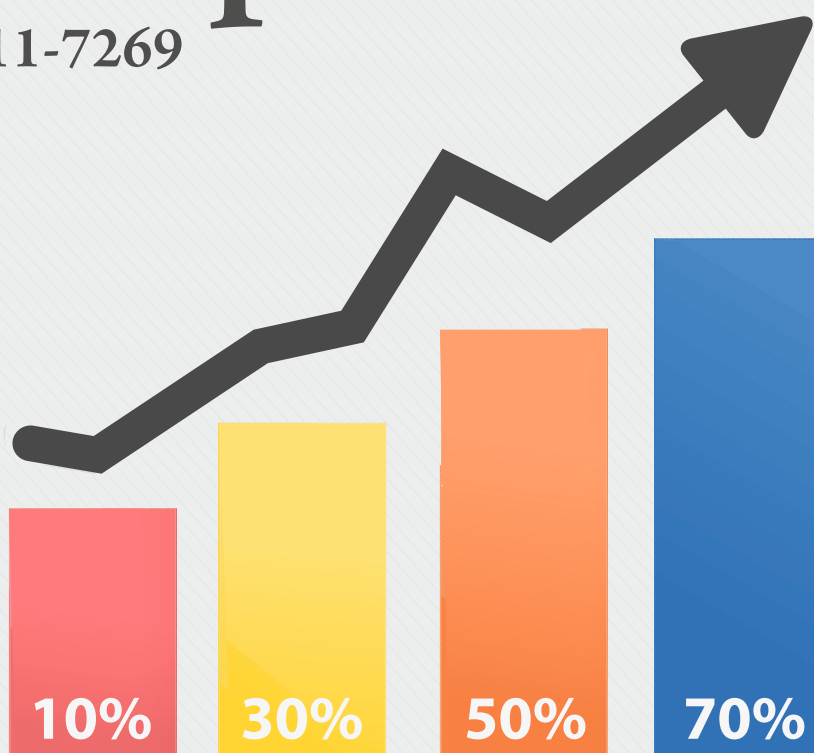




САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
**ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ**  
(ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)

# Экономический вектор

ISSN 2411-7269



№3(06)  
2016

# Экономический вектор



Санкт-Петербург  
2016

**«Экономический вектор»  
№ 3(6) 2016**

**Учредитель:**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)» (СПбГТИ(ТУ))

**Главный редактор**

Табурчак Петр Павлович, д.э.н., проф.

**Зам. главного редактора**

Викуленко А.Е., д.э.н., проф.

**Ответственный секретарь**

Салько Д.Ю., к.э.н., доцент;

**Корректор**

Воронова Т.Б.

**Редакционная коллегия:**

Табурчак А.П., д.э.н., проф.,  
Кондрашова Е.А., д.э.н., проф.;  
Колесников А.М., д.э.н., проф.,  
почётный работник высшего  
профессионального образования РФ;  
Тумин В.М., д.э.н., проф.;  
Фраймович В.Б., д.э.н., проф.;  
Лапинскас А.А., д.э.н., проф.;  
Полярус А.В., д.э.н., проф.;  
Дорошенко Ю.А., д.э.н., проф.;  
Попков В.П., д.э.н., проф.;  
Воронов А.А., к.э.н., доцент;  
Севергина А.А., к.э.н., доцент;  
Дудырева О.А., к.э.н., доцент;  
Какаева Ю.С., ст. преп.

Индекс журнала в Объединённом каталоге  
«Пресса России» – 93604

Журнал включен в базу данных **«Россий-  
ский индекс научного цитирования»**  
(РИНЦ), размещаемой на платформе Науч-  
ной электронной библиотеки на сайте  
<http://elibrary.ru/>

При перепечатке ссылка на журнал обяза-  
тельна

Точка зрения редакции может не совпадать  
с мнением авторов статей

© Издательство СПбГТИ(ТУ), 2016

© Коллектив авторов, 2016

*Периодическое издание*

**«Экономический вектор»  
№ 3(6) 2016**

**Главный редактор**

Табурчак Петр Павлович, д.э.н., проф.

Ответственный секретарь, Салько Д.Ю., к.э.н., доц.  
тел. (812) 316-47-01, e-mail: [info@economicvector.ru](mailto:info@economicvector.ru)

---

Подписано в печать 15.09.2016. Сдано в набор 25.09.2016.

Печать цифровая. Формат 60x80/8

Объем 7 усл. л. Бумага офсетная Тираж 300 экз.

---

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-60619 от 20 января 2015 года  
Выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и  
массовых коммуникаций (Роскомнадзором)

Издательство Санкт-Петербургского государственного технологического института  
(технического университета), 190013, Санкт-Петербург, Московский пр., 26.  
Тел. (812) 316-47-01

Отпечатано: Типография "С-ПРИНТ", СПб., ул. Обручевых, д. 7

## Содержание

### I. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ. ФИЛОСОФИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

|                                                                                                              |   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
| Викуленко А.Е.<br>О создании в России адекватной экономической модели смешанного типа..                      | 4 |
| Викуленко А.Е., Карева А.О.<br>Инфляционное таргетирование как основной метод антиинфляционной политики..... | 9 |

### II. ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА. ЛОГИСТИКА

|                                                                                                            |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Сватко В.В.<br>Деятельность морского агента с позиции взаимоотношений участников обработки судозахода..... | 14 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

### III. ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ЭКОНОМИКА ТРУДА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛЕВЫХ КОМПЛЕКСОВ И РЕГИОНАЛИСТИКИ

|                                                                                                                                                                                     |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Викуленко А.Е., Курбанов Д.М., Безукладова Е.Ю.<br>Обоснование механизма управления производственно-хозяйственной деятельностью кластера на основе его внутренней устойчивости..... | 17 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

### IV. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ. МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

|                                                                                                                                                        |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Викуленко А.Е., Александров Соболев-Кабалевский В.И.<br>Обоснование создания корпоративных формирований высшей школы (ВШ) – латеральных кластеров..... | 23 |
| Викуленко А.Е., Курбанов Д.М., Безукладова Е.Ю.<br>Прогнозирование устойчивого инновационного роста и развития деятельности кластера.....              | 35 |

### V. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ. ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И СТАТИСТИКА

|                                                                                                                                           |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Гилярова М.Г.<br>Использование электронных денежных средств как основного вида финансовых расчётов электронной экономики.....             | 42 |
| Черненко В.А.<br>Корпоративные финансы в контексте исследования категории "финансы"..                                                     | 46 |
| Черненко В.А., Панфилова О.В.<br>Воспроизводство общественного капитала в контексте формирования условий развития денежного капитала..... | 56 |

# И. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ. ФИЛОСОФИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

УДК 66.338.45

А.Е. Vikulenko

## ESTABLISHMENT OF ADEQUATE RUSSIAN ECONOMIC MODEL OF MIXED TYPE

Expands economy mostly liberal and market-oriented, the country with minimal involvement of the state in economic life; the real benefits of the national economy of mixed type for Russia; requiring the identification and elimination of errors; discloses a "management system" for Russia.

**Keywords:** economic system of liberal market-oriented; the benefits of the national economy of the mixed type in Russia; people-market economic system.

А.Е. Викуленко<sup>1</sup>

## О СОЗДАНИИ В РОССИИ АДЕКВАТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ СМЕШАННОГО ТИПА

Раскрывается экономика преимущественно либерально-рыночного типа, страны при минимальном участии государства в экономической жизни; реальные преимущества экономики смешанного народного типа для России; требующие выявления и устранения ошибок; раскрыта "система хозяйствования" для России.

**Ключевые слова:** экономическая система либерально-рыночного типа; преимущества экономики смешанного народного типа для России; народно-рыночная экономическая система.

Начиная с XXI века в России получила развитие экономика преимущественно либерально-рыночного типа, что не вызвало фундаментальных преобразований. При этом появилось отставание динамики благосостояния людей от роста уровня общей и профессиональной культуры, в результате отрицательных условий воздействия системы в России международных жизненных стандартов на жизненный уровень населения.

Так, средняя заработная плата у большинства рядовых работников по паритету покупательной способности была в пять-семь раз ниже, чем в странах Западной Европы и США [1. С. 258].

По мнению автора, трансформация экономической модели, проведённая в ходе либерализации цен с начала XXI века, отмечена тяжёлой ошибкой. За основу была взята полярная, чисто либерально-рыночная модель при минимальном участии государства в экономической жизни. Между тем собственный опыт периода НЭПа и зарубежный опыт демонстрировали реальные преимущества экономики смешанного народного типа, которую и следовало создавать. В настоящее время руководство страны пришло к такому выводу, но потеряв при этом главный ресурс – время.

Результаты функционирования национальной экономики в XXI веке открыли переход к экономическим преобразованиям, путь стремительному росту цен и гиперинфляции. Процесс не удаётся остановить до сих пор. Официальные данные о темпах инфляции по многим признакам занижены. Российская инфляция должна быть отнесена по типу к несбалансированной, направленной, прежде всего, против интересов малообеспеченной части населения.

Идея экономически сильного государства, особенно в период политических и экономических санкций, с середины текущего века плодотворна и необходима, что и подтверждает статистика отечественных показателей производства. Как отмечал В.В. Путин, "...нам удалось избавить страну от порочной практики принятия государственных решений под давлением сырьевых и финансовых монополий, ...зарубежных политических кругов и оголтелых популистов, когда не только национальные интересы, но и элементарные потребности миллионов людей цинично игнорировались [2].

<sup>1</sup> Викуленко А.Е., заведующий кафедрой финансов и статистики, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург  
Vikulenko A.E., Head of the Department of Finance and Statistics, Doctor of Economics, Professor; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg  
E-mail: Viku20078@rambler.ru

Реальные доходы людей за последние 8 лет выросли в 2,5 раза. Безработица и уровень бедности уменьшились более чем в 2 раза. Преодолены тенденции роста смертности и снижения рождаемости. В 2015 году отмечена рекордная динамика прироста рождаемости за последние 25 лет.

В настоящее время Россия составляет баланс сил рыночной самонастройки и государственного регулирования экономики. И не случайно возрастание роли государства в хозяйственной жизни страны в условиях экономики смешанного народного типа сопровождается стабилизационными процессами, несмотря на то, что рынок, как регулятор, имеет крупные изъяны, подтверждаемые российской практикой.

Таким изъяном является, в теории развития страны, господство потребительского мировоззрения, эгоизм и коррупция. Собственно в экономической сфере подтвердились известные "провалы" рынка: отсутствие ответственности за социальную защиту малоимущих граждан, локальная оптимизация хозяйственных решений по критериям прибыли и рентабельности в ущерб народно-хозяйственному оптимуму. Не подтверждается мнение и Р. Коуза, что при соответствующей спецификации прав собственности отпадает необходимость в учёте эффектов "перелива" государством.

Спецификация прав собственности упорядочивает производственные взаимоотношения между фирмами. Но при этом сохраняется прибыльная мотивация деятельности бизнеса, не обеспечивающая согласования общественных и локальных (частных и индивидуальных) интересов. Нацеленность товаропроизводителей на максимум прибыли побуждает их повышать цены при малоэластичном секторе спроса. При этом цены растут, когда для этого нет никаких оснований и базы, кроме факта благоприятной конъюнктуры. Вынужденные приобретать товары первой необходимости по любым высоким ценам, граждане отказывают себе в приобретении ряда важных товаров, ранее входивших в потребительскую корзину. В результате, состав потребительской корзины снижается, что ведёт к кризисному состоянию в стране.

Следовательно, необходим пересмотр достоинств рынка как регулятора. Российский опыт показал, что рынок достаточно уязвим для критики там, где он считается образцовым регулятором. Экономисты не оспаривают мнение, что рынок стремится к микро- и макроэкономическому равновесию. Однако выясняется, что это не так. Так, понятие равновесия для товаропроизводителя отмечено неопределённостью. Стратегической целью фирмы редко является максимальный физический объём продаж. В условиях либерально-капиталистической экономики на первый план выступает максимум прибыли или рентабельности. Математически доказывается, а российский опыт подтверждает, следующее: если функция спроса на товар и функция предложения выражаются уравнением прямой, то максимум прибыли достигается при меньшем физическом объёме продаж, чем на графике маршаллианского креста (рис. 1).

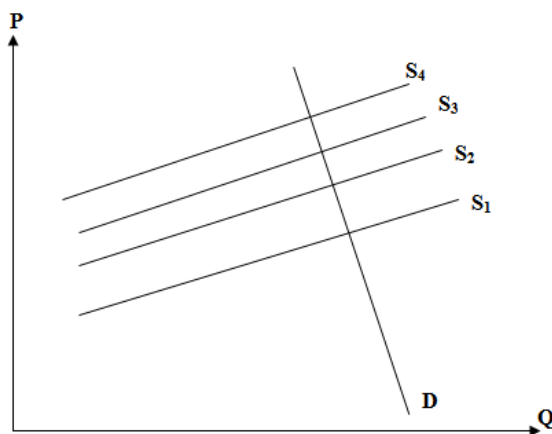


Рис. 1 – Рыночное равновесие при различных критериях оптимальности хозяйственных решений фирмы

Линия спроса D должна рассматриваться как геометрическое место точек равновесия фирмы по различным критериям оптимальности. Точке пересечения линии спроса D и линии предложения S1 по критерию физического объёма продаж соответствует равновесный физический объём продаж на горизонтальной оси. Точке пересечения линии D и линии S2 соответствует равновесный объём продаж по критерию максимального валового дохода фирмы. Точке пересечения линии D и линии S3 соответствует равновесный

объём продаж по критерию максимальной прибыли. Наконец, точке пересечения линии  $D$  и линии  $S_4$  соответствует равновесный объём продаж по критерию максимальной рентабельности.

При низкой эластичности спроса фирма, предприятие выбирает критерий оптимальности хозяйственных решений. При этом от имеющегося суверенитета прав потребителя ничего не остаётся. Во всех отношениях покупатели не являются равноправными партнёрами продавцов в установлении уровня продажной цены, что является важнейшим для массового покупателя в России с его ограниченными доходами. Этот тяжёлый мрачный вывод распространяется и на конкурентные рынки, по формальным признакам. В условиях либерально-капиталистической экономики, российские бизнесмены сегодня озабочены поиском путей увеличения собственной прибыли с тяжёлыми последствиями для граждан, занятых по найму, имеющих скромную заработную плату в качестве главного факторного дохода.

В результате ставка на максимум прибыли в России порождает экономику недопроизводства. Дело обстоит именно так. При скромных жизненных стандартах производственные мощности предприятий лёгкой и пищевой промышленности загружены недостаточно. В 2015 году, когда рынку, в условиях экономики смешанного народного типа, пора было показать свои преимущества, загрузка производственных мощностей по данным Госкомстата была явно недостаточна и составляла всего не более 68 %. Причём, в производстве хлеба и хлебобулочных изделий – 62 %; мяса – 69 %; масла животного – 74 %; трикотажных изделий – 73 %; обуви – 72 % и т.д. Авторы располагают также данными об использовании среднегодовой мощности в 2015 году. Она составила: в производстве хлеба и хлебобулочных изделий – 69 %; мяса – 62 %; масла животного – 68 %; трикотажных изделий – 63 %; обуви – 68 %. Положение улучшается достаточно медленно.

В условиях экономики смешанного народного типа макроэкономическая ситуация в стране развивается в соответствии со следующей логической схемой. Прибыльная мотивация деятельности бизнеса – повышение общего уровня цен – снижение платёжеспособного спроса граждан – экономика недопроизводства – неполная занятость и занятость случайной работой, что приводит к недоиспользованию мощностей и резервов государства.

Российский бизнес на основе экономики смешанного народного типа живёт антиобщественными интересами к росту прибыли за счёт взвинчивания цен и рентабельности на этой основе, а не за счёт ресурсосбережения и снижения себестоимости продукции. Поэтому покупателю без государственного вмешательства сложно что-либо противопоставить эгоистическим устремлениям продавца.

В результате анализа экономики смешанного народного типа автором было выяснено, что ценовая политика фирм зависима не столько от конкурентности рынка, сколько от эластичности спроса на товары и услуги первой необходимости (а только они и доступны для многих россиян), причём, не эластичные по ценам. В результате в России господствует цена продавца, в том числе и на рынках формально конкурентных.

Как показал автор, обильными и многолетними фактами подтверждается, что свободное ценообразование делает малоэффективной государственную социальную политику защиты бедных. Повышение доходов работников социальной сферы, студентов, пенсионеров обесценивается в связи с оперативным удорожанием продукции, востребованной соответствующими группами покупателей (рис. 2).

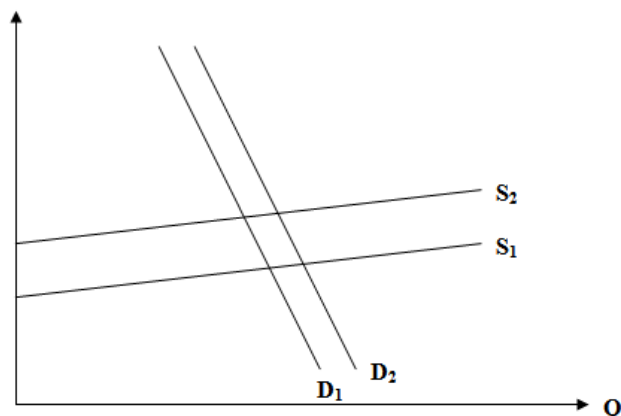


Рис. 2 – Последствия повышения доходов граждан государством при малой эластичности спроса на товары и услуги первой необходимости

Повышение доходов малоимущих граждан приводит к сдвигу исходной линии спроса из положения D1 в положение D2. Однако практически одновременно линия предложения переходит из положения S1 в положение S2. Покупателям в основном "достаётся" повышение цен, а не реальный рост платёжеспособного спроса, что активно ведёт экономику смешанного народного типа к снижению её эффективности.

Поэтому рынок, а не государство, провоцирует инфляцию в России. Излагаемое в учебниках экономической теории правило максимизации прибыли фирмы по условиям приравнивания предельного валового дохода и предельных издержек в действительности сплошь и рядом отбрасывается. Фирмы имеют возможность повышать цены и тарифы на продукты питания, коммунальные и транспортные услуги, книги и газеты вне связи с величиной издержек, что отрывает экономическую народную капиталистическую модель экономики от реальной действительности хозяйственного механизма.

Со времён Аристотеля люди мечтают о господстве справедливых цен. К сожалению, российский рынок удаляет страну от справедливых цен в условиях экономики смешанного народного типа. При свободном рыночном ценообразовании продавцы маневрируют между затратной моделью цены, тяготеющей к понятию справедливой (естественной) цены, и моделью, ориентированной на спрос. Вторая модель, если её удастся использовать, обещает продавцам бесконтрольно высокую рентабельность. Ныне в России господствует ценообразование с ориентацией на спрос, к сожалению, оторванное от затратной объективной первоосновы.

