэффективным.

#### **Суть учения об «исправления именов»**

Для адекватного восприятия учения об «исправления именов» следует пояснить, что в нем следует понимать под «именем». Имя в данном случае – это понятийная единица, которая соеди-

<sup>2</sup> «Выдавать оленя за лошадь» – устойчивый китайский фразеологизм, связанный с историей, случившейся в правление второго императора династии Цинь – Эр-ши. Его премьер-министр Чжао Гао решил поднять мятеж, но опасался, что приближенные государя не поддержат его, и устроил им проверку. Он привел оленя и подвел его к Эр-ши, сказав: «Вот – лошадь». Эр-ши рассмеялся, ответив: «Вы, первый советник, не ошиблись? Назвали оленя лошадью». Когда Эр-ши стал спрашивать у приближенных, некоторые из них промолчали, некоторые, желая угодить Чжао Гао, ответили, что это лошадь, а некоторые сказали, что это олень. Позже Чжао Гао тайком наказал всех тех, кто говорил, что это олень. После этого все сановники стали бояться Чжао Гао.

няет внешний и внутренний образ не только человека, но и вообще любого объекта.

Внешний образ – это тот, который можно наблюдать с помощью органов чувств, в первую очередь с помощью зрения. Внутренний образ – это ощущение, которое вызывает объект в сознании наблюдателя.

Например, человек может созерцать красоту цветка розы, но одновременно из памяти могут быть вызваны болезненные ощущения, которые нанесли ему когда-то ее шипы или некая личная ситуация.

Соединяясь, внешний и внутренний образы дают целостный образ объекта, который накладывается в сознании на длящийся во времени процесс наблюдения за изменениями в объекте. Это приводит к появлению у человека индивидуального понятия о предмете или явлении или, говоря языком Конфуция, – «имени».

Сформировавшееся у человека индивидуальное понятие об объекте (т. е. его «имя») может оказаться неверным, отличным от его истинной сути.

Отклонение от истинных образов предмета или явления происходит либо ненамеренно, вследствие негативного воздействия случайных обстоятельств, либо, напротив, вследствие направленного стороннего воздействия, имеющего целью исказить восприятие человеком того или иного объекта. Например, использование «черного пиара» в предвыборных кампаниях.

И в первом, и во втором случае происходит «искажение» правильных «имен».

### **Управление посредством «исправления имен»**

Управленческая концепция учения об «исправлении имен» связана с человеческими взаимоотношениями, возникающими в ходе управленческого воздействия. Они описываются сводом моральных норм и ценностей, которых люди должны придерживаться, если хотят жить в мире и осуществлять плодотворную совместную деятельность.

Поэтому для эффективного управления требуется находить неправильные или искаженные понятия, отличающиеся от установленных норм, прояснять их и исправлять практическими действиями.

Прежде всего, правитель должен «исправить» собственные искаженные понятия, только тогда он сможет добиться этого и от подданных. Если у правителя появляется много неверных имен-понятий, то его деятельность приобретает неверный

ход и грозит различными неприятностями объекту, которым он управляет.

Именно это имеет в виду Конфуций, когда говорит: «Если имена неправильны, то слова не имеют под собой оснований. Если слова не имеют под собой оснований, то дела не могут осуществляться».

Чем более высокий пост занимает руководитель, тем большее количество людей страдает из-за отрицательных последствий неправильного управления. Поэтому чрезвычайно важно прояснение и изменение имен-понятий именно в высших эшелонах власти и в первую очередь руководителем государства.

Для управления посредством «исправления имен» важно, чтобы правитель имел правильную систему иерархии целей и ценностей. В противном случае он будет вынужден возвращаться к исправлению одних и тех же понятий, не понимая, что их искажение зависит от целей и ценностей, стоящих на более высокой ступени иерархии.

Возникает вопрос: откуда правитель должен брать образцы или эталоны правильных «имён»? По учению об «исправлении имен» в древних трактатах есть все необходимые понятия, и они изложены в «правильном» контексте. В конфуцианской традиции они изложены в пяти классических текстах, так называемом «Пятикнижии» (У Цзин).

Задача правителя – лишь возвращаться к этим моральным образцам, сравнивать их с теми понятиями, которые он имеет на практике, и производить необходимые «исправления».

### **Пятикнижие (У Цзин)**

В Китае власть, которая приходила надолго, всегда культивировала знания. Она была заинтересована в наличии мудрых и одаренных слуг около себя. Традиционно образование в Китае было абсолютно все поставлено для нужд власти. Образование было доступно практически для всех слоев населения. Образованность ценилась и была в почете. Например, во времена династии Сун раз в три года проводились государственные экзамены для желающих занять должности чиновников. В них мог принять участие любой желающий, вплоть до беднейшего крестьянина, если, конечно, он был достаточно образован для этого. Экзамены были разные, в зависимости от того, на какой уровень должностей отбирались кандидаты. Если человек сдавал экзамен, то он поступал на государственную службу. На экзамене по отбору высших чиновников государства в качестве экзаменатора, как правило, выступал сам император.

Экзамены сдавались по конфуцианскому Пятикнижию («У-Цзин»), состоящему из следующих книг: «И-цзин» (Книга перемен), «Шу-цзин» (Книга записанных преданий), «Ли-цзы» (Записки о совершенном порядке вещей, правления и обрядов), «Ши-цзин» (Книга гимнов и песен) и «Чунь-цю» («Вёсны и осени» – летопись княжества Лу). Все эти пять книг Конфуций отредактировал и сделал из них единое «тело». Примечательно, что хорошее знание содержания этих книг считалось достаточным для того, чтобы быть государственным чиновником и управлять огромной страной. Какие же «тайные» знания содержатся в этих книгах?

С помощью И-цзин (Канон перемен) развивали способность правильно оперировать духом и сознанием. Ниже мы поведем более подробный рассказ об этом удивительном трактате.

Шу-цзин (Книга записанных преданий) повествует об идеальном устройстве государства. На многочисленных исторических примерах показано, как власть зарождается, развивается и вырождается, переходя к новому правителю или династии. Шу-цзин можно назвать мистической книгой о власти в истории. Не об истории власти, а о власти в длинных исторических процессах. Например, показывается, как отражаются ошибки или дурные поступки, сделанные одним человеком, на том, что происходит с его потомками через поколения.

Ши-цзин (Книга гимнов и песен) – древнейшее собрание народных песен и стихов, которое наглядно демонстрирует, как в стране создается нравственность. Песни создают переживания, дают людям возможность переживать сильные чувства. Для того чтобы были правильные переживания, нужны правильные песни, с соответствующими стихами-образами и настроением-интонацией мелодий. Конфуций придавал очень большое значение музыке вообще и пению в частности, потому что с помощью песен и стихов люди учатся точному и правильному переживанию созидательных образов. Представьте, что юноша видит девушку, которая с коромыслом, словно распахнутыми крыльями, осторожно идет, будто плывет, чтобы не споткнуться, не расплескать воду. Ее образ напоминает ему образ той девушки-лебедушки, о которой он слышал в песне, что та «словно лебедь белая плывет». И он бессознательно понимает, что это и есть красота.