Объяснение чрезмерной отраслевой дифференциации в оплате труда обуславливает торжество цен продавца, а не достижения в труде. На начало четвёртого квартала 2015 года среднемесячная заработная плата составляла: в сфере финансовой деятельности – 42433 руб., в отрасли по добыче топливно-энергетических полезных ископаемых – 40764 руб., в производстве нефтепродуктов – 40120 руб., по операциям с недвижимостью – 21087 руб., в здравоохранении и сфере социальных услуг – 12417 руб., в отрасли по обработке древесины – 11306 руб., в системе народного образования – 9732 руб., в сельском хозяйстве – 9324 руб. [3. С. 18].

Самые высокие типичные доходы в финансовой системе автор связывает не с особой сложностью и народно-хозяйственной важностью финансовой системы, а с большим разрывом в процентных ставках по вкладам и ссудам. В настоящее время кредит доступным ещё не стал, сбережения граждан преобразуются в банковские инвестиции достаточно слабо, однако, при этом, заработная плата финансистов относительно высока. Так, например, предприятия нефтегазового комплекса продолжают присваивать природную ренту, принадлежащую всему народу. Налицо разрыв между общественными и локальными (хозрасчётными) интересами.

Поэтому перечисленные недостатки рынка носят принципиальный и долговременный характер и требуют активного государственного регулирования экономики смешанного народного типа. Главный рычаг здесь – фискальная политика в трактовке Дж. Кейнса и А. Вагнера [4]. Следует решительно отказаться от её недооценки, отражаемой даже понятийным аппаратом ("принуждение, неотвратимый как смерть характер налогов, налоговый пресс, налоговый гнёт, налоговая удавка" и др.).

Таким образом, в условиях экономики смешанного народного типа, налоги – это:

- главные доходы бюджета, способствующие созданию социально ориентированной экономики без разрушения её рыночного ядра;
- рычаг стимулирования высокой эффективности общественного производства и одновременно эффективности бизнеса с устранением противоречий в целях и средствах достижения максимальных результатов на всех уровнях хозяйствования;
- инструмент, способствующий реализации золотого правила нравственности в экономике, выполняющий основной принцип сосуществования: не поступай по отношению к другим так, как ты не хотел бы, чтобы другие поступали по отношению к тебе.

Поэтому в настоящее время следует немедленно использовать средства фискальной политики для сдерживания инфляции. В этих целях предлагается консолидировать НДС и налог на прибыль. В этом случае, вся экономия от снижения себестоимости продукции будет удерживаться налогоплательщиками. В действие придёт механизм стимулирования ресурсосбережения. Налогооблагаемая база станет более чувствительной к повышению цен, что будет сдерживать их рост. При этом прибыль не будет налогооблагаемой базой, что сделает беспредметными попытки скрыть от государства её величину [5].

Противоречие между прибылью и заработной платой как факторными доходами следует устранять на пути создания различных видов предприятий с собственностью работников при условии регулирования экономики смешанного народного типа. Последст-



вия данного ответственного решения многообразны и требуют специального рассмотрения.

Усилия экономистов-исследователей следует также направить на совершенствование денежно-кредитной политики в регулирования при условиях экономики смешанного народного типа, как единственно возможного вида эффективной экономической модели развития России.

#### **Список использованных источников**

1. Мартынов В.А. и др. – М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2013. – С. 258.
2. Выступление Владимира Путина на заседании Госсовета. – "Известия", 2008. – № 11.
3. "Аргументы и факты", 2015. – № 44. – С. 18.
4. Викуленко А.Е. Стратегическое управление инновационным устойчивым ростом и развитием химических предприятий. Монография. – СПб.: Изд-во "Тандем", 2013. – 235 с.
5. Глухарёв Л.С., Викуленко А.Е. Создание справедливого и эффективного ценообразования в России / Журнал "Экономический вектор". – СПб.: Изд-во СПбГТИ(ТУ). – 2015. – № 3(02). – С. 36-43.

УДК 336.748.12

A.E. Vikulenko, A.O. Kareva

### INFLATION TARGETING AS THE MAIN METHOD OF THE ANTI-INFLATIONARY POLICY

Inflation is one of the most pressing problems nowadays. Many negative processes take place under conditions of inflation: real wages of individuals decrease, inflation leads to wider income differences, personal savings decrease in value. High rates of price increases all sides of our lives. Anti-inflationary policy is one of the most important measures taken by monetary authorities for stabilization of the economy that is why it is getting clear that the development of the economy is impossible without an effective anti-inflationary policy.

**Keywords:** inflation, targeting, anti-inflationary policy, macroeconomics, monetary policy.

А.Е. Викуленко<sup>1</sup>, А.О. Карева<sup>2</sup>

### ИНФЛЯЦИОННОЕ ТАРГЕТИРОВАНИЕ КАК ОСНОВНОЙ МЕТОД АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Инфляция – одна из наиболее серьезных социально-экономических проблем в современном мире. При высокой инфляции сокращаются реальные доходы населения, особенно быстро происходит социальное расслоение, обесцениваются денежные накопления. Высокие темпы роста цен вызывают негативные последствия во всех сферах общественной жизни. Антиинфляционная политика является одной из наиболее важных мер, принимаемых монетарными властями для регулирования и стабилизации экономики, поэтому в настоящее время становится очевидным, что динамичное развитие экономики невозможно без эффективной антиинфляционной политики.

**Ключевые слова:** инфляция, таргетирование, антиинфляционная политика, макроэкономика, денежно-кредитная политика.

В современной России инфляция является одной из наиболее сложных макроэкономических проблем. Государственная макроэкономическая политика направлена, прежде всего, на борьбу с инфляцией (стабильность цен) и на снижение безработицы, однако это взаимоисключающие цели, и более приоритетной в настоящее время является уменьшение инфляции, контроль над нею.

В то же время небольшая инфляция может играть и положительную роль, так как она стимулирует потребление (спрос), а, следовательно, и производство.

Для России важным является снижение инфляции до уровня развитых стран. Достижение этой цели ускорило бы экономический рост в стране, но пока инфляция в России сильно превышает аналогичный показатель развитых стран. По данным Федеральной службы государственной статистики в 2015 году инфляция в России составила 12,91 % за год [1]. Учитывая сложную ситуацию при проведении денежно-кредитной политики это приемлемый результат, но целевой показатель (таргет) составил 4,5 %.

Существуют две основные концепции инфляции, по-разному определяющие её причины.

Монетаристы считают инфляцию чисто денежным явлением. М. Фридман писал: "Инфляция всегда и везде – явление денежное, и ответственность за контроль над ней лежит на правительстве" [2]. Причиной инфляции они называют "переполнение каналов обращения избыточным объемом денежной массы над товарной". Факторы инфляции: увеличение предложения денег, необоснованный рост денежной массы, увеличение скорости обращения денег. Инфляция, исходя из этой теории, – результат некорректной денежно-кредитной политики Центрального банка.

1 Викуленко А.Е., заведующий кафедрой финансов и статистики, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург  
Vikulenko A.E., Head of the Department of Finance and Statistics, Doctor of Economics, Professor; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg  
E-mail: Viku20078@rambler.ru

2 Карева А.О., студентка 3 курса факультета Международных экономических отношений Московского государственного института международных отношений (Университета) МИД России

Kareva A.O., third-year student at the School of international economic relations, Moscow State Institute of International Relations (University) of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation (MGIMO-University)

Сторонники немонетарной концепции инфляции связывают её причины не только с денежными факторами. Основным фактором они признают превышение совокупного спроса над совокупным предложением, из-за чего ценовые сигналы искажаются, и цены не отражают реальной стоимости товаров и услуг. К основным причинам инфляции приверженцы немонетарной теории относят, например, рост издержек производства, монополизацию экономики, превышение роста цен над ростом реального объема производства.

Инфляция – проявление дисбаланса между совокупным предложением и совокупным спросом. Главным условием её снижения является сокращение предложения денег и денежной массы в обращении. Чтобы пояснить это положение, необходимо рассмотреть уравнение Фишера:

$$MV = PY,$$

$M$  – номинальное предложение денег;

$V$  – скорость обращения денег;

$P$  – уровень цен;

$Y$  – реальный доход.

В краткосрочном периоде скорость обращения денег и реальный доход – константы, следовательно, изменяться могут только предложение денег и уровень цен. Исходя из этой зависимости, можно сделать вывод, что при увеличении номинального предложения денег вырастет уровень цен в экономике. В долгосрочном периоде скорость обращения денег и реальный доход также подвергнутся изменениям, и тогда на рост общего уровня цен может повлиять и скорость обращения денег.

Коэффициент монетизации ( $k = 1/V$ ) имеет тенденцию снижаться при высокой инфляции.

Следовательно, для борьбы с инфляцией Центральный банк должен проводить жёсткую денежно-кредитную политику, или политику "дорогих денег".

Основными инструментами осуществления денежно-кредитной политики являются изменения ключевой ставки процента, нормы обязательного резервирования и операции на открытом рынке. При проведении сдерживающей политики Центральный банк может повысить ключевую ставку, продавать государственные долговые ценные бумаги, повысить норму обязательного резервирования ( $rr$ ), уменьшить денежную эмиссию, сократить государственные расходы. Все эти меры должны привести к сокращению денежной массы, к контролю над инфляцией или даже к её снижению. Для уменьшения объёма денежной массы в России применяются депозитная политика, операции по продаже облигаций государственных займов, абсорбция излишней денежной массы в Стабилизационном фонде [3].

Инфляция в России – это многофакторное явление, на которое влияют не только экономические, но и политические, денежные и производственные факторы. Ситуация усложняется зависимостью экономики от валютных курсов и неустойчивым внешнеэкономическим положением.

Таргетирование в переводе с английского языка означает целеполагание. Инфляционное таргетирование представляет собой не набор строгих правил денежно-кредитной политики, а скорее определённый режим, осуществляемый при соблюдении следующих принципов [4]:

1. Стабильность цен признаётся главной целью денежно-кредитной политики.
2. Количественный таргет инфляции объявляется публично (таргет – цель по инфляции на конкретный год. Например, в России таргет по инфляции на 2017 год составляет 4 % в год).
3. Денежно-кредитная политика основана на широком массиве информации, включая прогноз инфляции.
4. Прозрачность (информация по осуществлению политики и основным итогам должна быть в открытом доступе).
5. Механизмы подотчётности.

Одно из главных преимуществ инфляционного таргетирования заключается в том, что оно сочетает в денежно-кредитной политике как "правила", так и "свободу действий" и поэтому часто называется "ограниченной свободой действий".

Принципы осуществления таргетирования инфляции часто разделяют на четыре группы [5].

1. Первый принцип заключается в том, что Центральный банк должен следовать целевому ориентиру инфляции и отвечать за достижение этой цели. Центральный банк должен иметь фактическое поручение от общества, желательно зафиксированное каким-

либо нормативным документом, следовать целевому ориентиру инфляции и при этом обладать достаточной свободой и автономией для использования тех или иных инструментов денежной политики.

2. Вторая группа принципов показывает, что достижение целевого ориентира инфляции не должно быть подчинено другим целям:

– Денежная политика не должна быть подчинена фискальной политике. Кредиты Центрального банка Правительству должны использоваться в строго ограниченных количествах.

– Страна должна иметь устойчивое внешнеэкономическое положение.

3. Третья группа принципов заключается в развитии и стабильности финансовой системы. Финансовые рынки должны быть хорошо развиты, чтобы можно было использовать инструменты денежной политики и быть уверенными, что её проведение не будет осложнено слабостью инфраструктуры финансового рынка.

4. Необходимо найти инструменты для проведения денежной политики в режиме таргетирования инфляции.

Целевые ориентиры инфляции могут устанавливаться Правительством, Центральным банком или обоими органами совместно. Участие Правительства может быть полезным, так как это будет усиливать доверие к проводимой политике.

Желательно, чтобы в странах, проводящих политику таргетирования инфляции, в закон о Центральном банке были внесены поправки, определяющие стабильность цен в качестве главной цели монетарной политики и дающие ЦБ достаточную независимость для ведения денежно-кредитной политики.

Для того чтобы проанализировать проведение политики таргетирования инфляции в России, необходимо рассмотреть выступление Ксении Юдаевой на Международном банковском конгрессе в 2014 году с докладом "Таргетирование инфляции – цели и инструменты в условиях волатильности на международных рынках" [6].

Проведение инфляционного таргетирования заявляется одной из главных реформ, проводимых Центральным банком в данное время в рамках денежно-кредитной политики, т.е. основной целью становится цель по инфляции. Необходимо обеспечить достижение целевого показателя по инфляции и поддерживать её на необходимом уровне в средне- и долгосрочной перспективе.

В качестве основного инструмента достижения целей выбираются "операции рефинансирования банковского сектора (и процентные ставки по операциям самих банков), проводимые таким образом, чтобы контролировать рыночные процентные ставки, чтобы короткие рыночные процентные ставки далеко не отступали от ключевых или целевых процентных ставок, устанавливаемых Центральными банками" [6]. Но так как цель по инфляции является основной целью, Центральный банк отказывается от регулирования валютного курса, он становится плавающим.

В своём докладе К. Юдаева перечисляет возможные результаты проведения таргетирования инфляции. Во-первых, люди смогут защитить свои доходы и сбережения. Во-вторых, бизнесу инфляционное таргетирование даёт относительную предсказуемость процентных ставок. В-третьих, плавающий валютный курс помогает балансировать интересы экспортёров и импортёров.

Антонио Спиллиберго, который уже несколько лет является главой миссии МВФ в России, считает, что для эффективной борьбы с инфляцией в России необходим "набор макрополитик", а именно таргетирование, налогово-бюджетные правила и гибкий обменный курс. Антиинфляционную политику нужно проводить аккуратно, учитывая геополитическую обстановку, кризис доверия к банкам и другие факторы. Важно разъяснять населению все действия монетарных властей, все намерения, чтобы люди доверяли властям.

Как уже отмечалось, инфляция – явление многофакторное, поэтому, если инфляция вызвана немонетарными причинами, выбор инструментов денежно-кредитной политики может оказаться неэффективным. Снижения инфляции в результате не произойдёт, а необходимое время будет упущено. Также существует лаг воздействия денежно-кредитной политики. То есть от введения каких-либо мер до начала их действия проходит определённое время.

Ещё одной проблемой является выбор целевого показателя по инфляции. Он должен быть достигаемым. Чаще всего используется индекс потребительских цен, или индекс Ласпейреса, показывающий изменение стоимости "потребительской корзины".

$$I_L = \frac{\sum p_1 \cdot q_0}{\sum p_0 \cdot q_0},$$

где  $\sum q_0$  – сумма товаров потребительской корзины.

В условиях проведения таргетирования инфляции Банк России лишился почти всех инструментов денежно-кредитной политики, кроме манипуляций с ключевой ставкой. При переходе к плавающему валютному курсу Центральный банк не имеет возможности укреплять национальную валюту путём наращивания золотовалютных резервов. В настоящее время в условиях напряжённой внешнеполитической обстановки трудно проводить корректную и эффективную денежно-кредитную политику, обладая только одним инструментом.

Проанализируем динамику ключевой процентной ставки (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика ключевой процентной ставки в РФ

| Начало действия ключевой процентной ставки | Окончание действия ключевой процентной ставки | Ключевая процентная ставка ЦБ РФ (% годовых) |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------------------------|
| 13.09.2013                                 | 02.03.2014                                    | 5,5                                          |
| 03.03.2014                                 | 27.03.2014                                    | 7,0                                          |
| 28.04.2014                                 | 27.07.2014                                    | 7,5                                          |
| 28.07.2014                                 | 04.11.2014                                    | 8,0                                          |
| 05.11.2014                                 | 11.12.2014                                    | 9,5                                          |
| 12.12.2014                                 | 15.12.2014                                    | 10,5                                         |
| 16.12.2014                                 | 01.02.2015                                    | 17,0                                         |
| 02.02.2015                                 | 15.03.2015                                    | 15,0                                         |
| 16.03.2015                                 | 04.05.2015                                    | 14,0                                         |
| 05.05.2015                                 | 15.07.2015                                    | 12,5                                         |
| 16.07.2015                                 | 02.08.2015                                    | 11,5                                         |
| 03.08.2015                                 | 13.06.2016                                    | 11,0                                         |
| 14.06.2016                                 | по настоящее время                            | 10,5                                         |

Источник: составлена автором на основе данных сайта ЦБ РФ [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

Проанализировав табл. 1, можно отметить, что учётная процентная ставка до декабря 2014 года имела динамику к росту. С 16 декабря 2014 года Центральный банк постепенно снижает ключевую процентную ставку. Одной из причин повышения учётной ставки являлось проведение Российской Федерацией антиинфляционной политики (политики "дорогих денег"). Одним из последствий роста учётных ставок являлось снижение деловой активности, в связи с тем, что кредит стал слишком дорогим. Поэтому небольшое снижение учётной ставки служит стимулом к развитию экономики, но одновременно повышается опасность повышения уровня цен в стране.

Для проведения антиинфляционной политики важным условием является слабая зависимость страны от экспорта и импорта сырья. Однако экспорт товаров и услуг составляет 29,5 % ВВП, в структуре экспорта России более 70 % занимают энергоносители, около 30 % экономики страны связаны с энергетикой [7].

Отсутствие монополизации экономики может способствовать снижению инфляции, но в России многие отрасли экономики монополизированы, что затрудняет борьбу с инфляцией.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать следующий вывод: несмотря на то, что в борьбе с инфляцией в России существует много противоречий, видна тенденция к снижению инфляции. Почти все страны, проводившие политику инфляционного таргетирования, вначале сталкивались с трудностями, но в среднесрочной перспективе эта политика приносила значительные результаты. Так, например, Израилю удалось снизить инфляцию с 400 % в начале реформ до 1 % в 2015 году [6].

#### Список использованных источников

1. Федеральная служба государственной статистики. Электронный ресурс: <http://www.gks.ru>. Дата обращения: 04.08.2016.
2. Friedman M. The Counter-Revolution in Monetary Theory. – Routledge, 1970.
3. Гришина О.А., Звонова Е.А. Регулирование мирового финансового рынка: теория, практика, инструменты: Монография. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 410 с. (С. 380-387).

4. Джилл Х. Центр исследований деятельности центральных банков. Руководство № 29. Практика инфляционного таргетирования. – 2012. Электронный ресурс: <http://www.cbr.ru/dkp/ccbshb29r.pdf>. Дата обращения: 01.08.2016.
5. Шахнович Р.М. Инфляция и антиинфляционная политика в переходной экономике. – М.: Книжный дом "ЛИБРОКОМ", 2014. – 392 с. (С. 152-182).
6. Материалы МКБ-2014. К.В. Юдаева. Таргетирование инфляции – цели и инструменты в условиях волатильности на международных рынках. Деньги и кредит 8/2014. Электронный ресурс: [http://www.cbr.ru/pub1/MoneyFndCredit/session2\\_08\\_14.pdf](http://www.cbr.ru/pub1/MoneyFndCredit/session2_08_14.pdf). Дата обращения: 04.08.2016 (С. 10-19).
7. Всемирный банк. Статистика. Электронный ресурс: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS>. Дата обращения: 04.08.2016.