В Ли-цзы (Книга обрядов или ритуалов) обосновывается, что все правильные вещи в жизни совершаются по обряду. Вся значимая жизнь человека – это череда обрядов. Если обряд со-

вершается своевременно, если он совершается в соответствии с установлениями о нем, то человек живет правильной жизнью. С духовной и моральной стороны ему не о чем беспокоиться, и значит, его психика в порядке. Первый обряд связан с рождением ребенка, потому что роженица рождает по обряду. Затем следует наречение имени, представление роду и т. д. Происходит взросление, наступает период полового созревания, человек достигает совершеннолетия, и это тоже связано с обрядами: посвящениями и инициациями во взрослую жизнь. Затем идут обряды сватовства, женитьбы, наконец, смерть с её обрядом похорон и поминовения покойного. Все это естественные для людей вещи, которые как бы предустановлены, по которым люди должны жить. И если обряд правильный, люди обычно не задумываются, почему все его действия совершаются именно в такой последовательности, а не иной. И почему совершаются именно эти действия, а не иные. То, что не вписывается в «естественные» обряды, как правило, оказывается патологичным, неправильным, не соответствующим природе. Например, однополые «браки». Они не соответствуют естественному, природному назначению брака – продолжению рода. Какой бы атрибутикой не был обставлен обряд «бракосочетания» людей одного пола, это не поможет им достичь главной задачи, возлагаемой на естественный брак, – рождения детей. Поэтому бессмысленно, неправильно называть сожителство людей одного пола «браком». Современные общества весьма толерантно относятся к такому сожителству, некоторые страны даже узаконивают его. Однако для сохранения в обществе правильных понятий и действий, которые только и ведут к сохранению самого общества, для такого сожителства необходимо собственное наименование и специфические юридические акты, регулирующие отношения в таких парах. Общество должно четко размежевывать естественный брак и гомосексуальные отношения.

Если общество уже запуталось в тенетах толерантности и не способно самостоятельно принимать правильные решения, это должен сделать правитель. Потому что ритуалы и обряды, основанные на естественном ходе вещей, – это наиболее правильные понятия и действия, следовательно, наибольшие общественные ценности. Правитель же есть хранитель народных ценностей и управляющий этими ценностями.

Сегодня мы наблюдаем на Западе разрушение института ритуалов, искажение сути тех немногих обрядов, что еще сохранились в западном

обществе. Отсюда высокий показатель девиантного поведения, масса всякого рода психических болезней и огромное количество аллергий. Все это связано с искаженными, неестественными способами переживания Мира западными людьми, в соответствии с терминологией рассматриваемой нами теории – с массовым «искажением имен».

Создание последней книги «Пятикнижия» – Чунь-цю («Вёсны и осени») приписывается самому Конфуцию. В ней описывается правление двенадцати князей крохотного княжества Лу. Огромное значение, которое китайцы придавали этой книге, заключено не в ее историческом повествовании, а в мудрых поучениях Конфуция о том, каким должно быть идеальное государство, которые великий философ изложил в этой летописи посредством исторических примеров. Конфуций наглядно показывает, как управляют мудрые правители и что происходит, когда человек, вне зависимости от своего статуса и чиновничьего ранга, нарушает естественный и справедливый порядок вещей, т. е. когда «имена» искажаются.

### **Диагностика искажений**

Как понять, исказилось имя-понятие или нет? Это становится ясно, если искажаются основные критерии, по которым судят о правильности понятий. Такими критериями являются нормальный ход основных взаимодействий и направлений деятельности. Если они сбиваются с ритма или их начинает лихорадить – можно уверенно говорить об «искажении имен». В государстве к таким эталонным взаимодействиям и направлениям относятся:

1) доверие между правителем и подданными. Напомним некоторые лозунги из недавнего прошлого, демонстрирующие доверие людей к своим правителям: «Жизнь за Царя и Отечество», «За Родину, за Сталина!». Доверие проявляется в различных формах. Например, в отношении народа к выборам, считают ли люди их организацию справедливой, а результаты честными;

2) равномерность и налаженность основных процессов. Например, довольны ли подданные своей жизнью, есть ли у них уверенность в завтрашнем дне, не завидуют ли они жителям других стран, не митингуют ли и т.д.;

3) достаточность финансовых средств. Например, существует ли у государства бюджетный дефицит, повышаются ли налоги или вместо этого сокращаются неэффективные государственные расходы, не голодает ли население, увеличивается ли покупательная способность граждан и т.д.;

4) здоровье руководителя и подчиненных. Имеет ли правитель физическое и психическое здоровье, активен ли он, не слишком ли стар. Живут ли подданные государства дольше, чем подданные других государств, и т.д.

Любые сбои свидетельствуют об искажении понятий.

### **Исправление имен**

Как происходит исправление имен? Приведем пример. Если у подчиненного начинает исчезать доверие к руководителю, но недоверие еще не проявилось в действиях, то такую ситуацию вполне можно исправить. Руководитель может перестроить взаимоотношения, поручить ответственное задание, отметить подчиненного, поговорить «по душам», и доверие, возможно, восстановится. Это простейший пример «исправления имени».

Приведем еще пример, но уже на уровне государства: в 1921 г. продразверстка была заменена натуральным налогом. В результате в течение нескольких месяцев прекратились крестьянские восстания и увеличились посевные площади.

Пример другого рода. Изменение названия «милиция» на «полиция» предполагало «исправление имени», но еще не означало его. Это лишь серьезная предпосылка. «Имя» будет исправлено в том случае, если полиция действительно избавится от всех пороков милиции.

Таким образом, в исправлении имени главное – не в изменении названия, а в изменении содержания.

### **Концепция «исправления имен» в России**

Использование концепции «исправления имен» возможно и уместно в России и других странах, при этом речь, конечно, не идет об идеалах, которые проповедует конфуцианство. В России существуют свои моральные нормы и ценности, сложившиеся в общественном сознании за более чем тысячелетнюю историю. Прежде всего, это христианские ценности. Однако современная Россия – это не только многонациональное, но и многоконфессиональное государство. Поэтому должны культивироваться моральные нормы и ценности, понятные и близкие всем народам России.

Исследования показывают, что «золотое правило нравственности»: «Не поступай по отношению к другим так, как ты не хотел бы, чтобы они поступали по отношению к тебе» – существует во всех основных мировых культурах. Это свидетельствует об общности основных моральных ценностей человечества.

Общечеловеческие ценности всегда оперируют к личности, к чувству справедливости в удовлетворении ее материальных и нематериальных потребностей. Именно они могли бы стать основой для практического использования концепции «исправления имен» в современной России.

Однако для реализации российского варианта концепции «исправления имен» потребуется большая работа. Необходимо:

1) определить перечень моральных ценностей, которые должны культивироваться в общественном сознании. Их должно быть немного. Главный принцип отбора – внутренняя убежденность подавляющего большинства граждан в их естественной необходимости для нормальной и продуктивной жизни;

2) определить начальный круг исторических личностей (а в последующем его расширять), чья жизнь, деяния, подвиги наглядно показывают ту или иную грань признанных обществом моральных ценностей. Однако заметим, что теплороекты по типу «Имя России» или «Десять великих полководцев» не решают эту задачу, а скорее «портят» общественное сознание. Нет и не может быть только одного, самого великого и самого героического человека (если мы говорим именно о людях, а не о богах). Каждый из героев обладал своими талантами и, кстати, недостатками. Нельзя сравнивать разных героев, определяя, кто из них лучше, кто хуже. Так мы вместо 10 или 100 великих имен людей, которых можно было бы приводить в пример по тому или иному случаю, получим в общественном сознании только одного. Произойдет перекокс, и он однажды уже произошел, когда «именем России» был назван, безусловно, достойный человек – св. князь Александр Невский. Вслед за этим по всей стране сразу появились многочисленные фонды и общества его имени. А на самом деле для страны важно, чтобы у нее было много героев и чтобы каждый гражданин понимал, что героем стать несложно и стать им может при определенных обстоятельствах любой, а не только из рода князей и не чаще, чем раз в 700 лет;

3) создать массовый информационный контент для всех возрастов населения на тему: «Что в России является правильным и справедливым, а что неправильным и несправедливым». И «Почему быть честным и совестливым лучше и выгоднее, чем нечестным и бессовестным».

Без подобных разъяснений не обойтись, потому что пока общество твердо уверено в обратном: «Наглость – второе счастье».

Моральные устои в государстве формируются посредством воспитания и пропаганды. Затраты

на формирование и поддержание моральных принципов мизерны в сравнении с содержанием гигантского аппарата карательных органов.

Однако идеи, которые власть предлагает сегодня в качестве идеологии новой России, – не работают, потому что они расходятся с коллективным сознанием, с представлениями людей о правде и справедливости и потому отторгаются народом.

Китайский полководец III века н. э. Чжу-Гэ Лян утверждал: «Если руководитель будет прислушиваться к обычным людям и верным чиновникам, то и они будут ему платить тем же. Если же он отгородится от них, не будет учитывать их мнение, интересы и даже критику, то и они перестанут служить ему с рвением, а руководителя неминуемо окружают люди лживые, пытающиеся извлечь личную выгоду из близости к нему».

### 3.3. Закон гармонии

#### *Взаимодействие социального и природного*

Это, вероятно, одна из самых трудных для понимания управленческих тем для человека с укорененной западной парадигмой мышления, особенно естественнонаучного. Впрочем, авторы и не пытаются убедить кого-то в истинности китайских представлений по данному вопросу, но лишь описывают представления, сложившиеся у китайских правителей и мыслителей на основании собственных многовековых исследований и наблюдений.

Для китайских мудрецов древности устройство страны наподобие устройства человеческого тела вовсе не было аллюзией. Они были уверены, что в универсуме все взаимосвязано между собой. Об этом, в частности, гласит трактат Конфуция «Хун-фань» (или «Закон гармонии»). Согласно этому закону действия правителей страны оказывают влияние не только на подданных, но и на природные явления, такие как дождь, жара, солнце, холод и ветер. Эти природные явления непосредственно связаны с состоянием социального организма, центральной, заводной частью которого является правитель и его помощники. И если одно из них становится избыточным или недостаточным относительно других, происходят несчастья. Например, если правитель слишком расслабленный и распущенный, то будут избыточные ветра, урожаи будут низкие, распространятся болезни и эпидемии.

Любая чрезмерность или недостаточность является нарушением гармонии. А природные явления рассматриваются как диагностические показатели, характеризующие состояние общест-

ва и власти. Только гармоничное распределение явлений свидетельствует о здоровом состоянии социального организма. Все должно быть своевременно: приход летнего тепла с достаточными дождями (но не избыточными); своевременные и умеренные осенние ветра, которые приносят холод (но не рекордные морозы); своевременное наступление весны (без опережений и опозданий) и равномерное таяние снегов, которое не ведет к катастрофическим наводнениям.

Если какое-то из природных явлений встречается крайне редко – это тоже плохо. Например, отсутствие дождей или своевременных ветров свидетельствует о том, что в социуме исчезают какие-то важные общественные силы, тогда как в сложной динамической системе взаимодействия общественных сил должны быть гармонично представлены все необходимые элементы.

В России в последние годы происходят выдающиеся природные катаклизмы: чудовищная жара летом 2010 г., рекордное наводнение в Амурской области и Хабаровском крае в 2013 г., лютые январские морозы 2014 г., а еще бесснежные зимы, запоздалые весны, ураганы, торнадо и др. Все это в соответствии с китайской управленческой традицией свидетельствует о многих хронических болезнях в российском обществе и власти.

Приведем из закона гармонии «Хун Фань» некоторые примеры соответствия состояния правителя и его окружения природным явлениям, происходящим в стране.

*Мудрость* правителя соответствует ветру, поэтому правильное движение ветров в структуре года является показателем мудрости правителя.

*Серьезность* правителя выражается в четком и точном отношении правителя к происходящим событиям и явлениям, когда ничто не умаляется и не преувеличивается. Серьезности правителя соответствует своевременность выпадения дождей по временам года.

*Ясность и стратегичность* мышления правителя выражается в природе через своевременное распределения тепла и холода по временам года.

*Безумие* правителя (или недостаток разумности, а также состояние помраченности в управлении) характеризуется преобладанием в структуре года пасмурной погоды, в постоянной дождливой погоде.

*Самодовольство* правителя, напротив, выражается в постоянной солнечной погоде.

*Легкомыслие* и излишняя *беззаботность* правителя выражается в жаре, которая держится слишком долго в течение года, а также в ненормально теплой зиме.

*Резкость и торопливость* правителя проявляется в избыточности холода (в необычно сильных или длительных морозах) или в ненормально холодном лете.

*Невежество* правителя, его неразвитость и *недостаточная образованность* выражается в постоянстве ветра.

Можно по-разному относиться к подобным выводам. Современная наука не прослеживает какую-либо связь между социальными и природными явлениями. Однако факты свидетельствуют о наличии таких совпадений, а отсутствие научных исследований говорит в том числе и о том, что наука, в силу своего консерватизма и боязни ученых быть обвиненными в «лженауке», просто не занимается изучением подобных «совпадений».