## II. ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА. ЛОГИСТИКА

УДК: 656.615

V.V. Svatko

### ACTIVITY OF THE SEA AGENT IN THE CONTEXT OF PARTICIPANTS OF PROCESSING OF VESSEL CALL RELATIONSHIPS

Within this article business relations which arise when servicing vessel call are researched. Stages of handling of the vessel in port in the context of practical activities of the marine agent are considered. It is established that for the purpose of protection of interests of the vessel, the marine agent enters the relations with various companies and services. Their structure is caused by features of rules of port and vessel call. Based on the above, the author considers that productivity of work of the agent depends on mutually beneficial cooperation with business partners.

**Keywords:** agency company, vessel call, activities of the marine agent, partner relations.

В.В. Сватко<sup>1</sup>

### ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МОРСКОГО АГЕНТА С ПОЗИЦИИ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ УЧА- СТНИКОВ ОБРАБОТКИ СУДОЗАХОДА

В рамках данной статьи исследованы деловые отношения, которые возникают при обслуживании судозахода. Рассмотрены этапы обработки судна в порту в контексте практической деятельности морского агента.

Установлено, что с целью защиты интересов судна морской агент вступает в отношения с различными компаниями и службами, состав которых обусловлен особенностями правил порта и судозахода. На основании вышеизложенного, автор считает, что результативность работы агента зависит от взаимовыгодного сотрудничества с деловыми партнёрами.

**Ключевые слова:** агентская компания, судозаход, деятельность морского агента, партнёрские взаимоотношения.

Деятельность морского агента достаточно многогранна, так как он решает огромное количество вопросов и проблем, связанных с обслуживанием судна. Исследование практических аспектов обслуживания судна, зашедшего в порт под погрузочно-разгрузочные операции (в рамках данной статьи рассматривается опыт работы морского агента в порту Новороссийск [1, 2]) показало, что агент, представляющий интересы судна [3], контактирует с различными компаниями и организациями. Данный вывод сделан на основании обработки практического материала, полученного в ходе глубинного интервью с агентами – практиками компании ООО "Глобал Оушен Эйдженси".

В результате было установлено, что агент начинает свою деятельность до захода судна в порт и заканчивает после того, как судно уже вышло из порта [4]. Например, до постановки судна к причалу агент выполняет следующие работы.

Во-первых, он делает расчёт времени постановки судна к причалу, который базируется на данных, предоставляемых капитаном судна. Однако здесь необходимо подчеркнуть, что капитан может совершить ошибку при расчёте местного времени, поэтому агент должен сделать собственную проверку. С этой целью он может отследить движение судна по программе "SHIPPING EXPLORER" и лично определить местоположение судна в конкретный момент времени. Также агент должен выяснить скорость судна и дистанцию, которую осталось пройти судну до причала, что и позволит ему определить точное время.

Во-вторых, он должен оформить заявку на лоцмана и на буксиры.

В-третьих, агент оформляет заявку на организацию комиссии на приход. При выполнении данного вида работы требуется учитывать, что в состав приходной комиссии могут входить представители пяти служб [5]: пограничники, таможенная служба (входят в состав комиссия в обязательном порядке), СЭС (Роспотребнадзор), карантин растений, ветинспекция. Также должны соблюдаться следующие моменты. Для СЭС обязательным является присутствие на приходной комиссии судов, прибывших с грузом, или из Турции. Для карантина растений – при условии, что судно перевозит продовольственные грузы

<sup>1</sup> Сватко В.В., магистрант; ФГБОУ ВО "ГМУ им. адм. Ф.Ф. Ушакова", г. Новороссийск  
Svatko V.V., Undergraduate; Admiral Ushakov State Maritime University, Novorossiysk  
E-mail: Svatko.V@inbox.ru

или встало у причала для погрузки зерна. Однако представители СЭС могут не входить в состав приходной комиссии, и тогда судовой агент обязан представить им следующие документы:

- maritime declaration of health (декларацию о здоровье);
- general declaration (генеральную декларацию);
- судовую роль;
- vaccination list (список вакцинации, не является обязательным);
- список последних 10 портов захода.

Для карантина растений и ветинспекции, если судно пришло под погрузку/выгрузку зерна, агенту необходимо представить такие документы, как:

- гарантийное письмо о том, что трюмы готовы под погрузочно-разгрузочные операции;
- general declaration (генеральную декларацию);
- provision list (лист, представляющий описание провизии, которая в момент осмотра находится на судне);
- cargo plan (грузовой план).

При этом важно отметить, что до момента захода судна на акваторию порта оно должно быть заявлено в администрацию морского порта и на SPARDECK (информационный сайт порта Новороссийск, которым пользуются все заинтересованные участники обработки судозахода [6]). Также требуется направить в портнадзор информацию о грузе с целью включения судна в план швартовых работ.

В дополнение, на этом этапе агент выполняет работы, обусловленные особенностями груза. Так, на судах, которые зашли для погрузки/выгрузки зерна, как правило, граница открывается на рейде, поскольку это вызвано необходимостью инспекции трюмов, выполняемой перед погрузкой. В этом случае судовой агент оформляет письма для проведения комиссии на приход на рейде (в пяти экземплярах: для пограничников, таможни, отдела пропускного контроля, портнадзора, пароходного дела). После того как эти действия выполнены, агент заказывает комиссию на приход. Если граница открывается на рейде, то агент заказывает катер, для чего обращается в лоцманскую службу. Также оформляется письмо, которое касается разрешения проведения инспекции трюмов на рейде, с указанием конкретных данных сюрвейеров (таким образом, судовой агент вступает в деловые отношения с сюрвейерской компанией [7]).

При постановке судна с рейда, необходимо согласовывать время и детали с портовыми властями. С этой целью агент судна делает заявку на буксиры и лоцманскую проводку. Также он предоставляет в таможню письмо-уведомление о том, что судно подлежит перешвартовке и уведомляет пограничную службу (возникают и развиваются деловые отношения с таможней, пограничной службой, буксирной и лоцманской компаниями). После того как время начала работы приходной комиссии определено, агент оповещает следующие службы: фумигационную, сюрвейерскую, государственную хлебную инспекцию (это также предполагает построение и развитие деловых связей).

При этом важным считаем подчеркнуть, что разрешение на проведение погрузочно-разгрузочных работ выдаёт инспектор портнадзора. Перед погрузкой ячменя, по сравнению с пшеницей, производится дезинфекция трюмов, вопрос о месте и времени проведения которой должен быть согласован с экспедиторами (появляются новые деловые партнёры – портнадзор и экспедиторская компания). При погрузочно-разгрузочных операциях с наливными грузами до начала погрузки, во время процесса погрузки/выгрузки, как и по окончании работ представители сюрвейерской или иной компании осуществляют отбор проб груза.

После того как судно пришвартовано к причалу, судовой агент также контактирует с множеством компаний и служб, что обусловлено спецификой обработки судозахода. Так, например, согласно правилам новороссийского морского порта, во время стоянки судно обязано сдавать мусор минимум через каждые два дня. Для выполнения этой операции морской агент обращается с заявкой в компанию, которая выполняет подобные работы.

По окончании погрузочно-разгрузочных операций агент занимается оформлением грузовых документов: штурманских расписок, коносаментов, грузовых планов и т.д. Для их оформления ему необходимо вступать в деловые отношения со стивидорной компанией (оказывает услуги по грузовым работам), с экспедитором, который оказывает услуги по транспортно-экспедиторскому обслуживанию.

Также судно через своего агента обращается в шипчандлерскую компанию, которая занимается снабжением судна провизией. По мере необходимости агент также может



обратиться в охранную фирму (с целью организации пропускного режима), в компанию по ремонту и техническому обслуживанию судов.

Комиссия на отход судна работает в том же составе, как и на приход, за исключением представителей государственной хлебной инспекции и иных лиц, присутствие которых не требуется вследствие специфики груза, предъявляемого к погрузочно-разгрузочным операциям. Для оформления отхода судна агент делает заявки в лоцманскую и буксирную компании. После того как судно вышло из порта, агент составляет окончательный дисбурсментский счёт, контактируя со всеми компаниями, которые оказывали услуги судну в течение всего рейса.

Таким образом, на основании вышеизложенного, приходим к заключению, что в период обработки судозахода, морской агент вступает в партнёрские отношения с различными компаниями и службами, состав которых зависит от правил и обычаев порта и обусловлен спецификой погрузочно-разгрузочных работ. Поэтому результативность его работы во многом зависит от плодотворного сотрудничества вышеуказанных компаний. В этой связи также хотелось бы подчеркнуть, что эффективность работы судового агента повышается, если он является участником логистического центра, который ориентирован на реализацию смешанных перевозок.

#### **Список использованных источников**

1. Приказ Минтранса России от 12.08.2014 № 223 "Об утверждении Обязательных постановлений в морском порту Новороссийск" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_168907/841a3f6dd0a38682c1160a45c09f5db48b65dba/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_168907/841a3f6dd0a38682c1160a45c09f5db48b65dba/) (дата обращения: 28.07.2016).
2. Приказ Федеральной антимонопольной службы от 10 марта 2016 г. № 223/16 "Об утверждении правил применения ставок портовых сборов в морских портах Российской Федерации" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/> (дата обращения: 28.07.2016).
3. К проблеме взаимоотношений морского агента и капитана судна [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://transportinform.com/shipping/66-morskoy-agent-kapitan.html> (дата обращения: 28.07.2016).
4. Ботнарюк М.В. Достижение устойчивого конкурентного преимущества морского транспортного узла: институциональный аспект / М.В. Ботнарюк // Вестник ИНЖЭКОНА. – Серия Экономика. – 2010. – Вып. 5(40). – С. 17-177.
5. Приказ Министерства транспорта Российской Федерации от 24 января 2014 г. № 23 г. Москва "Об утверждении Типовой схемы организации пропуска через государственную границу Российской Федерации лиц, транспортных средств, грузов, товаров и животных в автомобильных пунктах пропуска" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2014/08/22/a1010276-dok.html> (дата обращения: 28.07.2016).
6. <https://rg.ru/2014/08/22/a1010276-dok.html> (дата обращения: 28.07.2016).
7. <http://www.rmpnovo.ru/spardeck/> (дата обращения: 28.07.2016).
8. Ботнарюк М.В. Особенности формирования межфирменных отношений участниками морских транспортных узлов / М.В. Ботнарюк // Журнал университета водных коммуникаций. – 2010. – Вып. 4(VIII). – С. 154-161.

### III. ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ЭКОНОМИКА ТРУДА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛЕВЫХ КОМПЛЕКСОВ И РЕГИОНАЛИСТИКИ

УДК 339.138

A.E. Vikulenko, D.M. Kurbanov,  
E.Yu. Bezukladova

#### **RATIONALE FOR THE MECHANISM OF INDUSTRIAL AND ECONOMIC ACTIVITY CLUSTER BASED ON ITS INTERNAL RESISTANCE**

The paper provides a rationale for the mechanism of management of industrial and economic activity of the cluster based on its internal stability and considered planning its sustainable innovation development.

**Keywords:** the nature of the cost of production and efficiency.

А.Е. Викуленко<sup>1</sup>, Д.М. Курбанов<sup>2</sup>,  
Е.Ю. Безукладова<sup>3</sup>

#### **ОБОСНОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КЛАСТЕРА НА ОСНОВЕ ЕГО ВНУТРЕННЕЙ УСТОЙЧИВОСТИ**

В статье приводится обоснование механизма управления производственно-хозяйственной деятельности кластера на основе его внутренней устойчивости и рассматривается планирование его устойчивого инновационного развития.

**Ключевые слова:** характер затрат на производство и их эффективность.

Оценка эффективности создания кластера на основе слияний и поглощений и дальнейшей его производственно-хозяйственной деятельности является критерием эффективности функционирования предпринимательских структур такого вида. Однако, в результате ограниченного расчёта оценки эффективности процесса слияния и поглощения ряда предприятий и организаций в единый кластер и вследствие отсутствия методического инструментария, оценивающего управление его производственно-хозяйственной деятельностью и развитием хозяйствующих субъектов, входящих в него, а так же отсутствия синергии и рисков при его создании, производстве и развитии, общая экономическая оценка управления процессами слияний и поглощений не в состоянии учитывать все направления внутренней устойчивости кластера и его соответствующего организационно-экономического механизма управления, что требует дальнейшего изучения поставленного вопроса, его разработки и фактического применения. Поэтому необходимая задача создания, деятельности и развития кластера зависит от глубины проработки исследования по данной проблеме. Следовательно, при решении такой задачи, остро встаёт вопрос о необходимости учёта отраслевых особенностей рассматриваемого кластера. В результате, при обосновании механизма управления производственно-хозяйственной деятельностью кластера на основе его внутренней устойчивости может быть применена математическая теория устойчивости, которая исследует и формализует такие понятия, как стабилизация и равновесие системы в целом, устойчивость системы функционирования к возмущающим воздействиям на входе, к импульсным и внутренним воздействиям и воздействиям на выходе и т.п.

1 Викуленко А.Е., заведующий кафедрой финансов и статистики, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург  
Vikulenko A.E., Head of the Department of Finance and Statistics, Doctor of Economics, Professor; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg

E-mail: Viku20078@rambler.ru  
2 Курбанов Д.М., аспирант; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Kurbanov D.M., Postgraduate; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg

3 Безукладова Е.Ю., заведующая кафедрой экономики и организации производства; кандидат экономических наук, доцент; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Bezukladova E.Yu., Head of the Department of Economics and Organization of Production, PhD in Economics, Associate Professor; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg

В условиях нестабильной внешней среды такие понятия устойчивости могут быть использованы для характеристики стабильности инновационного развития промышленного нефтехимического кластера.

Устойчивость кластера – это состояние его материально-вещественной и стоимостной структуры производства, при которых обеспечивается стабильно высокий результат функционирования кластера. При достижении устойчивости необходимо учитывать принцип активного реагирования на изменение внутренних и внешних факторов и стабильность экономической среды кластера, в рамках которой осуществляется его внутренняя и внешняя деятельность. Поэтому устойчивость кластера, по мнению авторов, рассматривается, с учётом внутренней и внешней устойчивости (с учётом внутренних и внешних рисков), которые, действуя в противоположных направлениях, влияют на достижение результатов.

Таким образом, устойчивость кластера определяет такое содержание и развитие его деятельности, которое обеспечивает стабильное положение в условиях любой нестабильности внешней и внутренней среды. Оценка устойчивости деятельности кластера проводится на основе расчёта среднеквадратического отклонения ожидаемого значения от средней величины (в том числе, оценка отклонения от среднего значения колеблемости до 10 % – слабая; 10-25 % – умеренная; свыше 25 % – высокая).

Для решения проблемы устойчивого развития отечественных нефтехимических кластеров в современных условиях необходимо выделение и рассмотрение наиболее важных сфер их хозяйственной деятельности. По мнению авторов, на промышленных нефтехимических кластерах, создаваемых в РФ, важнейшее существенное влияние на их деятельность оказывают пять основных видов внутренней и внешней устойчивости их деятельности: финансовая; воспроизводственная; социальная; информационная; экологическая.

1. Финансовая устойчивость показывает, что кластер способен выполнить поставленные цели при имеющихся финансовых ресурсах. Финансовая устойчивость нефтехимического кластера включает, как внутренние факторы: структуру и объёмы выпускаемой продукции; размер собственного капитала; величину, структуру и динамику издержек и денежных доходов и расходов; состояние имущества, запасы и резервы, их состав и структуру, так и внешние факторы: применяемую технику и технологию; платёжеспособный спрос потребителей; политику правительства РФ; контроль и др.

2. Воспроизводственная устойчивость обеспечивает управление стабильностью процесса производства и реализации продукции и его развитием (увеличением выпуска существующей и производства новой продукции).

3. Устойчивость социальной среды необходима для стабильной работы кластера и её развития.

4. Информационная устойчивость, обеспечивая необходимую информационную базу для принятия управленческих решений, является важнейшим условием хозяйственной и финансовой устойчивости кластера.

5. Экологическая устойчивость потенциально опасна для окружающей среды нефтехимического кластера также даёт возможность нормального его функционирования в выявленных границах отдельных видов устойчивости, приводя в соответствие плановые нормативы их базовым значениям приводит к наличию средств для развития производства, либо к постоянству или снижению затрат на производство и реализацию продукции и т.п.

Динамическая модель устойчивости (ДМУ) построена на основе моделирования режима создания, функционирования и развития рассматриваемой хозяйственной системы (кластера), и является способом оценки её измерений. ДМУ объединяет и связывает принимаемые решения, в условиях неопределённости её деятельности, что является основанием системного подхода при определении оценки устойчивости нефтехимического кластера. Для управления устойчивым инновационным развитием промышленного нефтехимического кластера использована динамическая модель (1), рассматривающая хозяйственный объект (кластер) в режиме функционирования или развития. Деятельность любой хозяйственной системы (в нашем случае – нефтехимического кластера) представляет собой набор определённых связей, представляющих "базовый режим деятельности", с которым сопоставляются определённые значения плановых показателей или темпы их роста.

Темпы роста показателей каждого вида устойчивости кластера показывают ряд, обеспечивающий новый режим функционирования хозяйственной системы. В результате строится новая модель режима функционирования хозяйственной системы (кластера).

Общая направленность деятельности кластера на повышение его организованности, эффективности, экономической и финансовой устойчивости и т.д. определяется из поставленных целевых установок, представляющих собой не "цели-состояния", а "цели-направления", например, сокращение текущих затрат или увеличение оборотных средств и т.п. Поэтому повышение производственно-хозяйственной политики кластера выражается в увеличении темпов роста отдельных показателей его деятельности. Таким образом, для управления устойчивым состоянием и движением кластера (для достижения поставленных стратегических управленческих и финансовых целей) рассчитывается и контролируется динамика изменения его основных технико-экономических показателей.

Методика выбора оптимальной структуры рассматриваемого кластера включает несколько последовательно выполняемых этапов.

На первом этапе – используется классификация субъектов кластера.

Затем, на втором и последующих этапах методики используется квалиметрический подход.

На втором этапе, на основе квалиметрического подхода, устанавливается критерий оценки как среднеарифметическая величина:

$$g = (\sum g_i \cdot a_i) / a_i,$$

где:  $g$  – обобщённый показатель (обобщённая оценка) принятого варианта;  $i$  – частная оценка (оценка  $i$ -го показателя);  $a_i$  –  $i$ -й весовой коэффициент.