В свое время российский ученый А. Л. Чижевский убедительно показал, как цикличность солнечной активности влияет на события, происходящие на Земле, в том числе на социальные катаклизмы. Сегодня никто не сомневается, что деятельность человека оказывает мощнейшее влияние на климат нашей планеты. Вероятно, пришло время и для проведения серьезных научных исследований взаимовлияния социального и природного и тех объективных причин, которые вызывают это взаимовлияние.

### 3.4. Управление по «Книге перемен»

#### *Принципы И-цзин*

Согласно Конфуцию, история Китая начинается с царствования мифического императора Фу-Си (2953-2838 гг. до н.э.). Китайские сказания называют его царствование «золотым веком». На земле процветала добродетель, а вместе с нею счастье и довольствие. Фу-Си известен как создатель первой письменности, а также знаков *ба-гуа*, которые являются основой И-цзин – «Книги перемен». Собственно И-цзин – это не книга и не свод правил в обычном понимании, а две восьмилепестковые диаграммы, каждый «лист» в которых представляет один из восьми знаков *гуа*. Эти знаки представляют собой комбинации двух видов черт: сплошной, символизирующей янское начало, и прерывистой – символа инь. Каждый знак в диаграмме состоит из трех черт, поэтому в русскоязычных текстах их обычно называют триграммами.

Существуют следующие триграммы:

1) три сплошные черты – это «*цянь*», которая выражает состояния творчества, крепости, неба, металла, соответствует отцу;

2) три прерывистые черты – это «*кунь*», означает свершение, уступчивость, земля, мать;

3) две прерывистых черты вверху и одна сплошная внизу – «чжэнь», означает возбуждение, движение, гром, первый сын;

4) между двумя прерывистыми одна сплошная черта – «кань», означает погружение, опасность, вода, второй сын;

5) над двумя прерывистыми одна сплошная черта – «гэнь»: стояние, незыблемость, гора, третий сын;

6) под двумя сплошными одна прерывистая – «сюнь»: уменьшение, пронизание, ветер, первая дочь;

7) между двумя сплошными одна прерывистая – «ли»: смычка, выявление, огонь, вторая дочь;

8) на двух сплошных одна прерывистая – «дуй»: разрешение, радость, водоем, третья дочь.

При наложении диаграмм друг на друга знаки гуа удваиваются, образуя шесть черт, поэтому их называют гексаграммами. При последовательном вращении одной из диаграмм относительно другой возникает чередование комбинаций восьми триграмм первой диаграммы с восьмью такими же триграммами второй диаграммы. Эти комбинации порождают 64 гексограммы, отражающих, по мнению древних китайцев, последовательный переход всех возможных состояний любого явления или процесса в универсуме, равно как и самого мира.

Собственно И-цзин – это и есть 64 гексограммы, отражающие устройство мира по закону циклических перемен, а многочисленная литература, связанная с И-цзин, – это различные методики, позволяющие определить, в какой точке универсума (гексограмме) находится тот или иной объект, а также истолкования того, какие переменные будут происходить с объектом в дальнейшем. Великое значение И-цзин в том, что он показал циклическую закономерность любых процессов, происходящих в мире. В каждый момент времени любой предмет или явление находится в определенной стадии своего развития, и эти стадии или этапы четко последовательны и одинаково присутствуют чему бы то ни было в мире.

Кстати, интересно, что структуру молекулы ДНК организуют 64 варианта бинарных триплетов (кодонов), столько же и гексаграмм в И-цзин.

Принципы И-цзин на протяжении веков старались использовать многие китайские чиновники, руководители и военачальники. Нет практически ни одной отрасли знания или социального явления, которое китайцы не рассматривали с точки зрения И-цзин. Управление и власть не являются исключением. Один из китайских подходов к управлению – это описание типов управ-

ленческих ситуаций и способов реакций на них, основанных на рекомендациях И-цзин. Великие китайские правители всегда знали, что любая ситуация развивается по определенным закономерностям, и использовали это знание.

Однако следует заметить, что И-цзин – это не гадательная книга, как некоторые неправильно полагают. Обращение к И-цзин – это не предсказание будущего, которое непременно произойдет, а некоторые рекомендации, которым человек, задающий вопрос, может последовать, чтобы как раз изменить ситуацию в лучшую для себя сторону. Но он волен и попробовать испытать судьбу, чтобы на собственном опыте убедиться в справедливости советов И-цзин или их неверности. В китайской традиции постоянно подчеркивается, что только тот добивается успеха в достижении поставленной цели, кто заранее просчитывает последовательность действий и реакций на действия, т. е. тот, кто строит стратегию.

Существует много способов нахождения гексограммы, определяющей ту точку цикла, в котором находится человек, обращающийся к И-цзин. Полагаем, что нет смысла их описывать. Гораздо важнее провести истолкование знака, полученного в результате обращения к И-цзин. Но для этого авторы отсылают читателей к многочисленным книгам, имеющимся сегодня в широком доступе, посвященным этим вопросам.

*Продолжение следует...*

### Список литературы

1. Виноградский, Б. Б. Книга перемен. Правила управления судьбой. – М., 2010. – 440 с.
2. Виноградский, Б. Б. Книга перемен: технология принятия решений. – М., 2008 – 432 с.
3. Виноградский, Б. Б., Кузык Б. Н. Закон гармонии на Пути правителя. – М., 2005. – 431 с.
4. Виноградский, Б. Б., Сизов, В. С. Менеджмент в китайской традиции: учебное пособие. – М.: Экономистъ, 2007. – 255 с.
5. Виноградский, Б. Б., Сизов, В. С. «Китайское экономическое чудо» и морально-этические нормы // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. – 2006. – № 5. – С. 218-224.
6. Виноградский, Б. Б., Сизов В. С. Китайское искусство управления // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. – 2006. – № 1. – С. 278-289.

7. Виноградский, Б. Б., Сизов, В. С. Национальная культура как основа успешного бизнеса (на примере китайской экономики) // Новая экономика: монография / под ред. проф. Е. Ф. Авдокушина, проф. В. С. Сизова. – М. : Магистр, 2009. – С. 349-348.

8. Сизов, В. С. Время исправлять имена: приемлемость конфуцианской концепции «исправления имен» для России // Вопросы новой экономики. – 2011. – № 3. – С. 120-124.

9. Сизов, В. С. Конфуцианская концепция «исправления имен» и православная предпринимательская этика // История мысли. Русская мысли-

тельная традиция. Вып. 6 / Под ред. И. П. Смирнова. – М., ООО «Буки Веди», 2013. – С. 255-268.

10. Сизов, В. С. Феномен Китая. Нравственные основы экономического возрождения // Вятские Вехи. Альманах Вятского интеллектуального клуба. Выпуск 1 / под ред. проф. В. С. Сизова. – Киров: Вятское книжное издательство, 2008. – С. 56-66.

11. Сизов, В. С. Управление по-китайски: «отступая – наступать» Часть 1. // Китай.ru. – 2007. – № 2.; Часть 2. – Китай.ru. – 2007. – № 3.

12. Сизов, В. С. Китайская бизнес-психология: юристы, за дверь! // Китай.ru. – 2007. – № 1. – С. 36-39.

## Рецензии

### Исследование современных процессов российского рынка труда

(рецензия на монографию д.э.н., профессора Агабекян Р. Л.  
«Российский рынок труда: особенности, проблемы и перспективы». –  
Краснодар: Издательский Дом-Юг, 2014. – 208 с.)

**О. В. Климовец,**

первый проректор Академии маркетинга и социально-информационных технологий –  
ИМСИТ, доктор экономических наук, профессор,  
г. Краснодар  
E-mail: new\_economics@mail.ru

**Modern Processes Research of the Russian Labor Market**  
(Review of the monograph by D. of Economics, professor R. L. Agabekyan  
«Russian Labor Market: Peculiarities, Problems and Perspectives». –  
Krasnodar: Publishing House-YUG, 2014. – 208 p.)

**O. V. Klimovets**

Автор настоящей рецензии информирует, что монография Р. Л. Агабекян написана на актуальную и жизненную в настоящее время тему, а её автор смогла удачно объединить рассмотрение позиции учёных-экономистов и специалистов, а также представить огромный статистический материал. Рассмотренные вопросы, связанные с развитием российского рынка труда и занятости, с институциональными проблемами и миграционными процессами на постсоветском пространстве, безусловно, способствуют решению многих социально-экономических проблем современной России.

*Ключевые слова: рынок труда, занятость, безработица, региональный рынок труда, государственное регулирование рынка труда, миграционные процессы, занятость, безработица, международная миграция, миграционная политика.*

The author of this review informs that the monograph of R. L. Agabekyan is written according to the actual and necessary idea nowadays. Its author could combine all points of view of specialists, economists and scientists perfectly and gives us a good statistic data. Studied aspects are connected with the development of labor and employment market and also with institutional problems and migration processes on the post-soviet area. All these aspects provide solving social economic problems in modern Russia.

*Key words: labor market, employment, unemployment, regional labor market, the state regulation of the labor market, migration processes, employment, unemployment, international migration, migration policy.*

**П**оводом для настоящей рецензии послужил выход монографии Р. Л. Агабекян «Российский рынок труда: особенности, проблемы и перспективы», появление которой никак нельзя назвать случайным, поскольку автор известен своими многочисленными публикациями по данной проблематике [1, 2, 3, 4, 5, 6].

Не вызывает сомнения актуальность темы монографического исследования. Автором проводится серьезный и глубокий анализ теорий рынка труда и занятости, которые в последние годы стали объектом пристального внимания ученых. Как показывает опыт реформирования российского общества, занятость влияет на все сферы эконо-

мической жизни. Особенности формирования, современное состояние и перспективы развития российского рынка и занятости все острее проявляют себя в общественной жизни. Глобализация мировой экономики требует нового осмысления основных положений теории рынка труда, роли государства в его регулировании. Ряд ученых считают, что единая стратегия государственного регулирования рынка труда пока отсутствует и сегодня сохраняется концептуальный вакуум в отношении политики занятости, а государство фактически самоустранилось от воздействия на данные процессы [7, с. 22]. В этой связи мы полностью согласны с автором монографии, что недооценка влияния государства на процесс развития отношений на рынке труда, а также неэффективное использование регуляторов и социальных сил, способных преобразовать рынок труда, дестабилизирует современную российскую социальную систему. Без анализа процессов неформальной занятости, миграции и их воздействия на рынок труда, активного вовлечения в этот процесс государства, а также без разработки инструментария по рационализации использования совокупного трудового ресурса в бизнес-структурах российской промышленности невозможно реализовать долгосрочную стратегию устойчивого развития страны [2, с. 5].

Монография Р. Л. Агабекян состоит из введения, четырех глав и списка использованных источников. Сама структура монографии отличается четкой логикой, отвечающей задачам исследования. Читателя, начинающего знакомиться с работой Р. Л. Агабекян, ждет мощное теоретическое начало – первая глава, задающая тон всей монографии: детально, с привлечением большого количества источников автор излагает методологические аспекты развития рынка труда в России.

Научный интерес к данной работе обусловлен тем, что особенности формирования и развития российского рынка труда автор объясняет, во-первых, определяя некоторые основные параметры его функционирования, во-вторых, оценивая те свойства, которыми обладает реальный рынок труда и система занятости, в-третьих, изучив функциональные характеристики рыночной саморегуляции в условиях глобализации мировой экономики.

Монография Агабекян Р. Л. построена на критическом анализе традиционных подходов, использовании положительного отечественного и зарубежного опыта решения научных и практических проблем рыночной экономики.

В то же время вполне правомерно автор исходит из того, что каждое определение имеет свою

логику и может быть полезно для решения конкретных научных или практических задач. Кроме того, предложенные многочисленными авторами определения рынка труда Агабекян Р. Л. выстроены и систематизированы.

Анализируя и подвергая критике аргументацию сторонников определения рынка труда в «узком» смысле, автор разделяет концепцию отечественных экономистов, которые дают определению рынка труда расширительное толкование.

В значительной степени процессы становления современной рыночной системы занятости в условиях российской экономики носили спонтанный характер. Многие ее компоненты и сегодня, как двадцать лет назад, находятся вне поля зрения структур государственного регулирования и контроля, а также научных экспертов. Это в особой степени касается такого феномена, как неформальная занятость, масштабы которой являются «теоретической и эмпирической загадкой» для отечественных специалистов.

В то же время рынок труда и возникающая на его основе рыночная система занятости являются теоретической и эмпирической проблемой не только для отечественных специалистов, но и западных. В современной экономической теории понятие «рынок труда» носит дискуссионный характер. Сформировались различные, конкурирующие друг с другом теории рынка труда. Нам сложно судить о том, какая из них доминирует, тем не менее, вполне правомерно исходить из того, что каждое определение имеет свою логику и может быть полезно для решения конкретных научных или практических задач. Анализируя и подвергая критике аргументацию сторонников определения рынка труда в «узком» смысле и разделяя концепцию отечественных авторов, которые дают определению рынка труда расширительное толкование, Агабекян Р. Л. базируется на следующих предположениях [1, с. 23].

1. Концептуальное определение рынка – это научная проблема, которая решалась и будет решаться в процессе перманентных научных дискуссий, в рамках различных теоретических парадигм и научных традиций различными группами специалистов, имеющих в своем распоряжении различный опыт рыночного поведения в разных странах, находящихся на разном этапе своего развития.