Значения  $g_i$  (в долях единицы) могут быть выбраны экспертами в интервале от 0 до 1. Смысл этих значений легко представить себе, если сопоставить их с оценками существующих показателей отдельных видов устойчивости кластера и приближение их к нормативному уровню в пятибалльной системе (1, 2, 3, 4, 5, включая промежуточные значения): 0 соответствует "1", а 1 соответствует "5". При переходе от оценок в баллах к оценкам в долях единицы, можно использовать следующую формулу: доля единицы = (балл – 1)/4.

Например, для целых баллов от "1" до "5" получим:

$$(1 - 1)/4 = 0,00;$$

$$(2 - 1)/4 = 0,25;$$

$$(3 - 1)/4 = 0,50;$$

$$(4 - 1)/4 = 0,75;$$

$$(5 - 1)/4 = 1,00.$$

При выставлении оценок эксперт учитывает степень соответствия объекта его назначению, затратам, условиям рисков и т.п.

Расчёт значений  $a_i$  выполняется по формуле:  $a_i = A_j / A_i$ ;  $i = 1, 2, \dots, n$ , где  $A_j$  – номер места  $i$ -го показателя среди мест, занятых остальными;

Третий этап методики состоит в расчёте значений  $a_i$  для каждого субъекта кластера.

По правилам квалиметрии можно сравнивать между собой только однородные объекты (варианты, решения). Поэтому решения должны быть однородными и составлены для однородных объектов по общему критерию. Поэтому такие решения можно применить как разные оценочные модели для выбора оптимальных подвариантов названных вариантов – субъектов кластера. Отметим, что суть оптимизации в разработанной методике в данных случаях состоит в изменениях субъектов, что соответственно отражается на их оценках.

Четвёртый этап разработанной методики – расчёт и выбор подвариантов. При этом определяющим моментом для ответа служат однородные варианты с равными направлениями действия.

В общем виде модель, сравнивающая любые два режима деятельности предприятий кластера между собой на основе расчёта интегральной оценки, (средних темпов роста) по новым и базовым показателям, выглядит как:

$$\sum_{i,j} g_i = [\sum_{i,j} g_i \cdot n \cdot M(P, H)] \text{новые значения} / [\sum_{i,j} g_i \cdot n \cdot M(P, H)] \text{базовые значения},$$

где  $\sum_{i,j}$  – интегральная оценка режима функционирования хозяйственной системы (при сравнении фактических темпов роста с заданным динамическим нормативом определяется показатель соответствия нормативному значению, который изменяется от 0 до 1);

$n$  – количество показателей в динамической модели устойчивости;

$g_i$  – число изменений показателя, имеющего 1-й ранг (1-е место) в динамической модели:  $g_i = \sum a_{ij}$ , где:

$a_{ij}$  – переменная, отражающая упорядочение между  $i$ -м и  $j$ -м показателями, заданными в динамическом нормативе ( $i = 1, \dots, n = 5$ ;  $j = 1, \dots, m = 24$ ):

$a = 1$  при  $i < j$ ;  
 $a = -1$  при  $i > j$ ;  
 $0$  – в остальных случаях;

$M(P, H)$  – порядок полученных ( $P$ ) и заданных ( $H$ ) показателей в динамической модели.

При этом выполняется условие:

Сумма номеров показателей устойчивости состояния и развития кластера и его субъектов составляет 1.

Так, если, в нашем случае, сумма пяти номеров показателей ( $N_5$ ) равна 15, (то есть,  $1+2+3+4+5=15$ ), то удельные веса этих показателей составят:  $a_1 = 5/15 = 0,333$ ;  $a_2 = 4/15 = 0,267$ ;  $a_3 = 3/15 = 0,200$ ;  $a_4 = 2/15 = 0,133$ ;  $a_5 = 1/15 = 0,067$ . Следовательно, сумма пяти показателей  $N_5$ , с учётом их удельных весов, составляет единицу:  $0,333+0,267+0,200+0,133+0,067 = 1,00$ .

Коэффициенты  $a_i$  для промежуточных мест принимаются в виде среднеарифметических величин. Например, для места 3-4 получается:

$$N_{a3-4} = (N_3 + N_4) / 2 = (0,200 + 0,133) / 2 = 0,1666 \text{ и т.д.}$$

Следует отметить, что рассматриваемую методику возможно использовать и при выборе вариантов производства продукции и доставке её потребителю.

Итак, при  $\Xi_j = 0$ , эффективность кластера отсутствует. Приближение оценки к 1 указывает на повышение существующих показателей отдельных видов устойчивости и приближение их к нормативному уровню, что необходимо для достижения поставленных целей экономического развития кластера. При  $\Xi_j = 1$  (при совпадении порядка определённых и нормативных показателей), обеспечивается высший уровень реализации экономической политики кластера и его структуры, обеспечивающей устойчивость, при этом все установленные соотношения темпов роста показателей выполняются. Ранжирование показателей и построение нормативного режима включает построение ДМУ на основе структуры системы и режима её деятельности путём парного сравнения показателей и т.д. Упорядочивание показателей охватывает: выявление функции и целей хозяйственной системы (кластера) и отбор показателей по этой системе, исходя из уровней реализации функций и целей; построение нормативного упорядочения показателей, исходя из приоритетности их роста для реализации функции и целей хозяйственной системы.

В практических расчётах динамическая модель устойчивости (ДМУ) задаётся в виде соотношений темпов роста показателей  $T_i, T_j$  – темпы роста показателей  $i$  и  $j$  (в обоих вариантах – новых, к базовым, то есть новых к принятым за базу).

ДМУ – это индексное отношение на множестве показателей по условию транзитивности (если  $A > B$  и  $B > C$ , то  $A > C$ ). Для оценки по ДМУ для каждого анализируемого периода  $t [0; T]$  строится матрица фактических темпов роста показателей  $F$ , исходя из рассмотренных неравенств, и матрица совпадений фактического и планового (нормативного) соотношений темпов.

Оценка устойчивости в ДМУ определяется в виде отношений доли выполненных нормативных сообщений к общему числу сообщений. Для построения динамической модели устойчивости инновационного развития промышленного нефтехимического кластера авторы произвели ранжирование показателей устойчивости. С целью разработки конкретных показателей, характеризующих эффективность слияния и поглощения организаций и предприятий кластером и его дальнейшей производственно-хозяйственной работы (табл. 1) был проведён опрос экспертов в количестве 82 человек. Из опрашиваемых сотрудников 10 человек были представителями высшего управленческого звена предприятий, 22 – представителями органов власти, курирующих развитие данной сферы деятельности, 28 экспертов представляли сектор научной деятельности и прикладных разработок в сфере развития нефтеперерабатывающей отрасли и 22 – работники сферы управления промышленными предприятиями. Руководителями анализируемых предприятий и организаций, входящих в кластер, согласно представленной авторами анкеты, была заполнена соответствующая форма оценки устойчивости деятельности и развития кластера по пяти видам представленных выше показателей устойчивости: 1 – финансовой, 2 – воспроизводственной, 3 – социальной, 4 – информационной и 5 – экологической. При этом значение "1" присваивалось наиболее значимому, а значение "5" – наименее значимому показателю. В результате получена последовательность рангов и групп показателей устойчивости деятельности кластера [2].

Таким образом, динамическая последовательность показателей создания и деятельности кластера показывает уровень его производственно-хозяйственной устойчивости по темпам изменения прогнозного значения показателя – ( $T_{ij}$ ) в отдельных пяти груп-

пах устойчивости кластера за рассматриваемый период, где  $i$  – значение показателя в каждой группе устойчивости ( $n = 1, \dots, 24$ );  $j$  – группы устойчивости ( $m = 1, \dots, 5$ ).

1. Общая модель роста финансовой устойчивости может быть представлена в развёрнутом виде с таким расчётом, что пропорции и тенденции развития распределяются от максимального, до минимального значения: темпы роста оборотных активов кластера ( $T_{oa}$ ) должны быть выше темпов роста средств имущества кластера ( $T_{сип}$ ) и превышать темпы роста его дебиторской задолженности – ( $T_{дз}$ ) и далее быть выше темпов роста внеоборотных активов ( $T_{ноа}$ ) и заёмного капитала ( $T_{зз}$ ):  $T_{oa} > T_{сип} > T_{дз} > T_{ноа} > T_{нфа} > T_{зз}$ .

2. При воспроизводственной устойчивости темпы роста реализованной продукции ( $T_{rp}$ ) выше (или равны) темпов роста товарной продукции ( $T_{tp}$ ) и темпов роста оборачиваемости оборотных средств ( $T_{кос}$ ):  $T_{rp} > T_{tp} > T_{кос}$ .

Для снижения темпов затрат на производство ( $T_{зпр}$ ) и себестоимости выпускаемой продукции ( $T_{ср}$ ) они должны быть в соотношении:  $T_{ср} \geq T_{зпр}$ .

Для роста эффективности производства кластера опережающий темп роста активной части основных средств ( $T_{оса}$ ) должен опережать темпы роста основных средств производственного назначения ( $T_{оспн}$ ) и стоимости основных средств предприятия ( $T_{ос}$ ):  $T_{оса} > T_{оспн} > T_{ос}$ .

3. Устойчивость социальной среды кластера обеспечивается тем, что темпы роста фонда потребления ( $T_{фп}$ ), превышают темпы роста фонда оплаты труда ( $T_{фот}$ ), то есть  $T_{фп} > T_{фот}$ . При этом темпы роста доли специалистов ( $T_{чс}$ ) в темпах роста общей численности ( $T_{чп}$ ) и темпах числа рабочих ( $T_{чр}$ ), должны обеспечивать соотношение:  $T_{чс} > T_{чп} > T_{чр}$ .

4. При информационной устойчивости кластера темпы роста числа задач, решаемых в едином информационном пространстве ( $T_{колз}$ ), и скорость ответа на запрос ( $T_{скор}$ ) характеризуют уровень технической оснащённости информационной системы и процент сотрудников, использующих её ресурсы ( $T_{процсотр}$ ), что отражает уровень её развития и характеризует уровень профессиональной подготовки сотрудников кластера в целом. Тогда информационная устойчивость кластера обуславливается:  $T_{колз} > T_{скор} > T_{процсотр}$ .

5. При экологической устойчивости учитывается рациональное использование природных ресурсов. При росте выпуска товарной продукции темпы роста показателей экологической чистоты единицы выпускаемой продукции ( $T_{экол.уд}$ ) должны превышать темпы роста показателей экологической чистоты производства в целом –  $T_{экол.пр}$ :  $T_{экол.уд} > T_{экол.пр}$ . При этом обеспечивается рост объёмов производства при снижении вредных выбросов, заложенных в концепции устойчивого развития кластера.

Методика определения устойчивой деятельности, роста и развития предприятий кластера была применена при анализе и прогнозировании восьми предприятий, входящих в кластер, за три года его производственно-хозяйственной деятельности (табл. 1).

Таблица 1 – Темпы роста показателей за первые 2 года работы пяти предприятий кластера (1-й год – базовые значения показателей, 2-й год – новые значения показателей), (ед.)

| Группа показателей устойчивости     | Показатель – индекс (темпа) роста (Т) | 1-ое предприятие кластера | 2-ое предприятие кластера | 3-ое предприятие кластера | 4-ое предприятие кластера | 5-ое предприятие кластера | Среднее значение темпа роста ( $T_{ср}$ ) |
|-------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|-------------------------------------------|
| 1. Финансовая устойчивость          | $T_{oa}$                              | 0.66                      | 0.94                      | 0.89                      | 0.84                      | 0.75                      | 0.81                                      |
|                                     | $T_{сип}$                             | 0.65                      | 0.67                      | 0.83                      | 0.81                      | 0.98                      | 0.76                                      |
|                                     | $T_{дз}$                              | 0.48                      | 0.56                      | 0.56                      | 0.77                      | 0.99                      | 0.54                                      |
|                                     | $T_{ноа}$                             | 0.52                      | 0.76                      | 0.53                      | 0.72                      | 0.82                      | 0.52                                      |
|                                     | $T_{нфа}$                             | 0.45                      | 0.48                      | 0.52                      | 0.68                      | 0.67                      | 0.54                                      |
| 2. Воспроизводственная устойчивость | $T_{зз}$                              | 0.34                      | 0.38                      | 0.48                      | 0.53                      | 0.64                      | 0.46                                      |
|                                     | $T_{rp}$                              | 0.65                      | 0.56                      | 0.66                      | 0.56                      | 0.88                      | 0.68                                      |
|                                     | $T_{tp}$                              | 0.52                      | 0.43                      | 0.66                      | 0.48                      | 0.85                      | 0.65                                      |
|                                     | $T_{кос}$                             | 0.45                      | 0.39                      | 0.64                      | 0.44                      | 0.74                      | 0.46                                      |
|                                     | $T_{чс}$                              | 0.32                      | 0.31                      | 0.50                      | 0.37                      | 0.68                      | 0.48                                      |
| 3. Устойчивость социальной среды    | $T_{чп}$                              | 0.29                      | 0.28                      | 0.42                      | 0.64                      | 0.63                      | 0.42                                      |
|                                     | $T_{чр}$                              | 0.33                      | 0.42                      | 0.54                      | 0.46                      | 0.35                      | 0.38                                      |
|                                     | $T_{экол.уд}$                         | 0.45                      | 0.51                      | 0.62                      | 0.59                      | 0.39                      | 0.51                                      |
| 4. Информационная устойчивость      | $T_{экол.пр}$                         | 0.39                      | 0.49                      | 0.57                      | 0.48                      | 0.37                      | 0.46                                      |
|                                     | $T_{процсотр}$                        | 0.38                      | 0.47                      | 0.54                      | 0.49                      | 0.35                      | 0.39                                      |
|                                     | $T_{экол.Пр.уд}$                      | 1                         | 1                         | 1                         | 1                         | 1                         | 1                                         |
| 5. Экологическая устойчивость       | $T_{экол.пр}$                         | 1                         | 1                         | 1                         | 1                         | 1                         | 1                                         |

Исходя из полученных показателей производственно-хозяйственной деятельности пяти предприятий, входящих в кластер, определяется его устойчивая деятельность за рассматриваемый период по отдельным видам устойчивости. Например, в первой, финансовой устойчивости, соотношение показателей не соответствует полностью нормативным значениям: так, по нормативу средних значений темпов роста ( $T_{cp}$ ), темпы роста шести показателей должны соответствовать неравенству:  $Toa > T_{cип} > T_{дз} > T_{ноа} > T_{нфа} > T_{зз}$  при деятельности каждого отдельного предприятия, входящего в кластер и деятельности кластера в целом. Однако неравенство темпов роста шести показателей (1-2-3-4-5-6) пяти предприятий первой группы – финансовой устойчивости по пяти предприятиям, входящим в кластер, складывается следующим образом:  $0,81 > 0,76 > 0,54 > 0,52 < 0,54 > 0,46$ . То есть предприятиям № 1, 2, 5, входящим в кластер, для улучшения общей картины – и улучшения своей (и кластера) производственно-хозяйственной деятельности необходимо пересмотреть соотношения своих показателей (табл. 1). Аналогичная картина наблюдается и в отношении других видов устойчивости деятельности кластера и его субъектов.

Так, по показателям второй – воспроизводственной устойчивости согласно методике необходимо соблюдать неравенство по её трём показателям средних темпов роста вида:  $T_{рп} > T_{тп} > T_{кос}$ . Однако предприятие 3 рассматриваемого кластера обеспечивает только равенство показателей  $T_{рп} = T_{тп}$ , что несколько ухудшает общую картину устойчивости деятельности кластера, хотя в целом картина сохраняется. Аналогично по третьим трём показателям устойчивости социальной среды, которые должны обеспечивать неравенство средних темпов роста вида:  $T_{чс} > T_{чп} > T_{чр}$ , 4-й завод не обеспечивает это неравенство ( $T_{чс} < T_{чп}$ ), что несколько ухудшает общую картину деятельности кластера в целом. По четвёртой, информационной устойчивости, для эффективной и устойчивой деятельности кластера должно быть выполнено неравенство также трёх показателей средних темпов роста пяти предприятий, вида:  $T_{колз} > T_{скор} > T_{процсotr}$ . Однако 4-е и 5-е предприятия не соблюдают это неравенство: у 4-го предприятия  $T_{колз} < T_{скор}$ , а у 5-го предприятия  $T_{скор} < T_{процсotr}$ , хотя, несмотря на это положение, средние темпы роста соответствуют требованиям неравенства методики. И, наконец, по пятой экологической устойчивости все требования к соотношениям показателей выполнены предприятиями кластера полностью, что дало 100-процентный результат их деятельности.

Таким образом, деятельность кластера за два года можно признать вполне удовлетворительной, но имеющей некоторый резерв на улучшение, который может быть достигнут вполне реально при учёте, анализе и исправлении и доработке первых четырёх наиболее важных направлений устойчивой деятельности, как отдельных предприятий, так кластера в целом.

#### Список использованных источников

1. Васильев М.Г., Тумин В.М., Коряков А.Г. Устойчивое развитие химических предприятий. – М.: Издательский дом "НАУКОМ", 2012. – 348 с.
2. Горбунов А.Р. Управление финансовыми потоками и организация финансовых служб предприятий, региональных администраций и банков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: "Анкил", 2010. – 223 с.

## IV. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ. МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

УДК 378.14.015

A.E. Vikulenko,  
V.I. Alexandrov Sobolev-Kabalevsky

### JUSTIFICATION OF THE CORPORATE UNITS OF HIGH SCHOOL (HS) – LATERAL CLUSTERS

The article describes the characteristics of creating corporate groups of high school (HS) – lateral clusters uniting schools, businesses and organizations of various profiles, performing a single common goal – to release, taking into account the information and communication technologies (ICT), the relevant high-quality professionals, according to their requirements consumers at home.

**Keywords:** lateral clusters; conditions for their effective development in Russia in market conditions and the systemic crisis.

А.Е. Викуленко<sup>1</sup>,  
В.И. Александров Соболев-Кабалевский<sup>2</sup>

### ОБОСНОВАНИЕ СОЗДАНИЯ КОРПОРА- ТИВНЫХ ФОРМИРОВАНИЙ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ (ВШ) – ЛАТЕРАЛЬНЫХ КЛАСТЕ- РОВ

В статье описывается характеристика создания корпоративных формирований высшей школы (ВШ) – латеральных кластеров, объединяющих учебные заведения, предприятия и организации различного профиля, осуществляющих единую общую цель – выпуск, с учётом информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), соответствующих высококачественных специалистов, согласно требованиям их потребителей в стране.

**Ключевые слова:** латеральные кластеры; условия их эффективного развития в России в рыночных условиях и системного кризиса.

С развитием в стране и в мире информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) (Networked Readiness Index) общество России, как и все экономически развитые общества, становится информационным и требует развития инноваций, повышения производительности и конкурентоспособности, диверсификации и эффективности экономики. Это достигается, в первую очередь, созданием корпоративных формирований высшей школы (ВШ) – латеральных кластеров, объединяющих учебные заведения, предприятия и организации различного профиля, осуществляющих единую общую цель – выпуск, с учётом ИКТ, соответствующих высококачественных специалистов, согласно требованиям их потребителей в стране. По показателю ИКТ в первую десятку вошли: Дания, Швеция, Соединенные Штаты, Сингапур, Швейцария, Финляндия, Исландия, Норвегия, Нидерланды и Канада [7], [12]. Китай, имеющий 46 место в рейтинге – поднялся за последние 8 лет на 11 позиций и впервые стал лидером в группе стран БРИК, Индия имеет 54 место, Бразилия – 59-е, а Россия только 74-е, или – аутсайдер. Для общего технически-технологического и экономического развития путём создания таких корпоративных формирований ВШ, соответствующих информационному обществу, России понадобится резкое развитие организации системы образования, что требует:

– осознания необходимости ускоренного перехода к информационному обществу как национальной идеи;

1 Викуленко А.Е., заведующий кафедрой финансов и статистики, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург  
Vikulenko A.E., Head of the Department of Finance and Statistics, Doctor of Economics, Professor; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg

E-mail: Viku20078@rambler.ru

2 Александров Соболев-Кабалевский В.И. – аспирант, Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Alexandrov Sobolev-Kabalevsky V.I., Postgraduate, St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg



– обновления форм, методов создания, содержания и управления латеральными кластерами, на которых происходит процесс получения глубокого и объёмного знания и эффективность его применения.

В настоящее время бурное развитие получают не те страны, которые создают знания, а те, кто их использует. Примером служит развитие Финляндии, Южной Кореи, Сингапура и других, которые получают быстрое развитие за счёт использования знаний [2]. Поэтому задача организаций ВШ (институтов, университетов) всё более состоит в том, чтобы не только давать студентам такие новые знания, но и научить эффективно их применять. А для этого необходимо сращивание учебной, научной и опытно-промышленной сторон деятельности организаций ВШ с организациями и предприятиями, воспитание молодёжи, стимулирование её интереса к науке и творчеству, развитие её способностей на основе ИКТ.

Превращение знания в инновацию в информационном обществе не требует многолетних усилий и сотенных коллективов. Из стен организаций ВШ должен выходить специалист со своим делом. Пройдя через новые составляющие организации ВШ (его корпорацию – технопарк, кластер), студент выходит теоретически и практически подготовленным к жизни. Корпорация ВШ, или латеральный кластер – объединяющая учебные заведения, предприятия и организации различного профиля (ЛК); (или инновационно-территориальный латеральный кластер (ИЛТК) – учит студента капитализировать свои знания, продавать их, знать, как образуются цены, знать механизмы обращения знаний в деньги, знать электронную коммерцию, иметь качественное образование и уметь эффективно работать.

При развитии страны важнейшей национальной целью общества и государства является приведение системы образования в соответствие с современными требованиями [4]. Поэтому эту цель и преследовали страны, которые являются сегодня лидерами (и пользователями) мира знаний. Однако, сегодня необходима новая образовательная парадигма модернизации образования на основе современных информационных и коммуникационных технологий, при условии электронного обучения.

Планирование и организация взаимодействия между субъектами предпринимательства: университетами, организациями, предприятиями, объединёнными в корпорации ВШ – (латеральные кластеры), связаны с интеграционным поведением данных субъектов. Эти процессы формируются на сущности предпринимательской деятельности в условиях внешней среды. Планирование и организация взаимодействия между субъектами предпринимательства и корпорациями в целом связаны с интеграционным поведением данных субъектов. Так, исследования проблемы формирования хозяйственных связей в российской экономике проводилось С.А. Авдашевой [3]. Функционирующие в новых условиях корпорации ВШ используют вертикальные связи, которые оказывают влияние друг на друга, особенно на рынках продукции высшего образования с высокой концентрацией производства, где конкурентоспособность достигается не только масштабными инвестициями, в результате повышения качества самой учебно-научно-технической подготовки высшего образования, но и повышением качества и практических способностей обучаемых специалистов.

Авторы считают, что при выборе различных форм вертикальной интеграции необходимо учитывать риск хозяйственных отношений, снижающий эффективность интеграции по сравнению с вертикальной интегрированной формой. Анализ тенденции развития корпораций ВШ России, проведённый Т. Долгопятовой [8], показывает, что около 70 % таких организаций (из числа опрошенных) тесно взаимодействовали со своими партнёрами, а 90 % производителей различных видов такой продукции хотели бы войти в отраслевое, наиболее сильное, учебно-научно-производственное объединение ВШ – (латеральный кластер).

Предпосылками формирования корпораций ВШ (латеральных кластеров) являются: эффективное налаживание кооперативных связей, входящих в корпорации, проведение единой производственно-технологической, технической и сбытовой политики. По мнению авторов, стратегия вложения инновационных средств по всей цепи производства и реализации продукции, наиболее эффективно реализуются в рамках корпорации ВШ – холдингового объединения, что позволяет контролировать инвестиционные процессы по всем элементам производственного цикла. Кроме того, корпорации ВШ получают право участвовать в управлении на основе обмена пакетами акций организаций и предприятий, входящих в корпорацию, что ведёт к взаимной заинтересованности всех партнёров в успешном сотрудничестве на основе "разделения прибыли". Авторы считают целесообразным создание латеральных кластеров – объединений на базе корпораций ВШ (мелких и

средних и крупных), которые могут образовать гибкую сеть структур, обеспечивающих достижение разнообразных поставленных экономико-хозяйственных целей.

Создание и развитие крупных инновационно-интегрированных структур ВШ в России, основанных на слиянии, поглощении, рассмотрено А.А. Турчак, Л.С. Барютиным и др. [15]. Такие хозяйственные объединения (корпорации ВШ) полностью интегрируют инновационную деятельность отдельных организаций и предприятий, т.е. превращают их в единый, укрупнённый субъект хозяйствования. По мнению А.И. Майзеля и И.С. Пивоварова [11], длительное и эффективное взаимодействие предприятий в виде холдинга позволяет разрабатывать общую оптимальную стратегию, решать инновационные проблемы и снижать управленческие риски, увеличивать его потенциал. У такой корпорации ВШ появляется возможность привлечения инновационных ресурсов со стороны и снижения общей потребности в инвестициях благодаря углублению кооперации её участников. Отрицательной стороной вхождения организаций и предприятий в корпоративное формирование является снижение гибкости. Создание холдинга "сверху" ведёт к скупке акций организаций и предприятий и их поглощению. Создание холдинга "снизу", на основе объединения юридически независимых организаций и предприятий комплекса ВШ с учреждением ассоциации, подходит для равновесных объектов, заинтересованных в сохранении определённой самостоятельности и независимости и в то же время желающих установить длительное и эффективное взаимодействие с другими объектами. В работе "Корпоративный бизнес" Е.В. Ленский [10], анализируя межфирменную интеграцию, выделяет её формы: "жёсткие" – трест, концерн (холдинг); "мягкие" – ассоциации, консорциумы, стратегические альянсы. Последние позволяют вести совместную работу при сохранении юридической и хозяйственной самостоятельности отдельных объектов, входящих в корпорацию. В рамках корпорации ВШ возникает возможность использования преимущества мощной корпоративной структуры при сохранении инновационной, хозяйственной обособленности членов. Считается, что малый и средний бизнес должен преимущественно развиваться, опираясь на крупный бизнес. Малые и средние организации и предприятия либо стремятся занять свои ниши рынка, невыгодные для внедрения труда крупных корпораций ВШ, либо ими финансируются инновационные разработки, рискованные для корпорации. Так, Одинцов М.В. и Ежкин Л.В. [13] рассматривают вхождение организаций и предприятий в объединения ВШ, консорциумы без создания юридического лица, когда каждая организация координирует свою деятельность с другими партнёрами. Авторы считают, что российским организациям и предприятиям соответствует корпоративная форма развития бизнеса ВШ – (латеральные кластеры).

Для оценки потенциала корпоративной структуры, корпорация ВШ – (латеральный кластер) должна придерживаться основных принципов соизмерения: объективности, репрезентативности и динамичности.

Принцип объективности оценки состоит в том, что необходимо отказаться от уже сложившегося окружения и своих успехов и неудач. Оцениваемое конкурентное преимущество имеет сравнительный характер по затратам на обучение студентов (ценам), их ассортименту, качеству и т.д. В качестве чистого конкурентного преимущества корпорации ВШ можно определить либо абсолютное преобладание функциональной или потребительской ценности корпорации над ценностью своих соперников, (преимущества специалистов), либо видимость такого абсолютного преобладания (бренд).

Принцип репрезентативности принимает во внимание всю совокупность факторов, влияющих на уровень конкурентного преимущества субъекта бизнеса, таких как: деловая деятельность корпорации ВШ и его конкурентов; анализ отрасли и рынков однородных товаров (выпускников одной специальности); международные отраслевые и межотраслевые сопоставления.

Конкурентное преимущество корпорации ВШ (латерального кластера) существует, если её достижения соответствуют ожиданиям её клиентов и контрагентов.

Принцип динамичности обуславливает рассмотрение конкурентного преимущества субъектов бизнеса в динамике, за период, если:

- корпорация ВШ обладает большей ценностью, чем составляющие её отдельные организации и предприятия;
- пребывание в цепочке ценностей рассматривается как более ценное конкурентное преимущество корпорации ВШ, чем её индивидуальные достижения, что обеспечивает перспективы повышения её потребительской ценности в будущем;
- корпорации ВШ обладают серьёзными инновационными перспективами; успешно осваивают новые рынки и рыночные ниши, новые технологии;

– корпорации ВШ имеют высокий уровень конкурентного потенциала, поэтому их окружение должно быть постоянно готово к наращиванию уже достигнутого ими конкурентного преимущества.

Проведённый авторами анализ стратегий инновационного развития корпоративных формирований ВШ (латеральных кластеров) выявил, что важнейшим фактором оптимизации процесса планирования и определения целей является решение, принятое в условиях ограниченности ресурсов корпорации в зависимости от её размеров. Причём, если целью корпорации является текущая деятельность, ей придётся отказаться от стратегической диверсификации, и наоборот. Поэтому основная задача выбора эффективной стратегии инновационного развития корпоративных формирований ВШ состоит в определении ресурсов, создающих наилучшие возможности для достижения их целей.

Управленческие решения связаны со структурированием ресурсов корпорации ВШ и направлены на увеличение использования её потенциала и со структурированием самой организации: распределением полномочий и обязанностей персонала, построением производственных и информационных потоков, каналами распределения и продвижения товара и оптимизации использования ресурсов. В табл. 1 приведены виды решений.

Таблица 1 – Вид решений, принимаемых на объектах при включении их в корпорацию ВШ (латеральный кластер) на основе её инновационного развития

|                         | Стратегические                                                    | Текущие                                                                                                                                         | Оперативно-производственные (ОП)                                                                         |
|-------------------------|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Проблема                | Обоснование ресурсов, товаров и рынков продукции                  | Структуризация ресурсов                                                                                                                         | Составление ОП потребления ресурсов. Руководство и контроль                                              |
| Суть проблемы           | Выбор рыночной "ниши"                                             | Приобретение и развитие ресурсов                                                                                                                | Распределение ресурсов по функциональным областям                                                        |
| Ключевые решения        | Обоснование стратегии корпорации ВШ (латерального кластера)       | Информация, полномочия и ответственность.<br>Потребление ресурсов: рабочие потоки, распределение оборудования. Приобретение и развитие ресурсов | Оперативные цели и задачи: графики производства, запасы, реализация продукции ВШ (латерального кластера) |
| Основные характеристики | Решения для достижения цели корпорации ВШ (латерального кластера) | Стратегия и текущие операции. Зависимость экономических и социальных факторов                                                                   | Риски, неопределённость. Принимаемые решения                                                             |

Корпорации ВШ (латеральные кластеры) относительно медленно реагируют на изменение внешней среды, на необходимость решения стратегических задач. Однако, быстрая смена качества подготовки специалистов (их научной подготовки, инновационной технологии, опытного производства), спроса, морального старения производств приводит ко всё возрастающей конкуренции. Когда снижение прибыли в результате насыщения рынка указывает на необходимость изменения рыночной позиции, тогда реакцией корпорации ВШ становится сокращение их издержек. Для установления стратегических проблем и обоснования оптимальной стратегии корпорации ВШ (латерального кластера), необходима реализация ряда мер:

- 1) внедрение анализа, позволяющего сформулировать новую стратегию корпорации, т.е. её стратегическое планирование;
- 2) разработка организационной структуры управления, соответствующей новой стратегии корпорации;
- 3) обеспечение перехода от существующей стратегии и административной структуры к новым видам.

В настоящее время в стране исчерпан потенциал первичного импортозамещения. Доля импорта в обороте продукции корпорации ВШ практически постоянна. Следовательно, стратегия отечественных корпораций ВШ – лидерство по издержкам – практически исчезла, так как такая стратегия устойчива только при условии роста производительности – в 3-5 раз в долгосрочной перспективе. Поэтому целью многих корпораций ВШ (латерального кластера) становится не разработка стратегии завоевания больших долей рынка, а достижение качества продукции (обучения) и её надёжности, создания комфортных внутренних условий. До настоящего времени корпорации ВШ (латеральные кластеры) в основном решали местные задачи (переоснащения или модернизации производства, повышения качества продукта (обучения) и т.п.) и не рассматривали долгосрочные стратегии. Но в сложившихся в комплексе ВШ страны условиях жёсткой конкуренции не-

обходима разработка долгосрочных стратегий, выбор оптимальных управленческих решений т.п. Все эти факторы должны учитываться в планировании и организации совместной деятельности организаций и предприятий, превращения их в корпорации ВШ при разработке стратегических решений. Попытки копирования зарубежного опыта никогда не приводили к успеху, так как то, что успешно работает за рубежом у одних, не всегда даёт те же результаты в наших условиях, потому что обычно внедряется то, что требует минимальных усилий и затрат. В результате, внедряя передовые технологии, корпорации ВШ перестают определять новые варианты стратегий. Необходимо отметить, что задача заключается не только в создании эффективной стратегии, но и в её практическом воплощении. Проведённые автором в 2012–2015 годах исследования анализируемых корпораций ВШ с целью выявления их корпоративных стратегий, выявили, что у корпораций разработанные стратегические цели достаточно расплывчаты. Понятие стратегии представляет собой не долгосрочный план развития корпорации ВШ, а, только указания на наиболее важные для стратегических решений направления в долгосрочной перспективе: на каких рынках и в каких регионах корпорация будет работать, по какому пути пойдёт: диверсификации или, специализации, каковы важнейшие конкурентные преимущества данной корпорации и насколько они устойчивы. В результате разработка генеральных стратегий для многих корпораций ВШ (латеральных кластеров) остаётся не осуществлённой с точки зрения их конкурентоспособности.

Корпорации ВШ (латеральные кластеры) ставят вопрос о повышении капитализации до определённого уровня и достижения определённой доли рынка (в 50-60 %). Однако рынки постоянно изменяются, что влечёт за собой изменение целей корпораций. Поэтому можно прогнозировать, что это даёт корпорации ВШ только в коротком или среднем периодах. Сегодня в российском бизнесе существуют два подхода стратегического развития таких кластеров (корпораций ВШ). Очень многие корпорации рассматривают вопрос: повышать ли свою стоимость для увеличения её бренда (или её продажи), или обеспечить её рост и стать лидером в своей отрасли? При этом достаточно сильная сторона многих корпораций ВШ – это правильные обоснования или выбор сегментов рынков и их изменения спроса. Можно расширять бизнес, если расширение сопровождается соответствующими положительными изменениями в управлении корпораций ВШ (латеральных кластеров) децентрализацией, переходом от линейной организационной структуры к более прогрессивной и эффективной для данной корпорации ВШ структуре.

Важнейшим стратегическим вопросом становится определение конкурентных преимуществ корпорации ВШ за счёт развития её организационных способностей – поиска оптимального сочетания внутренних и внешних ресурсов.

Все элементы стратегии – и цель, и способы её реализации важны и ценны тогда, когда они уникальны и эффективны. Только в этом случае они дадут синергетический эффект создания и развития корпоративных формирований на основе освоения и внедрения инноваций.

Дальнейшее развитие экономики России, её экономический рост должен быть, в первую очередь, основан на росте производительности труда и капитала корпораций ВШ (латеральных кластеров). А они, в свою очередь, непосредственно связаны с необходимостью базироваться на глобальных международных рынках и с капитализацией активов страны. Таким образом, необходимый набор ресурсов должен включать: компетентную рабочую силу; производительные инновационные и информационные технологии; правовую, коммуникационную, торговую интеграцию во внешние рынки; контроль рыночных позиций (обладание глобальными брендами) и т.п. Для такого перехода необходимы разработка и принятие новых стратегических решений на основе комплекса инновационно-инвестиционных ресурсов, закладывающих поворот от роста на основе эксплуатации доступных факторов производства к развитию новых форм организации корпоративных формирований ВШ (латеральных кластеров). Данную задачу должны решить системы государственного управления за счёт разработки и внедрения проектов и программ, направленных на создание национальной инновационной системы, на перестройку системы высшего образования, на обеспечение нового типа логистической, информационной (транспортно-коммуникационной) связанности страны, организаций и предприятий, внедрение информационных технологий (IT) управления. Это и составляет задачу современной государственной инновационной политики ВШ, её конкретные пути формирования и реализации.

Проведённый авторами анализ, выявил, что, только постоянно обновляя изделия, расширяя товарные линии, корпорация ВШ (латеральный кластер), имеет возможность в течение длительного времени обеспечивать лидерство на рынке. Однако эффективная

деятельность такой корпорации требует соответствующих механизмов в стратегическом управлении развития её деятельности и её организационной структуры. "Благоприятные возможности для развития создаются изменениями внешней рыночной среды, появлением новых потребностей или новых способов удовлетворения уже существующего спроса" [9].

В настоящее время изменения внешней среды создают условия для осуществления инноваций в новых условиях обучения, производства, технологии, приводят к появлению нового спроса, определяют появление инноваций в виде новых организационных и управленческих форм и методов более эффективного решения этих задач корпорации ВШ. Так, способность управлять большими объёмами информации даёт возможность корпорациям ВШ создавать всё более эффективные продукты и услуги, снижая их себестоимость и улучшая качество, что способствует превращению корпораций в лидеров. Оптимизация стратегий, производственной структуры ради роста прибыли, адаптации корпорации, снижения её издержек идёт даже в консервативных корпорациях ВШ, которые отказываются от вертикальной интеграции в пользу аутсорсинга, что позволяет глобальным корпорациям высвободить капитал для инноваций, новой продукции, сократить издержки массового учебного производства (подготовки специалистов) и лучше приспособиться к изменениям конъюнктуры.

При этом корпорации ВШ (латеральные кластеры) могут сосредотачиваться на управлении брэндом, разработке новейших форм подготовки специалистов, с учётом научно-исследовательской деятельности и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), технологий, организации производства и её эффективности. Следовательно, существует последовательность действий: одни учебные заведения (объекты) корпорации ВШ (латеральные кластеры) под своей маркой нащупывают новые рынки, другие объекты разрабатывают необходимость роста спроса на этих рынках, третьи занимаются научной разработкой увеличения качества обучения, четвёртые производят подготовку специалистов с учётом деятельности всех объектов, входящих в корпорацию ВШ (латеральный кластер).