2. Все концептуальные схемы и определения рынка труда, в том числе в отечественной экономической науке, не «вмещают» в себя всего многообразия рыночных отношений в этой сфере. Во-первых, потому, что научный аппарат экономической науки, в том числе неоклассики, весьма ограничен. Во-вторых, не существует универсаль-

ных методов измерения массовых стохастических рыночных процессов, в том числе количественных, которые позволяют дать исчерпывающее представление о «поведении» рынка.

3. Автор пытается ориентироваться на те концептуальные схемы рынка труда отечественных авторов, которые, во-первых, отражают основные его функциональные характеристики, во-вторых, не являются жестким ограничительным барьером для тех его параметров, которые не фиксируются статистикой, официально не регистрируются, но в то же время являются объектом изучения, в том числе в рамках категориального аппарата других наук (например, социологии).

Несомненный интерес для экономической науки имеет классификация этапов развития российского рынка труда. В развитии рынка труда России автор совершенно справедливо, на наш взгляд, выделяет пять этапов. Первый этап – 1991-1993 гг. – период основных институциональных преобразований, полной свободы экономической деятельности, бурного развития частного предпринимательства. Второй этап реформирования системы занятости – 1993-1995 гг. – можно назвать периодом приватизации и реструктуризации собственности государственных предприятий. Третий этап реформирования – 1996-2000 гг. – характеризуется формированием новых институциональных форм занятости, связанных с формированием рынка труда. Четвертый этап развития российского рынка труда – с начала 2000-х гг. и до кризиса 2008 г. – характеризуется становлением развитого рынка труда. Пятый этап развития российского рынка труда – 2008-2010 гг. – совпадает с началом мирового экономического кризиса. С 2011 г. следует выделять и шестой, посткризисный этап развития российского рынка труда.

Отдельная глава рецензируемой монографии посвящена анализу проблем институционализации российского рынка труда. Современная и западная, и российская рыночная экономика, как считает Агабекян Р. Л., несмотря на ее большую эффективность, не добилась в этом вопросе абсолютной оптимальности, что является свидетельством множества проблем и противоречий, которые подтверждаются и практикой, и теорией. Почему мы специально акцентируем внимание на этой проблеме и связываем ее с проблемами занятости? Речь идет о том, что в развитых рыночных условиях классические отношения работник-работодатель за последние двадцать лет претерпели определенные изменения. Это объясняется тем фактом, что свобода выбора альтернатив занятости требует не только нормативно-юридической декларации, но и соответствующих инфраструктурных, институциональных и экономиче-

ских условий, в рамках которых эта свобода может быть реализована. Кроме того, предоставление экономической свободы в выборе и поиске рабочего места предполагает развитую систему экономических, нормативных и социальных гарантий, которые могут обеспечить защиту работников от максимизационного эгоизма работодателей.

Автор рассмотрела некоторые институциональные деформации (издержки), которые существуют сегодня в сфере занятости, в том числе в аспекте отношений «наемный работник – работодатель». К ним автор относит:

1. Трансакционные издержки, связанные с рассогласованием формальных и неформальных правил.

Издержки экспансии формальных правил.

2. Издержки «внезаконности» и уклонения от санкций.

3. Издержки «внезаконности» и локализации сделок.

4. Издержки «внезаконности» и подчинения неформальным институтам.

5. Издержки «внезаконности» и непостоянства неформальных правил.

6. Издержки «внезаконности» и «аномии» [2, с. 78-80].

Далее автор переходит к рассмотрению практических аспектов, анализируя феномен неформальной занятости в российской экономике. Р. Л. Агабекян отмечает, что существующая статистика не дает дифференцированного представления о качестве и характере реальных доходов населения, получаемых в неформальном секторе. Имеют место различные оценки этого явления, которые получены в результате многочисленных социологических исследований. Эти оценки существенным образом расходятся со сведениями официальной статистики.

Анализируя различные параметры и характеристики неформальной занятости, автор приходит к выводу, что одной из форм, которая не контролируется государственными структурами и полностью зависит от личной инициативы, является «самозанятость» населения. Эта форма нерегистрируемой вторичной занятости «пересекается» с неофициальной занятостью в сфере наемного труда.

Обобщая проблематику неформальной занятости, автор подчеркивает следующие аспекты [2, с. 163-164].

Первый аспект касается способов существования различных секторов рынка труда, которые полностью не могут контролироваться государственными структурами. Во-первых, конкретные параметры их функционирования часто носят конфиденциальный и закрытый характер. Во-вто-

рых, процессы их возникновения и существования опережают возможности официальной статистики и экспертов фиксировать их качественные и количественные характеристики.

Второй аспект связан с возникновением двух противоречивых ситуаций на переходном рынке труда. С одной стороны, экономическая свобода, которая декларируется, но институционально не обеспечивается, открывает реальный простор для поиска или создания альтернатив занятости, в том числе в сфере неформальной экономики. С другой стороны, большинство работников, функционирующих в сфере мелкого и мельчайшего бизнеса, ориентированы не на альтернативы экономической свободы в условиях зарождающегося рынка, а просто поставлены перед жесткой необходимостью выживания.

Третий аспект связан с существованием неформальной занятости. Преодолевая институциональный вакуум, значительная часть населения, включившаяся в стихийный процесс становления рынка, обязана лишь самой себе в плане собственного обеспечения.

Четвертый аспект. Любые формы экономической активности, обеспечивающие самостоятельный доход, реализуются в рамках определенной социально-экономической инфраструктуры, за которую необходимо платить. Но эта очевидная истина всегда просматривается через определенную призму экономических интересов и противоречий отдельных субъектов рынка и государства. Эти противоречия, которые всегда имеют место даже в странах с развитой рыночной экономикой, превращаются, особенно в стартовых условиях перехода к рынку, в серьезную проблему и для доходополучателей (собственников рабочих мест и наемных работников), и для государства. В рамках трансформационного спада многократно увеличивается цена риска и усилий, которые затрачиваются активными субъектами рынка в процессе самостоятельного поиска дохода, что способствует росту «теневилизации» занятости.

В результате исследования автор делает вывод о том, что реструктуризация переходной системы занятости входит в новую фазу своего развития на этапе трансформационного подъема. Для него характерна национальная и политическая консолидация российского общества, укрепление государственных методов регулирования экономикой на основе построения институционального базиса российского рынка. Это позволит обеспечить гарантию частной собственности, стимулирование предпринимательства, развитие конкуренции производителей, формирование эффективного менеджмента, как главных факторов эффективной и продуктивной занятости.

Международная миграция как социальное явление – очень сложный феномен, требующий серьезного анализа, поскольку оказывает влияние как на демографические процессы, так и на спрос и предложение рабочей силы на рынке труда. Естественно, основные потоки международной миграции особенно активно идут из стран СНГ, которые являются ближайшими соседями России и, кроме того, сохраняют многочисленные традиционные социальные, этнические, экономические и прочие связи со своей бывшей «метрополией». Эти процессы сопровождаются сложнейшими сдвигами в миграционной реструктуризации потоков населения, которая связана не только с поиском работы, но и места проживания, гражданства, образа жизни многих социально-профессиональных групп.