В результате под данной маркой на рынок выходит новая продукция (качественно подготовленные специалисты, необходимые на рынках и т.п.). При этом главное – это эффективная деятельность по всей цепи, что позволяет оперативно управлять отношениями с клиентами, поставщиками и внутренней эффективностью. При планировании развития корпорации ВШ (латерального кластера), необходимо выделять главные экономические, социальные и технологические изменения, а также определять их значение (как в положительном, так и в отрицательном плане) для потребителей, конкурентов и для самой корпорации. Такие стратегии умело используют быстро развивающиеся страны, прежде всего Китай, Южная Корея, Тайвань, Индия, увеличивая свою долю рынка в развитых странах в различных отраслях.

В условиях рынка происходит процесс взаимодействия объектов в корпоративные формирования (корпорации) ВШ на основе сотрудничества – делового партнёрства (в виде ассоциации, союза и т.п.), предполагающего совместные исследования, обмен технологиями, использование производственных мощностей, продвижение на рынок продукции друг друга. Такое сотрудничество возникает при объединении предприятий, организаций, объектов высшей школы, чтобы сообща действовать против остальных или против "внутренней конкуренции", а их совместные действия ограничиваются совместным решением задач, которое координируется как бы "за пределами конкуренции" (К.Д. Шмид) [15]. Однако такая стратегия не обеспечивает лидерство корпорации ВШ, так как она не может полагаться на другую аналогичную компанию в отношении её конкурентных преимуществ в России [12].

Сотрудничество различных объектов мира, в виде ассоциации ВШ, обеспечивая устойчивость всем её независимым участникам, является общемировой тенденцией, так как гарантирует конкурентоспособность в условиях глобализации. Однако в России с точки зрения стратегического взаимодействия объектов, авторами выделены следующие формы (табл. 2.).

Таблица 2 – Классификация форм взаимодействия объектов корпорации ВШ (латерального кластера)

| Признак классификации             | Формы взаимодействия                                       | Сущность формы взаимодействия объектов корпорации ВШ (латерального кластера)                |
|-----------------------------------|------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Организационные формы          | На совместной собственности на активы                      | Дочерние и материнские фирмы. Их взаимосвязи характеризуются большой степенью тесноты связи |
|                                   | На официальных договорных отношениях                       | Договор о сотрудничестве, на основании которого происходит построение взаимной стратегии    |
|                                   | На неофициальной кооперации                                | Объекты с одинаковой системой экономических интересов, целей и т.д.                         |
| 2. Вид интеграции                 | Вертикальная интеграция                                    | Обмен информацией на уровне совета директоров                                               |
|                                   | Горизонтальная интеграция                                  | Взаимодействие предприятий в форме передачи решения вопросов головному предприятию          |
| 3. Функции корпорации             | Производственно-хозяйственное управление финансами и др.   | Взаимодействие в функциональных сферах каждого объекта                                      |
| 4. Масштаб объектов               | Одинаковый                                                 | Взаимодействие объектов одного размера                                                      |
|                                   | Разный                                                     | Взаимодействие объектов различных размеров                                                  |
| 5. Взаимодействие                 | Интеграция с предприятиями, организациями                  | Создание условий взаимодействия в выполнении целей корпорации                               |
|                                   | Коммуникация с потребителями                               | Создание общественного мнения с помощью рекламы                                             |
|                                   | Нахождение совместных решений с вышестоящими организациями | Использование ресурсов объекта для принятия совместных решений в вышестоящих организациях   |
| 6. Число предприятий в корпорации | Связи двух участников                                      | Взаимодействие только двух объектов                                                         |
|                                   | Связи нескольких участников                                | Создание множества форм связей                                                              |
| 7. Устойчивость взаимосвязей      | Устойчивая взаимосвязь                                     | Длительные цели                                                                             |
|                                   | Неустойчивая взаимосвязь                                   | Кратковременные цели                                                                        |
| 8. По сфере деятельности          | Внутриотраслевое                                           | Взаимодействие объектов одной отрасли                                                       |
|                                   | Межотраслевое                                              | Взаимодействие объектов различных отраслей                                                  |

Выбор конкретной формы зависит от возможностей объекта, его целей и задач. При создании инновационных корпораций ВШ (латеральных кластеров) происходит обязательное их укрупнение. Формируются филиалы, дочерние и зависимые организации, предприятия. При этом необходимость принятия самостоятельных решений усиливает сложность управления такими сложными хозяйственными объектами. Интегрирующие корпорации ВШ в процессе преобразования вышестоящих органов управления организуются в холдинги, группы компаний, имеющие ряд общих свойств (латеральный кластер). При этом обязательно встаёт вопрос об эффективности организации управления самостоятельными хозяйственными подразделениями (предприятиями, организациями), что резко усложняет процесс управления таким хозяйственным объектом. Взаимодействие на договорных условиях организаций, предприятий на основе существующих связей происходит тогда, когда государственная политика направлена на достижение социально-экономического роста учреждения высшего образования. В результате создаются группировки объектов одной отрасли, что увеличивает рост конкурентоспособности всех участников этой группировки (корпорации).

В процессе образования корпорации ВШ (латерального кластера) на основе слияния (поглощения) обеспечиваются конкурентные преимущества по сравнению с обособленными организациями, предприятиями. При этом существует:

1. Вертикальная интеграция, т.е. совокупность объектов (организаций, предприятий), которые взаимодействуют между собой для производства конечного продукта (услуги) – подготовки высшего образования корпорациями (высшими школами) – как полного технологического цикла [14]. При этом каждый объект является частью совокупности, как единого целого, при осуществлении процесса управления.

2. Горизонтальная интеграция объектов, находящихся на одинаковых этапах производства, работающих и конкурирующих на одном сегменте рынка, в одной отрасли и специализирующихся на производстве однотипной или сходной продукции (услуг). Горизонтальная интеграция приводит к прогрессивному управленческому и техническому опыту в области эксплуатации фондов, ведёт к экономии на масштабах производства. С дру-

гой стороны, она может препятствовать в приспособляемости к изменениям внешней среды.

Деятельность корпорации ВШ во многом зависит от координации механизма управления в рамках существующего правового поля. При этом важна теснота связи между предпринимательскими структурами (табл. 3).

Таблица 3 – Теснота связи предпринимательских структур корпорации ВШ (латерального кластера)

| Уровень     | Теснота связи | Направления взаимодействия                                             | Пример взаимодействия                                      |
|-------------|---------------|------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| I уровень   | Слабая        | Заключение договоров о купле-продаже, плановых поставках, обслуживании | Сделки предпринимательских структур (корпораций)           |
| II уровень  | Слабая        | Обмен ресурсами различных видов для повышения конкурентоспособности    | То же                                                      |
| III уровень | Средняя       | Аутсорсинг                                                             | Работа ИТ-подразделений корпораций                         |
| IV уровень  | Тесная        | Объединения самостоятельных объектов                                   | Концерны, холдинги, консорциумы, ассоциации                |
| V уровень   | Тесная        | Сетевое взаимодействие, горизонтальная, вертикальная интеграция        | Сетевые структуры, холдинги, ассоциации                    |
| VI уровень  | Тесная        | Слияние, поглощение объектов                                           | Объединение объектов в корпорацию ВШ (латеральный кластер) |

Поэтому при организации взаимодействия очень важно учитывать степень планируемого сотрудничества и тесноту связи каждого из вышеуказанных рассмотренных направлений.

Государственное высшее учебное учреждение является некоммерческой организацией, и главной его целью является достижение определённого социального эффекта – повышения образовательного уровня населения. Для финансирования деятельности по достижению этой цели организация может реализовывать коммерческие проекты. В современных условиях вузы и организации, ранее опиравшиеся в основном на существующие традиции и государственное финансирование, вынуждены учитывать изменения, происходящие в окружающей среде.

Вузы не только конкурируют друг с другом, стремясь привлечь студентов, но и всё больше зависят в финансировании своей деятельности от дифференциации и диверсификации предлагаемых продуктов и услуг [13. С. 11]. Двойственный характер деятельности вузов налицо: социальные цели всё в большей степени достигаются за счёт коммерческой деятельности. Исходя из этого, экономическую устойчивость вуза должны характеризовать показатели конкурентоспособности, финансовой эффективности и экономического потенциала.

Конкурентоспособность, в зависимости от субъекта, делится на конкурентоспособность вуза, конкурентоспособность образовательных услуг и конкурентоспособность выпускников вуза. Конкурентоспособность является обобщающим понятием, означающим соответствие данной услуги требованиям рынка, конкретным запросам потребителей не только по своим качественным, техническим, экономическим, эстетическим характеристикам, но и по коммерческим и иным условиям её реализации (цена, сроки поставки, каналы сбыта, сервис, реклама).

Учебное заведение работает одновременно на двух рынках. Вуз предоставляет обществу образовательные услуги определённого вида, потребителями которых являются учащиеся и студенты, и одновременно представляет результаты своей деятельности на рынке труда, потребителями которых являются предприятия и организации различных отраслей экономики. Эта двойственная природа деятельности вуза вносит определённые сложности в определение его продуктов, целевых рынков сбыта и групп потребителей.

Действуя одновременно на двух связанных и взаимозависимых рынках – рынке образовательных продуктов и услуг и рынке труда, вуз, тем не менее, имеет один продукт, с которым он выходит на оба рынка – образовательная программа по данной специальности, включающая содержание, организацию учебного процесса, систему управления и систему его методического, материального и кадрового обеспечения.

Образовательная программа – это комплекс образовательных услуг, нацеленный на изменение образовательного уровня и профессиональной подготовки потребителя и

обеспеченный соответствующими ресурсами образовательной организации. Именно она является инновационным продуктом вуза, который может создаваться или трансформироваться в соответствии с требованиями рынка.

Конкурентоспособной считается образовательная программа, у которой совокупный полезный эффект на единицу затрат выше, чем у остальных, и при этом величина её составляющих не является неприемлемой для потребителя. Помимо требований к образовательным программам, выдвигаемым каждым отдельным потребителем, существуют и требования, общие для всех образовательных программ и обязательные к выполнению. Это – нормативные параметры, которые устанавливаются действующими государственными и международными стандартами; действующим законодательством, нормативными актами страны, устанавливающими требования к образовательным услугам и самим вузам; стандартами вузов, патентной документацией.

В литературе приведены различные способы расчёта показателя конкурентоспособности развития высшей школы в РФ [5], [6], [7]. Основной их принцип – сравнение эффективности анализируемой программы с программой-эталон (ГОСТ), с программой конкурентов, с более совершенной программой, появление которой ожидается в ближайшем будущем.

Конкурентоспособность образовательных услуг складывается из конкурентоспособности самого образовательного учреждения, которая, в свою очередь, складывается из конкурентоспособности всех предоставляемых образовательных программ и имиджа вуза. В условиях развитого рынка, когда на нём присутствует ряд конкурентов, выпускающих товары, близкие или практически аналогичные по качеству и цене, характер конкуренции тяготеет к использованию преимуществ, предоставляемых имиджем объектов корпорации [8. С. 127].

Так, имидж (бренд) вуза (корпорации ВШ) включает несколько компонентов: качество, ассортимент, инновационность, цену, социальную престижность образовательных услуг корпорации вуза; удобство места расположения вуза; социальный статус его клиентуры; привлекательность рекламы и разнообразие методов стимулирования сбыта; способы организации процесса предоставления образовательных услуг; участие корпорации вуза в решении социально значимых проблем.

Итак, при оценке конкурентоспособности корпорации вуза используются две составляющие:

- организация учебного процесса (качество образования, компетентность и известность преподавательского состава, степень, присваиваемая выпускникам после окончания вуза, уровень платы за обучение, сроки обучения, уровень научно-исследовательского и опытно-производственного потенциала при обучении специалистов);
- применимость знаний (широта и новизна выбора специализаций и их востребованности рынком, технологичность образования, сочетание специальной подготовки с созданием духовных ценностей, степень практической ориентации на проблемы удовлетворения потребностей и реализации целевых установок обучающихся, а также глубина и длительность подготовки, степень функциональности получаемых знаний, которые позволяют обеспечить практическую применимость приобретенных знаний).

В Европе, при слиянии высшей школы (ВШ) с её предприятиями (т.е. при создании латерального кластера), также действуют две тенденции:

1. Использование эффекта масштаба за счёт укрупнения учебных организаций и усиления их конкурентоспособности.
2. Рост объединений вузов, предприятий и научных организаций в корпорации высшего образования (латеральные кластеры), которые увеличивают популярность организаций высшего образования, обеспечивая себе будущее, даже фактором "присутствия на рынке", который заставляет такие кластеры заключать договора по всему миру, и при этом обеспечивать своё лидерство и преимущества в конкурентной борьбе, т.е. их высокую конкурентоспособность [11].

Российский рынок слияний и поглощений организаций высшего образования менее развит, чем в Западной Европе, Японии и Америке, что связано с экономической нестабильностью в стране. Для роста конкурентоспособности при организации корпорации ВШ (латерального кластера) требуется привлечение значительных денежных средств, что под силу лишь крупнейшим корпорациям ВШ и её предприятиям, организациям. Слияния корпораций ВШ требуют достаточно больших сроков окупаемости, хотя существующие организации высшей школы обычно имеют кратко- и среднесрочные планы развития. Поэтому при организации корпорации ВШ (латерального кластера), необходимо



произвести инвентаризацию прав собственности, существующих контрактов и долговых соглашений, оценку технического состояния активов, учесть все риски, связанные с покупкой данного бизнеса, поскольку они напрямую влияют на инвестиционную стоимость такого кластера и их конкурентоспособность [15]. Если государство не осуществляет должный контроль над организацией корпорации, или корпорация не имеет контрольного акционера, заинтересованного в надзоре над её менеджерами и владеющего достаточно большой долей акций, то такой процесс неэффективен. Процесс преобразований должен происходить достаточно оперативно и эффективно, повышая интерес к данному виду сделок [1].

Как выяснили авторы, итоги года по сделкам в РФ являются относительно позитивными. Так, в 2012–2015 годах в среднем ежегодно совершалось 528 сделок с российским участием на 64,6 млрд долл. (в том числе внутренних – 64620,1 млн долл., трансграничных – 30261,5 млн долл.), в том числе 68 сделок с организациями ВШ. В табл. 4 представлена сегментация сделок по отраслям.

Таблица 4 – Отраслевая сегментация сделок с корпорациями РФ в 2013–2014 годах

| Корпорации в РФ в области:                   | Объём сделок, млн долл. | Количество сделок | Количество сделок с ВШ |
|----------------------------------------------|-------------------------|-------------------|------------------------|
| Добычи полезных ископаемых (кроме топливных) | 4650,3                  | 21                | 6                      |
| Лесной и целлюлозно-бумажной промышленности  | 246,5                   | 7                 | 1                      |
| Машиностроения                               | 1072,6                  | 22                | 7                      |
| Металлургии                                  | 3033,6                  | 25                | 8                      |
| Пищевой промышленности                       | 6783,5                  | 53                | 6                      |
| Производства электрооборудования             | 381,2                   | 7                 | 2                      |
| Связи                                        | 12765,4                 | 39                | 7                      |
| Сельского хозяйства                          | 436,8                   | 18                | 2                      |
| СМИ                                          | 735,6                   | 27                | 3                      |
| Спорта                                       | 200,0                   | 1                 | 1                      |
| Страхования                                  | 294,1                   | 4                 | -                      |
| Строительства                                | 3034,4                  | 30                | 3                      |
| Торговли                                     | 4225,5                  | 62                | 4                      |
| Транспорта                                   | 1830,1                  | 27                | 2                      |
| ТЭК                                          | 8555,2                  | 29                | 5                      |
| Услуг                                        | 1673,4                  | 49                | 4                      |
| Финансовых институтов                        | 2284,3                  | 45                | 4                      |
| Химической и нефтехимической промышленности  | 9809,4                  | 16                | 3                      |
| Электроэнергетики                            | 1889,2                  | 24                | 2                      |
| Прочих производств                           | 118,5                   | 4                 | -                      |
| IT-технологий                                | 600,5                   | 18                | -                      |
| ИТОГО:                                       | 64620,1                 | 528               | 68                     |

По общей сумме сделок в рассматриваемый период, с большим отрывом лидировали организации отрасли связи. По итогам 2015 года у организаций этой отрасли состоялось 39 сделок на общую сумму 12,8 млрд долл. с другими организациями и предприятиями (в том числе и 7 сделок с организациями ВШ) – (латеральными кластерами). Во многом такой результат обеспечен крупнейшей сделкой по слиянию организаций с рядом фирм "Вымпелкома" и другими (оценочная стоимость – 10,8 млрд долл., внесённых в объединённую компанию), а также объединением организаций с организациями "Синтерры" и "Мегафона" за 745 млн долл.

Второе место по активности среди отраслей по итогам года (в млрд руб.) заняли организации в области химической и нефтехимической промышленности, где состоялось 16 сделок (в том числе и 3 сделки с корпорациями ВШ) на общую сумму 9,8 млрд долл., в результате покупки объединения "Уралкалий" группой инвесторов за 5,3 млрд долл., а также сделкой по приобретению 50 % СИБУР Холдинга за 3,7 млрд долл.

Третье место по итогам года (в млрд руб.) заняли организации топливно-энергетического комплекса, где состоялось 29 сделок (из них 5 с корпорациями ВШ) почти на 8,6 млрд долл., в том числе, покупка 51 % "СеверЭнергии" у "Газпрома" ещё в сентябре 2010 года "Ямал развитием" за 1,85 млрд долл., приобретение "Роснефтью" 50 % Ruhr Oel за 1,6 млрд долл. и покупка НОВАТЭК 51 % "Сибнефтегаза" за 1,2 млрд долл. Главным игроком в отрасли за этот период стал НОВАТЭК, который совершил 5 сделок

на общую сумму 2,2 млрд долл. Второе место среди покупателей в отрасли заняла "Роснефть", потратившая 1,6 млрд долл., на третьем оказалась "Газпром нефть", затратившая на сделки, по подсчётам, 1,04 млрд долл.

Крупные сделки организаций в этот период происходили в низшем ценовом диапазоне (1-10 млн долл.), на который пришлось 250 сделок, или 47 % от общего числа. Именно в этом ценовом диапазоне корпорации (в том числе и корпорации ВШ) развивались быстрыми темпами, что обусловлено улучшением финансовой ситуации и расширением возможностей их кредитования. Это наиболее быстро восстанавливающиеся сегменты, которые выигрывают от роста потребительского спроса: торговля, пищевая промышленность, услуги, финансовый сектор и связь.

Что касается интереса иностранных инвесторов к российским активам, в том числе и к активам ВШ, он оставался сравнительно низким на протяжении 2012 года. Так, на сделки пришлось всего около 15 % общего объёма (10 млрд долл.) [21], причём на сделки организаций высшего образования, всего 0,4 млрд долл. (60 сделок).

Из всего вышесказанного следует вывод, что для организаций корпораций высшего образования в России – (латеральных кластеров), характерно упорядочение и перераспределение активов вместо прежнего хаотичного их приобретения различными группами. Тем не менее, важным является вопрос, насколько эффективны и конкурентоспособны проводимые такими организациями слияния и поглощения. Если организация ВШ приобретает или реализует актив, то на любом рынке, в конечном итоге, выигрывает тот, кто осуществил более выгодную сделку. С позиций макроэкономики, рыночная экономика действует по принципу аукциона. Актив в форме корпорации ВШ достаётся тем организациям и предприятиям, которые работают в профиле учебной подготовки студентов, которые готовы предложить за него максимальную цену и получить максимальную прибыль и при этом сохранить или увеличить свою конкурентоспособность. Такая организация и будет самым эффективным собственником. Действительно, корпорация ВШ, объединяющая ряд предприятий, научных организаций готова заплатить максимальную денежную сумму за актив, способна получить наибольший эффект от эксплуатации, при соответствующей подготовке студентов и их специализации, и будет наиболее конкурентоспособной эффективной организацией – (латеральным кластером), обеспечивающим полную и качественную подготовку студентов с превращением их в полноценных отраслевых специалистов.

#### Список использованных источников

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер, 2003.
2. Ансофф И. Стратегический менеджмент = Strategic Management: Классическое издание / пер. с англ. А.Н. Петрова. – СПб.: Питер, 2009. – 344 с.
3. Авдашева С.Б. Хозяйственные связи в российской промышленности: проблемы и тенденции последнего десятилетия. – М.: ГУ-ВШЭ, 2015. – 185 с.
4. Викуленко А.Е. Современное Российское высшее образование и его развитие / Журнал "Экономический вектор". – СПб.: Изд-во СПбГТИ(ТУ). – 2015. – № 2(01). – С. 46-49.
5. Водянов А. Использование производственных мощностей в промышленности / А. Водянов, Л. Протасова // Экономист. – 2014. – № 8. – С. 3-14.
6. Викуленко А.Е., Александров Соболев-Кабалевский В.И. Необходимость развития высшей школы России / Журнал "Экономический вектор". – СПб.: Изд-во СПбГТИ(ТУ). – 2015. – № 3(02). – С. 62-65.
7. Генске М.А. Оценки эффективности и неэффективности слияний и поглощений // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – № 6.
8. Долгопятова Т. Особенности корпоративного управления в условиях интеграции российских компаний // Экономический вестник о вопросах переходной экономики. – 2014. – № 4.
9. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. – СПб.: Изд-во "Питер", 2010. – 116 с.
10. Ленский Е.В. Корпоративный бизнес / Под ред. О.Н. Сосковца. – Минск: Арми-та-Маркетинг, Менеджмент, 2015. – 479 с.
11. Одинцов М.В., Ежкин Л.В. Корпоратизация и реструктуризация как две стороны реформирования предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – № 6.
12. Портер М. Конкуренция: Учебное пособие: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2009. – 495 с.

13. Розанова В.А. Слияния и поглощения на российском рынке. – М.: Журнал "Слияния и поглощения". – 2009. – № 4.
14. Турчак А.А., Барютин Л.С. Теория и практика создания и функционирования новых хозяйственных объединений / СПбГИЭУ. – СПб: СПбГИЭУ. – 2014. – 318 с.
15. <http://www.akm.ru/> Бюллетень "Рынок Слияний и Поглощений", 2014.

УДК 339.138

A.E. Vikulenko, D.M. Kurbanov,  
E.Yu. Bezukladova

# **PREDICTION OF SUSTAINABLE GROWTH AND INNOVATION CLUSTER DEVELOPMENT ACTIVITIES**

The article assesses the rationale and mechanism for forecasting sustained growth and development of innovative production and business activities of the cluster based on its internal stability.

**Keywords:** evaluation and justification of predicting the effectiveness of cluster activities.

А.Е. Викиуленко<sup>1</sup>, Д.М. Курбанов<sup>2</sup>,  
Е.Ю. Безукладова<sup>3</sup>

# **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО ИННОВАЦИОННОГО РОСТА И РАЗВИ- ТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КЛАСТЕРА**

В статье даётся оценка и приводится обоснование механизма прогнозирования устойчивого инновационного роста и развития производственно-хозяйственной деятельности кластера на основе его внутренней устойчивости.

**Ключевые слова:** оценка и обоснование прогнозирования эффективности деятельности кластера.

Прирост объёма производства за определённый период складывается из увеличения производственных ресурсов и их эффективности использования, т.е. за счёт оптимизации структуры факторов управления (экстенсивных и интенсивных). При этом обеспечение прироста общественного продукта может быть достигнуто за счёт роста и развития производства. При этом и получается планируемый экономический эффект. Поэтому темпы экономического роста и развития должны учитываться одновременно.

Кластер производит продукцию различными методами: как экстенсивными, так и интенсивными, охватывая управленческими решениями производства, все ресурсы кластера для обеспечения его устойчивого инновационного развития. Устойчивый рост и развитие производства проявляются через индексы роста ряда технико-экономических показателей производства и его эффективности, как отношение новых значений показателей к значениям показателей, принятых за базу. На основании деятельности нефтеперерабатывающей корпорации (кластера) например, за два года (в единицах – рублях и т.п.), согласно [1], определяется соотношение интенсивной и интенсивной частей производства кластера и определяется его относительная экономия, тыс. руб. (табл. 1, 2).

Таблица 1 – Расчёт основных показателей деятельности кластера за два года (1-й год – базовый)

| Показатели деятельности кластера                            | Базовые показатели | Новые показатели | Индекс (Ji), в долях |
|-------------------------------------------------------------|--------------------|------------------|----------------------|
| 1. Объём выпуска, тыс. руб.                                 | 82205              | 94440            | 1,148                |
| 2а) Численность ППП, чел.                                   | 190                | 191              | 1,005                |
| 2б) Оплата труда ППП с начислениями, тыс. руб.              | 56200              | 58420            | 1,039                |
| 3. Материальные затраты по производству, тыс. руб.          | 3450               | 3279             | 0,950                |
| 4. Основные производственные фонды кластера, тыс. руб.      | 344                | 371              | 1,078                |
| 5. Оборотные средства, млн руб.                             | 3892               | 3659             | 0,940                |
| 6а) Производительность труда (с. 1:с. 2а), тыс. руб./чел.   | 200                | 229              | 1,14                 |
| 6б) Продукция на 1 руб. оплаты (с. 1:с. 2б), руб./руб.      | 1,46               | 1,62             | 1,10                 |
| 7. Материалоотдача (с. 1:с. 3), руб./руб.                   | 23,82              | 28,83            | 1,21                 |
| 8. Фондоотдача (с. 1:с. 4), руб./руб.                       | 239                | 266              | 1,16                 |
| 9. Оборачиваемость оборотных средств (с. 1:с. 5), ед. (дн.) | 21,12              | 25,81            | 1,22                 |

1 Викиуленко А.Е., заведующий кафедрой финансов и статистики, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург  
Vikulenko A.E., Head of the Department of Finance and Statistics, Doctor of Economics, Professor; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg  
E-mail: Viku20078@rambler.ru

2 Курбанов Д.М., аспирант; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Kurbanov D.M., Postgraduate; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg

3 Безукладова Е.Ю., заведующая кафедрой экономики и организации производства; кандидат экономических наук, доцент; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Bezukladova E.Yu., Head of the Department of Economics and Organization of Production, PhD in Economics, Associate Professor; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg

На основании полученных в табл. 1 индексов анализируются управленческие решения по деятельности кластера (табл. 2).

Таблица 2 – Расчёт относительной экономии кластера

| Вид ресурса                  | Изменение качественных показателей, ед. | Прирост ресурсов в % на 1 % прироста продукции, (доли) | Доля влияния на 100 % прироста продукции за счёт: |               | Относительная экономия, тыс. руб. |
|------------------------------|-----------------------------------------|--------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|---------------|-----------------------------------|
|                              |                                         |                                                        | экстенсивности                                    | интенсивности |                                   |
| 1. ППП                       | 1,14                                    | 0,034                                                  | +3,4                                              | +96,6         | –55000                            |
| 2. Оплата труда ППП          | 1,10                                    | 0,905                                                  | +90,50                                            | +9,50         | –9466                             |
| 3. Материальные затраты (МЗ) | 1,21                                    | 0,642                                                  | +64,2                                             | +35,8         | –274                              |
| 4. ОПФ                       | 1,16                                    | 0,939                                                  | +93,9                                             | +6,1          | +75                               |
| 5. Оборотные средства (ОС)   | 1,22                                    | 0,819                                                  | +81,9                                             | +18,1         | –269                              |
| 5. ВСЕГО                     | –                                       | 0,783                                                  | +78,3                                             | +21,7         | –64934                            |

Исследование эффективности управленческих расчётов в деятельности кластера индексным методом показывает, что было рассчитано влияние интенсивного фактора – роста производительности труда – на 96,6 % и количественного фактора – относительного роста численности работников ( $100 - 96,6 = 3,4 \%$ ), на прирост объёма производства.

Также получена относительная экономия ресурсов кластера за счёт снижения численности ППП при росте объёма производства на 14,8 %, в относительной экономии численности на  $(190 - 191 \cdot 1,148) = -2,7$  чел., и зарплате –  $(-2,7 \cdot 20370) = -55000$  тыс. руб., где 20370 руб. – средняя зарплата ППП. Относительная экономия оплаты снизила себестоимость продукции на:

$$58420 - 56200 \cdot 1,148 = 9466 \text{ тыс. руб.}$$

Остальные расчёты по экономии ресурсов выполнены также (табл. 1, 2).

Таким образом, оценка управленческих решений по эффективности интенсификации производства, за счёт установления оптимальной структуры, определяет сумму затрат по ресурсам при деятельности кластера в каждом году (табл. 1):

для 1-го года: (гр. 2б + гр. 3 + гр. 4 + гр. 5) столбца 2 = 63886 тыс. руб.;

для 2-го года: (гр. 2б + гр. 3 + гр. 4 + гр. 5) столбца 3 = 65729 тыс. руб.

Тогда 1 % прироста реализации составит:  $(65729:63886)$ , являясь мероприятиями  $1,116 - 1,000 = + 11,6 \%$ .

Следовательно, прирост всех затрат кластера на 1 % прироста объёма реализации (+14,8 %), будет равен:  $11,6:14,8 = 0,783$ . Отсюда, структура затрат кластера по экстенсивным и интенсивным факторам, влияющим на его устойчивое развитие, составит  $78,3 \% : 21,7 \%$ .

Кластер, внедряя инновации, новую технику, организацию, патенты, рынки сбыта и т.п., обеспечивает монополию в своей деятельности. Однако, инновации, являясь мероприятиями научно-технического прогресса (НТП), вкладываемые кластером в собственное развитие:

- 1) не раскрывают свои преимущества перед конкурентами;
- 2) зависят от рыночной конъюнктуры;
- 3) не имеют дифференциации по эффективности их проявления;
- 4) не показывают основы для сравнения ускорения производства [2].

Кластер, как объединение ряда промышленных предприятий, организаций в единый комплекс, является производственно-социальной системой, так как его продукция необходима для удовлетворения потребностей всего общества.

С развитием общества и инновационным внедрением на кластере научно-технического прогресса (НТП), в виде экстенсивного и интенсивного направлений, которые необходимы для улучшения или развития производства и освоения новой продукции, улучшает его деятельность. Поэтому инновации – затраты на мероприятия по совершенствованию производства и его организации, ресурсов предприятия, его технологии и управления ими, повышают интенсивность работы предприятия, обеспечивая рост его эффективности. Инновации подразделяются: с 1 до 10 % – низшие; с 10 до 20 % – средние, и, наконец, с 20 % и выше – революционные. Таким образом, инновации могут осуществляться на всех стадиях создания производства (НИР, ОКР, проектирование, освое-

ние, производство). Однако, в этом случае, необходимо учитывать ожидаемый риск достижения поставленной цели, так как по ранее проведенным расчётам фактический эффект составляет от прогнозируемого: при проведении НИОКР, в среднем, только – 1 %, при проведения опытно-конструкторских работ – 10 %, при проектировании производства – 20 %; от создания и самого (опытного и промышленного) производства, не более – 40-50 % (может быть до 100 %).

Производственная активная деятельность кластера выражается в темпе роста интенсивности его функционирования, т.е. в эффективности отдачи ресурсов – его ресурсоотдачи, так как:

1) ресурсоотдача характеризует интенсивность производства в виде высокого качества применяемых ресурсов;

2) рост ресурсоотдачи увеличивает использование ресурсов при существующем их объёме, т.е. преодолевает ограниченность ресурсов.

Таким образом, ресурсоотдачу (РО) можно считать обобщающим показателем интенсивности (Эф). Она определяется как отношение выпущенной продукции (Д), к стоимости используемых ресурсов (К):

$$PO = Эф = Д/К [3, 4].$$

При решении рассматриваемой проблемы инновационного развития нефтехимических кластеров авторы предлагают экстенсивно-интенсивную модель, отражающую планируемые инновационные мероприятия по развитию производства кластера и определяющую их эффективность.

Предлагаемый авторами подход к решению проблемы деятельности нефтехимического кластера и его развития представляется в виде единой математической модели, объединяющей в единый вид все субъекты кластера.

Процесс роста и развития корпорации (кластера) представлен в виде двух частей: аддитивной и мультипликативной, в соотношении 0,618/0,382, обуславливающих "золотое сечение" [5], чем достигается равновесный темп роста, с соответствующими фондом потребления и накопления. Таким образом, соотношение "золотого сечения" экстенсивных и интенсивных направлений является основой для эффективной и устойчивой деятельности предприятия, корпорации, кластера, а, при этом соотношении, его эффективное развитие обусловлено.

Однако следует отметить, что если отношение "золотого сечения" не выполняется или нарушается, то внедрение инновационных результатов в производство не всегда эффективно, хотя большинство корпораций, кластеров предпочитают экстенсивные пути развития, не требующие больших объёмов средств на их осуществление, риска проведения и внедрения, при соответствующей существующей структуре производства и т.п.

Мероприятие считается инновационным, начиная от времени его реализации до осуществления более прогрессивного аналогичного мероприятия. Для определения устойчивого инновационного развития кластера, авторы предлагают методику планирования устойчивого развития кластера (табл. 3), используя следующие формулы:

$$Днд = Дбд * Јд \text{ (руб. год)} \text{ и } Днз = Дбз * Јз \text{ (руб. год)},$$

где Јд и Јз – индексы соответственно роста дохода и роста затрат за рассматриваемый период;

п – длительность периода;

Днд и Днз – соответственно новые доходы и затраты (в последнем году);

Дбд и Дбз – соответственно доходы и затраты предприятия в году, принятом за базу.

Таблица 3 – Пример планирования устойчивого развития кластера

| № п/п | Показатели развития кластера                                              | Ед. измерения | Общее значение показателей (инновационного) развития, всего: | Значение показателя при экстенсивном факторе развития | Значение показателя при интенсивном факторе развития |
|-------|---------------------------------------------------------------------------|---------------|--------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| 1     | 2                                                                         | 3             | 4                                                            | 5                                                     | 6                                                    |
| 1     | Годовой выпуск товарной продукции в базовом году (по факту) – Дбд         | млн руб.      | 82205                                                        | 64366                                                 | 17839                                                |
| 2     | Соотношение интенсивного и экстенсивного развития (табл. 7, 8) (по факту) | отн. числ.    | 1,00                                                         | 0,783                                                 | 0,217                                                |
| 3     | Длительность прогнозного периода – п                                      | год           | 2                                                            | 2                                                     | 2                                                    |

Продолжение таблицы 3

| 1  | 2                                                                                                                     | 3          | 4                   | 5                   | 6                   |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| 4  | Годовой выпуск товарной продукции в послед. году периода (по зол. сечен.) – Днд                                       | млн руб.   | 314,50<br>94440     | 221,09<br>58364     | 93,41<br>36076      |
| 5  | Прирост продукции (по золотому сечению) соотношению экстенсивно-интенсивных факторов, как 0,618/0,382.                | отн. числ. | 1,148               | 0,710               | 0,438               |
| 6  | Прирост продукции за 2 года: общий и за счёт экстенс. и интенс. факторов – Днд – Дбд                                  | млн руб.   | +12235              | –6002               | +18237              |
| 7  | Соотношение индексов роста продукции за 2 года – индекса дохода – Јд                                                  | отн. числ. | 94440/82205 = 1,148 | 58364/6436 = 0,907  | 36076/17839 = 2,022 |
| 8  | Стоимость применяемых ресурсов в базовом году – Дбз                                                                   | млн руб.   | 63886               | 50023               | 13863               |
| 9  | Стоимость ресурсов в последнем году периода (с учётом инновационных вложений и золотого сечения) – Днз                | млн руб.   | 65729               | 40716               | 25013               |
| 10 | Прирост затрат за 2 года: общий и за счёт экстенс. и интенс. факторов: Днз – Дбз                                      | млн руб.   | +1843               | –9307               | +11150              |
| 11 | Соотношение индексов роста ресурсов за 2 года – индекса затрат – Јд /јз                                               | отн. числ. | 1,029               | 0,814               | 1,804               |
| 12 | Индекс изменения объёма производства за счет изменения ресурсов за 2 года – Јд /јз                                    | отн. числ. | 1,148/1,029 = 1,116 | 0,907/0,814 = 1,026 | 1,121/1,804 = 0,671 |
| 13 | Соотношение экстенсивно-интенсивных факторов 0,919 + 0,778 = 1,697                                                    | отн. числ. | 1,697               | 0,919               | 0,778               |
| 14 | Соотношение экстенсивно-интенсивных факторов (размер 1,697 принят за 1,00)                                            | отн. числ. | 1,00                | 0,542               | 0,458               |
| 15 | Экономия прироста инвестиций общая (за счет экстенсивного и интенсивного инновационного типа развития) – Эи-вест.(эи) | млн руб.   | +1843               | 1843*0,542=+999     | 1843*0,458=+844     |

Рассмотренный тип инновационного развития любых корпораций, в том числе и нефтехимических кластеров, даёт стабильный и постоянный экономический и социальный рост производства. Таким образом, осуществление инновационных мероприятий определяет направление инновационного развития рассматриваемого кластера. Причём из всех 100 % вложенных инновационных мероприятий, в течение прогнозного периода (это 1843 млн руб. средств), 54,2 % (или 999 млн руб.) пошло на экстенсивное, а 45 % (или 884 млн руб.) – на интенсивное развитие, т.е. соотношение составило 0,542/0,458, что указывает на развитие анализируемого производства в примерно равных объёмах обоих направлений, но при несколько большем влиянии экстенсивного направления производства отдельных субъектов кластера, что не является оптимальным вариантом. Поэтому этот вариант можно улучшить.