Миграционные потоки на территории стран СНГ демонстрируют две устойчивые и основные тенденции. Во-первых, существенно изменился этнический баланс, сложившийся в советский период. Во-вторых, произошел «раскол» единого экономического пространства и возникли серьезные диспропорции в уровне экономического развития стран, которые образовались на территории бывшего Союза. Таким образом, национальные рынки труда, сформировавшиеся в первом десятилетии двадцать первого века, находятся в значительной степени под давлением этих факторов, которые длительный период будут определять основные тенденции в перераспределении и мобильности рабочей силы. Это относится, на наш взгляд, и к процессу становления общего рынка труда в условиях глобализации мировой экономики. Нам представляется, что наиболее реальным ориентиром и некоторым оптимальным состоянием, к которому необходимо стремиться, являются не мобильные и «равновесные» рынки рабочей силы в странах Западной Европы, а складывающееся равновесие национальных рынков труда стран СНГ.

Миграционные процессы для Краснодарского края – это фактор особенный, поэтому автор рассматривает подробнее проблемы внутренней миграции. Миграционные процессы в крае существенно затормозили процессы депопуляции, поскольку миграционный прирост восполнил естественную убыль населения.

Краснодарский, Ставропольский края и Ростовская область являются регионами-реципиентами, притягивающими трудовые ресурсы. Это объясняется многими факторами.

Первый фактор – это экстремальная ситуация, сложившаяся в регионе в результате военных действий на Северном Кавказе в 90-е годы XX в. Естественно, что в этих условиях наблюдался

массовый исход населения (особенно русскоязычного) из районов военных действий, которое «оседало» прежде всего в прилегающих областях.

Второй фактор – в национальных автономиях экономический спад и возрастание уровня безработицы усиливает процесс «вытеснением» «некоренного» населения. Таким образом, превышение предложения рабочей силы над спросом является причиной не только перемещения безработного населения в те регионы, где имеются вакантные рабочие места, но и излишним давлением мигрирующих на инфраструктуру регионов-реципиентов.

Третий фактор – суммарная мощность производственно-экономического потенциала Краснодарского, Ставропольского краев и Ростовской области, которая намного превышает возможности Северо-Кавказских республик. Краснодарский, Ставропольский край и Ростовская область поглощают около 80% всех трудовых ресурсов Северо-Кавказского региона. Уместно предположить, что эти экономические регионы являются мощным фактором «притяжения» трудовых ресурсов из соседних областей. Кроме того, в регионах-реципиентах наблюдается относительно более благоприятная ситуация на рынке труда. Уровень безработицы здесь гораздо ниже, чем в национальных республиках Северо-Кавказского района, что объективно способствует оттоку из них рабочей силы.

В условиях глобализации российская экономика во многом зависит от ситуации в мире. Справедлив и авторский тезис о том, что основной задачей государственного регулирования рынка труда и занятости в России является создание и использование комплекса институциональных и экономических условий, совершенствование организационных и нормативно-правовых механизмов, позволяющих осуществить целенаправленное воздействие на миграционные процессы, с целью оптимизации основных параметров рынка труда в соответствии со стоящими перед обществом стратегическими и тактическими задачами его развития [1, с. 193].

Отмечая сильные стороны работы, прежде всего, на наш взгляд, необходимо выделить сильную методологическую сторону исследования. Сочетание системного анализа с изучением институциональных проблем рынка труда создает наилучшие возможности для достижения целей и задач исследования, а также позволяет в полной мере раскрыть научный потенциал представленной монографии.

Монография Р. Л. Агабекян «Российский рынок труда: особенности, проблемы и перспективы» представляет собой интересное в научном и

практическом отношении исследование, демонстрирует собственную позицию автора и привлекает внимание к такой проблеме, изучение которой является необходимым и важным в современных условиях России.

Все перечисленные достоинства монографии позволяют утверждать, что она окажется интересной не только специалистам в области международных экономических отношений, но также поможет в обучении аспирантам и студентам высших учебных заведений, а также будет интересна всем тем, кто изучает экономику и интересуется новыми тенденциями в экономической области. В целом, можно констатировать, что чрезвычайно обстоятельный, разносторонний, основанный на изучении огромного статистического материала анализ рынка и труда и занятости делает работу интересной, актуальной. Многочисленные точки зрения на определения рынка труда оказались убедительно раскрыты, а собственное мнение автора аргументировано.

Вместе с тем в ряде материалов автор смогла лишь обозначить проблемы, так, требуют серьезного анализа миграционные процессы. За рамками работы остались проблемы анализа причин недостатков в миграционной политике, распределении мигрантов на территории страны, связь миграции и регионального развития. Данные вопросы приобретают особую актуальность, поскольку реальные процессы вносят свои коррективы в систему государственного регулирования миграционных процессов, особенно в свете политических событий в Украине и Крыме, что уже сегодня привело к увеличению миграционного потока из этих регионов в Россию.

В целом же «недосказанность» (вовсе отсутствуют, к сожалению, темы демографии и миграции, факторов формирования трудовых ресурсов, формирование прогностических моделей развития рынка труда и др.) и даже спорность некоторых положений монографии не снижает позитивной оценки работы. Данное исследование имеет все основания быть успешно продолженным.

### Список литературы

1. Агабекян, Р. Л. Российский рынок труда: особенности, проблемы и перспективы. – Краснодар: Издательский Дом-Юг, 2014. – 208 с.
2. Агабекян, Р. Л. Роль и значение неформальной самозанятости в экономике современной России // Теория и практика общественного развития: научный журнал. – 2013. – № 11/2. – С. 187-194.
3. Агабекян, Р. Л. Динамика и структура занятости в неформальной экономике современной

России // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права (экономические науки). – 2013. – Вып. 2 (46). – С. 56-63.

4. Агабекян, Р. Л. Особенности трансформации российских рынков труда по видам экономической деятельности // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Экономика». – 2012. – Выпуск 2 (100) – С. 275-284.

5. Агабекян, Р. Л. Основные тенденции реструктуризации национальных рынков труда в

условиях глобализации мировой экономики // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права (экономические науки). – 2012. – № 1 (41). – С. 169-177.

6. Агабекян, Р. Л. Баяндурян, Г. Л. Институциональная экономика: бизнес и занятость: учеб. пособие. – М.: Магистр, 2010. – 462 с.

7. Золин, И. Модернизация рынка труда и приоритеты государственной политики занятости // Человек и труд. – 2012. – № 12. – С. 22-25.

---

## УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ В ЖУРНАЛЕ

1. Статью, авторскую справку и скан-копию рецензии высылайте на e-mail: rus@vsei.ru, в теме письма укажите «**Для публикации в журнале ВАК**». Вы получите ответ о том, что письмо получено редакцией (если не получите в течение 3 дней – звоните нам). Рассмотрение возможности публикации происходит в соответствии с Положением о порядке рецензирования.
2. Условием публикации является положительное решение рецензента. **Первоочередное право на публикацию** получают участники регулярных очных и заочных научных конференций по теме «Проблемы новой экономики».
3. Статьи аспирантов (без соавторов) публикуются бесплатно на конкурсной основе.
4. Статьи докторов наук (без соавторов, не имеющих ученой степени доктора наук) принимаются без ограничительных условий.
5. Номера журнала рассылаются заказными бандеролями с уведомлениями по адресу, указанному в заявке участника заочной конференции или авторской анкете.

Если у Вас остались вопросы по условиям публикации, звоните по тел. (8332) 67-02-35, (8332) 37-51-61 и пишите на адрес электронной почты rus@vsei.ru (Вылегжанина Светлана Юрьевна).

## ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

1. Предоставляемый материал (статьи, дискуссионные материалы, рецензии, обзоры) должен являться оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях.
2. Рукопись представляется на русском языке, при этом прилагается название статьи, основные сведения об авторе (фамилия, инициалы, должность, место работы, ученая степень, город, адрес электронной почты), краткая аннотация, ключевые слова на русском и английском языках.
3. Объем текста для авторов, не имеющих ученой степени, – до 20 000 печатных знаков (0,5 авт. л.), для авторов, имеющих ученую степень, – до 40 000 печатных знаков (1 авт. л.).
4. Для выделения отдельных пунктов в тексте или графическом материале необходимо использовать только арабскую нумерацию.
5. В конце статьи приводится список литературы. Образец смотрите на [www.vsei.ru](http://www.vsei.ru).
6. Библиографические записи должны быть расположены в алфавитном порядке. При упоминании или цитировании в тексте приводится номер библиографической записи и страница источника в квадратных скобках, например: [25, с. 12].
7. Текст необходимо набирать в формате страницы А4, с межстрочным расстоянием «полуторный». Поля текста – по 2 см. Страницы должны быть пронумерованы. При наборе текста необходимо использовать шрифт «Times New Roman». Размер шрифта – 14.
8. Графический материал должен быть представлен в приложении к «Word», например, «Microsoft Graph».
9. Математические формулы оформляются через редактор формул «Microsoft Equation 2.0», а их нумерация проставляется с правой стороны.

---

## РЕГУЛЯРНАЯ ЗАОЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ПРОБЛЕМЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

### Уважаемые коллеги!

Вятский социально-экономический институт проводит серию заочных конференций по «новой экономике». Статьи участников заочных конференций публикуются в журнале «Вопросы новой экономики», **включенный в перечень ВАК**. Направления конференции соответствуют основным рубрикам журнала:

<i>Теория новой экономики</i>	<i>Развитие регионов</i>
<i>Мировая экономика</i>	<i>Модернизация России</i>
<i>Процессы глобализации</i>	<i>Менеджмент</i>
<i>Экономика знаний</i>	<i>Экономическая теория</i>
<i>Предпринимательство</i>	<i>Инноватика</i>
<i>История экономики</i>	<i>Стратегическое управление</i>
<i>Финансовая экономика</i>	<i>Вопросы образования</i>
<i>Прогнозы социально-экономического развития</i>	<i>Научные дискуссии</i>

Стоимость участия в заочной конференции – 7 тыс. руб.

Форму заявки участника конференции и реквизиты для оплаты смотрите на сайте [www.vsei.ru](http://www.vsei.ru).

### ПОДПИСКА НА ЖУРНАЛ

Уважаемые читатели! Журнал распространяется по подписке и адресной рассылке в Российской Федерации и зарубежных странах. При оформлении подписки на журнал через агентство «**Пресса России**» подписной индекс **80935**.

Вы можете оформить редакционную подписку на 6 месяцев (2 номера) или 12 месяцев (4 номера).

#### Реквизиты для оплаты подписки через редакцию журнала

НОУ ВПО «Вятский социально-экономический институт»  
Р/счёт 40703810392000000012  
Филиал ОАО Банк ВТБ в г. Кирове г. Киров  
БИК 043304705  
Кор/счёт 30101810200000000705  
ИНН 4346034770  
КПП 434501001

Журналы высылаются заказной бандеролью с уведомлением по указанному Вами почтовому адресу. Обязательно проверьте правильность почтового индекса.

Редакция может выслать комплекты номеров журналов за 2008-2013 г.

Стоимость одного журнала (до 2012 года выпуска), высылаемого наложенным платежом, – 500 руб., с оплатой почтовых расходов – 560 руб. С 1 января 2012 г. – 900 руб. наложенным платежом, 960 – с оплатой почтовых расходов.

### Уважаемые коллеги!

#### Предлагаем вам размещение рекламы и рекламных статей в нашем журнале.

Дополнительную информацию вы можете получить на сервере [www.vsei.ru](http://www.vsei.ru)  
(раздел «Аспирантам» – «Научные публикации»)

Почта России

Ф СП-1

**АБОНЕМЕНТ** на журнал**8 0 9 3 5**

(индекс издания)

**ВОПРОСЫ  
НОВОЙ ЭКОНОМИКИ**Количество  
комплектов

на 2014 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Куда

--	--	--	--	--	--

(почтовый индекс)

(адрес)

Кому

ПВ	место	литер

**ДОСТАВОЧНАЯ  
КАРТОЧКА****8 0 9 3 5**на журнал **ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ**Стои-  
мость

подписки

руб.

количество  
комплектов

переадрес.

руб.

на 2014 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

						город
						село
						область
						район
						улица
дом	корпус	квартира				(фамилия, и.о.)

Главный редактор – *В. С. Сизов*  
Главный научный редактор – *Е. Ф. Авдокушин*  
Заместитель главного редактора – *С. Ю. Вылегжанина*  
Дизайн обложки – *А. А. Сизова*

Учредитель:  
НОУ ВПО «Вятский социально-экономический институт»

Адрес редакции: 610002, г. Киров, ул. Казанская, 91.  
Тел./ф.: (833-2) 67-02-35, (833-2) 37-51-61.  
E-mail: [rus@vsei.ru](mailto:rus@vsei.ru), [nauka@vsei.ru](mailto:nauka@vsei.ru)  
[www.vsei.ru](http://www.vsei.ru)

Подписано в печать 03.06.2014 г. Тираж 500 экз.  
Формат 60x84/8. Объем 12,37 усл. печ. л. Заказ № 232.

Отпечатано в ООО «Издательство «Аверс».  
610020, г. Киров, ул. Труда, 70.  
Тел.: 8 (833-2) 47-42-77; e-mail: [avers@kirovnet.net](mailto:avers@kirovnet.net)