Авторы использовали данную модель для разработки управленческого решения по определению влияния инновационных мероприятий на устойчивое развитие промышленных корпораций (кластеров) и получения максимальной прибыли согласно правилу "золотого сечения", что позволяет увеличить объём товарной продукции за год ещё на 2643,4 тыс. руб. (табл. 4, 5).

Таблица 4 – Характеристика выполнения плана кластера за год

| Пере-<br>мен-<br>ные | Наименование переменных                                | По пла-<br>ну | По<br>отчёту | Индексы<br>выпол-<br>нения<br>плана<br>(гр.4:гр.3) | Обратные<br>значения<br>индексов<br>(гр.3:гр.4) | Разность  |
|----------------------|--------------------------------------------------------|---------------|--------------|----------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-----------|
| 1                    | 2                                                      | 3             | 4            | 5                                                  | 6                                               | 7         |
| У                    | Объём работ, услуг, тыс. руб.                          | 82205         | 94440        | 1,1480                                             | 0,8704                                          | –0,0916*  |
| Х1                   | Фонд зарплаты персонала – всего, тыс. руб.             | 56200         | 58420        | 1,0395                                             | 0,9620                                          | +0,0913** |
| Х2                   | Фонд оплаты труда персонала – всего, тыс. руб.         | 58450         | 60700        | 0,9909                                             | 1,0091                                          | +0,0178   |
| Х3                   | Затраты рабочего времени персонала, человеко-дни       | 80200         | 82360        | 0,9738                                             | 1,0269                                          | –0,0027   |
| Х4                   | Затраты рабочего времени всех работников, человеко-дни | 90204         | 92387        | 0,9764                                             | 1,0242                                          | –1,0242   |
| Х5                   | Численность персонала, человек                         | 190           | 191          | 0,9948                                             | 1,0052                                          | –0,0190   |
| Х6                   | Численность всех работников, чел.                      | 193           | 196          | 0,9848                                             | 1,0155                                          | +0,0103   |

\* – разности исчисляются по данным гр. 6:  $(0,9620 - 0,8704) = -0,0916$ .

\*\* –  $1,0091 - 0,09620 = -0,0913$  и т.д.

$-1,0269 - 1,0091 = +0,0178$

$-1,0242 - 1,0269 = -0,0027$

$-1,0052 - 1,0242 = -0,0190$

$-1,0155 - 1,0052 = +0,0103$ .

Таблица 5 – Значения факторов, повлиявших на выполнение плана работ кластера за год

| Факторы                                                                                                         | Относительные переменные |         | Индексы выполнения плана по факторам (гр.3: гр.2) | Значения факторов, тыс. руб. |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|---------|---------------------------------------------------|------------------------------|
|                                                                                                                 | план                     | факт    |                                                   |                              |
| 1                                                                                                               | 2                        | 3       | 4                                                 | 5                            |
| Y:X1 – изменение выпуска работ, услуг на 1 руб. фонда зарплаты административно-управленческого персонала (АУПа) | 1,4635*                  | 1,5436  | 1,4689                                            | +85789**                     |
| X1:X2 – среднее изменение зарплаты (АУПа)                                                                       | 0,9615                   | 0,9297  | 1,2581                                            | +5333,7                      |
| X2:X3 – изменение доли фонда оплаты труда на человеко-день затрат рабочего времени (АУПа)                       | 0,7288                   | 0,8153  | 1,1186                                            | +1080,46                     |
| X3:X4 – изменение доли затрат времени (АУПа) во всех затратах времени                                           | 0,8891                   | 0,9633  | 1,0786                                            | -222,372                     |
| X4:X5 – изменение доли затрат рабочего времени ППП                                                              | 47,4947                  | 45,6791 | 0,9662                                            | -94622,765                   |
| X5:X6 – изменение численности ППП в общей численности работающих                                                | 0,9845                   | 0,9482  | 0,9624                                            | -3,6290                      |
| X6:X7 – изменение численности всех ППП                                                                          | 193                      | 196     | 1,0155                                            | +2,0188                      |
| Перевыполнение плана работ, услуг – экономика (Э)                                                               |                          |         |                                                   | +2643,4                      |

\*) 1)  $82205/56200 = 1,4635$   
2)  $56200/58450 = 0,9615$   
3)  $58450/80200 = 0,7288$   
4)  $80200/90204 = 0,8891$   
5)  $90204/190 = 47,4947$   
6)  $190/193 = 0,9845$   
7)  $193/193 = 1,000$

\*\*) и  $94440 * (-0,0916) = 85789$   
и  $58420 * 0,0913 = +5333,7$   
и  $60700 * 0,0178 = +1080,46$   
и  $82360 * (-0,0027) = -222,372$   
и  $92387 * (-1,0242) = -94622,765$   
и  $191 * (-0,0190) = -3,6290$   
и  $196 * +0,0103 = +2,0188$

Используя приведённую математическую модель, можно определить "близость" интересов отдельных подразделений (субъектов), входящих в состав кластера, с точки зрения существования его внутренней структуры и её развития.

Рассматривая структуру управленческих решений (УР) нефтехимического кластера за год, можно сказать следующее: из 100 % принятых за год управленческих решений (2696 единиц) удельный вес интенсивных управленческих решений в количестве (N = 585 единиц) составил 21,7 %, и экстенсивных управленческих решений в количестве (S – 2611 единиц) составил 78,3 %.

Следовательно, управленческая деятельность внутри кластера имеет пропорцию – интенсивных (N)/экстенсивных (S) факторов: 0,217:0,783, что не "золотое сечение" (0,382:0,618). При таком соотношении, любая сложная система, которой и является кластер, не осуществляет дальнейшее развитие производства.

С другой стороны, сохранение достаточного уровня экстенсивных направлений развития даёт возможность выполнить соответствующие действия, изменяющие работу отдельных субъектов кластера, создавая возможность создания и поддержания у них необходимых темпов развития, поскольку полная стабильность ведёт к застойным явлениям последнего в его развитии.

Аналитические исследования, проведённые авторами, подтверждают, что, система, составленная из равных по эффективности факторов, не стабильна и не устойчива. В ней, рано или поздно, вырастают неравенства отдельных субъектов, а если поддерживать принудительное равенство силой, то система развалится.

В сложной системе, которой и является кластер, при общем росте производительности субъектов, из-за ограниченности ряда факторов (производственных возможно-



стей, рынков сбыта и т.п.), будет происходить сужение его специализированных субъектов. Каждый из них, в составе корпорации, будет оптимизировать свою полезность, на более успешных для него или ценимых им работах. В результате возникает, крепнет и расширяется неравенство, ведущее, в конце концов, к банкротству кластера.

Поэтому, под инновационным развитием предприятий нефтехимического кластера, за счёт экстенсивно-интенсивного внедрения новшеств, понимается процесс, направленный на повышение качества продукции кластера. Причём, поскольку пропорции "золотого сечения" являются основой для любого пропорционального устойчивого роста и развития, то все управленческие решения по этим вопросам должны соответствовать этой пропорции, т.е. отражать действия производства и потребления, стабильности и развития, общего и частного и т.д.

Корреляционный анализ соответствия структуры интенсивно-экстенсивных факторов и её изменения, изменение объема производства с учётом правила "золотого сечения" позволяет установить зависимость между влиянием структуры интенсивно-экстенсивных факторов и устойчивым инновационным развитием, изменением объёма реализации. Такой расчёт подтверждает с вероятностью 0,95, что объём реализации, при упомянутом соотношении экстенсивно-интенсивных факторов развития кластера, составит: в 2016 году – сумму в интервале  $86,14 \div 119,76$  млн руб., в 2019 году –  $106,91 \div 150,01$  млн руб., а минимальный экономический эффект в 2016 году – в размере  $(102,3 - 86,14) = 16,2$  млн руб.; в 2019 году –  $(128,5 - 106,91) = 21,59$  млн руб. (табл. 6).

Таблица 6 – Анализ выпуска продукции в среднем по корпорации (кластеру)

| Годы                  | T, годы | Всего объём работ, услуг (Х <sub>план</sub> ) тыс. руб. | Всего объём работ, услуг (Х <sub>факт</sub> ) тыс. руб. | Сумма Х <sub>и</sub> -Х <sub>ср</sub> , тыс.руб. | Сумма (Х <sub>и</sub> -Х <sub>ср</sub> ) <sup>2</sup> | K = Х <sub>ср</sub> = ± квадратный корень (KK) из (Х <sub>и</sub> -Х <sub>ср</sub> ) <sup>2</sup> | Коэффициент достоверности значений (Х <sub>факт</sub> ): (Х <sub>план</sub> ) |
|-----------------------|---------|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| 2011                  | -4      | 60,3                                                    | 55,48                                                   | -17,2                                            | 295,84                                                |                                                                                                   | 0,97                                                                          |
| 2012                  | -3      | 65,0                                                    | 62,4                                                    | -10,5                                            | 110,25                                                |                                                                                                   | 0,96                                                                          |
| 2013                  | -2      | 75,6                                                    | 88,45                                                   | +0,1                                             | 0,01                                                  |                                                                                                   | 1,17                                                                          |
| 2014                  | -1      | 82,2                                                    | 81,38                                                   | +6,7                                             | 44,89                                                 |                                                                                                   | 0,99                                                                          |
| 2015                  | 0       | 94,4                                                    | 89,68                                                   | +18,9                                            | 357,21                                                |                                                                                                   | 0,95                                                                          |
| Итого в среднем в год |         | 377,5<br>Х <sub>ср</sub> 75,5                           |                                                         | -                                                | 807,2/5=<br>=161,44<br>кк=12,71                       | 75,5 ±12,71 или<br>100 %±16,8 %                                                                   | 1,00                                                                          |
|                       |         |                                                         |                                                         |                                                  |                                                       | min max                                                                                           |                                                                               |
| 2016                  | 1       | 102,3                                                   |                                                         |                                                  |                                                       | 86,14 119,76                                                                                      |                                                                               |
| 2017                  | 2       | 110,9                                                   |                                                         |                                                  |                                                       | 92,27 129,53                                                                                      |                                                                               |
| 2018                  | 3       | 119,7                                                   |                                                         |                                                  |                                                       | 99,59 139,81                                                                                      |                                                                               |
| 2019                  | 4       | 128,5                                                   |                                                         |                                                  |                                                       | 106,91 150,01                                                                                     |                                                                               |

Расчёты, выполненные по предлагаемой методике определения инновационного развития с учётом соблюдения соотношения "золотого сечения" для устойчивого развития предприятий кластера и кластера в целом, определяются с учётом дисконта в размере 14 % через размер чистого дисконтируемого дохода (ЧДД), который составит:

$$\frac{102,3}{(1+0,14)^0} + \frac{110,9}{(1+0,14)^1} + \frac{119,7}{(1+0,14)^2} - \frac{128,5}{(1+0,14)^3} = 378,7 - 371 = 7,7 \text{ тыс. руб.}$$

а, индекс доходности (ИД) =  $378,7/371 = 1,02$  руб./руб., что обеспечит, по предлагаемой методике, рост 2-процентной эффективности 1 руб. управленческих расходов. Таким образом, предлагаемая методика вполне реально показывает возможные направления развития анализируемого кластера и его каждого субъекта и может быть применена на нефтеперерабатывающих предприятиях, входящих в кластеры в различных регионах страны.

#### Список использованных источников

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. / М.И. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 288 с.
2. Макарова В.И. Инновационно-инвестиционный механизм управления в условиях рыночных отношений / В.И. Макарова – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2008. – 274 с.

3. Степанов С.Ю., Маслов С.Н., Яблокова Е.А. Управленческая инноватика: рефлепрактические методы. – М., 2007.
4. Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2013 года. Утверждены Правительством Российской Федерации 05.08.2012, № 2473п-П75.
5. Синица В.Ф. Самоорганизация предприятия в рыночных условиях / В.Ф. Синица. – М.: Знание, 2001 – 64 с.

## V. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ. ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И СТАТИСТИКА

УДК 330.88

M.G. Gilyarova

### THE USE OF ELECTRONIC CASH AS THE MAIN FORM OF FINANCIAL SETTLEMENT OF THE E-ECONOMY

The article describes the main concepts of electronic money, the legislative basis for work with them, examples of use of electronic money and electronic payment systems in the Russian modern society and analyze the positive and negative aspects of electronic money. The purpose of this writing is to show the diversity of electronic money, electronic payment systems and highlight the prospect of their use in the e-economy in contemporary society.

**Keywords:** electronic money, electronic payment systems, e-economy, emission, e-wallet, the Issuer, the online store.

М.Г. Гилярова<sup>1</sup>

### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕ- НЕЖНЫХ СРЕДСТВ КАК ОСНОВНОГО ВИДА ФИНАНСОВЫХ РАСЧЁТОВ ЭЛЕК- ТРОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье описываются механизмы психологических защит, связь с защитно-совладающим поведением в кризисных и стрессовых состояниях личности. Показана необходимость своевременной диагностики этих состояний для профилактики деструктивных форм поведения и сохранения социума. С помощью психологических и статистических методов проводится сравнительный анализ использования этих защит среди аспирантов и бакалавров технического вуза.

**Ключевые слова:** защитные механизмы личности, стресс, кризисные состояния личности, психоэмоциональные состояния, аспиранты, бакалавры.

Внедрение компьютерной техники коренным образом изменило не только способы обработки информации, но и внесло изменение во все сферы деятельности человека, в том числе и в экономические отношения. С появлением электронной экономики для материальных финансовых расчётов распространилась альтернатива в виде электронных денежных средств [7].

Определимся с данным понятием, законодательно обозначенным в Федеральном законе "О национальной платёжной системе"<sup>2</sup>: "...электронные денежные средства – денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом (лицом, предоставившим денежные средства) другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счёта (обязанному лицу), для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа" [1]. К основным признакам электронных денежных средств можно отнести следующие:

- наличие эмиссии<sup>3</sup> в электронном виде;

<sup>1</sup> Гилярова М.Г., преподаватель кафедры "Математики и информатики"; ФГБОУ ВО Минздрава России "Волгоградский государственный медицинский университет (ВолгГМУ)"; аспирант ФГБОУ ВО "Волгоградский государственный аграрный университет", г. Волгоград

Gilyarova M.G., Lecturer of the Department "Mathematics and Informatics"; State Educational Institution of Higher Education "The Volgograd State Medical University of Public Health Ministry of the Russian Federation"; Postgraduate FGBOU VO "Volgograd State Agrarian University", Volgograd

E-mail: marina\_gilyarova@mail.ru

<sup>2</sup> Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О национальной платёжной системе" (с изм. и доп., вступ. в силу с 17.07.2016) – [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_115625/4f41fe599ce341751e4e34dc50a4b676674c1416/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/4f41fe599ce341751e4e34dc50a4b676674c1416/)

<sup>3</sup> Эмиссия (от лат. "emissio" – выпуск) – это выпуск денег в обращение и использование.

- возможность хранения на электронных носителях, т.е. на картах или электронном кошельке<sup>1</sup>;
- предоставление гарантии эмитента<sup>2</sup> по обеспечению традиционными денежными средствами;
- признание данных электронных денежных средств в качестве платёжных фондов не только эмитентом, но и другими организациями;
- возможность использования для оплаты товаров и услуг [2].

В настоящее время существует множество видов электронных денежных средств, они используются чаще всего при оплате через Интернет и бывают представлены на сайтах, осуществляющих платежи с использованием электронных денег. Например, на сайте оператора сотовой связи МТС выделено меню – Электронные деньги с их перечислением (рис. 1).

На российском рынке лидером электронных платёжных систем является Яндекс-деньги. Это можно обосновать тем, что данная система имеет наибольший функционал, некоторые платёжные возможности представлены только на данном портале. К возможностям данной системы относятся:

- коммунальные услуги и любые налоги;
- оплата любых телефонов;
- расчёт за Интернет и кабельное телевидение;
- погашение кредитов и задолженностей;
- оплата программного обеспечения (антивирусы и другое ПО);
- развлечения (музыка, фильмы, соцсети, билеты в кино и театры и т.п.);
- оплата штрафов ГИБДД;
- оплата занятий ребёнка;
- благотворительность;
- выбор путешествия на различных видах транспорта и многое другое.

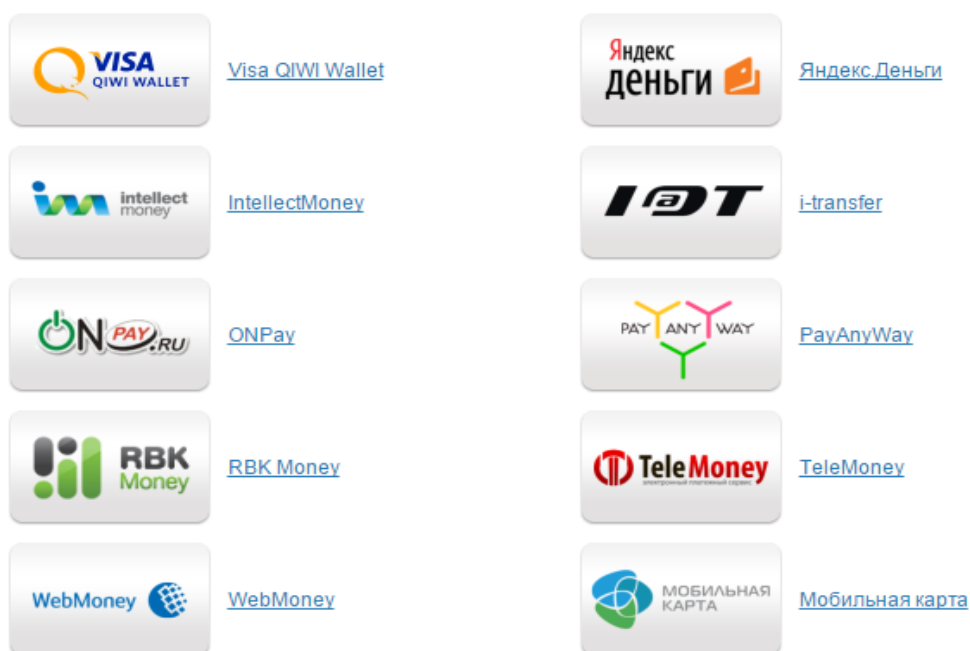


Рис. 1 – Электронные деньги на сайте МТС

Электронные денежные средства используются в качестве оплаты с помощью электронных платёжных систем<sup>3</sup>, которые также существуют в достаточном количестве. Российский денежный рынок всегда имел и имеет свою уникальность, поэтому в статье рассматриваются только российские составляющие электронной экономики. Российские

<sup>1</sup> Электронный кошелёк – специальная программа, ведущая учёт электронных денежных средств.

<sup>2</sup> Эмитент – государство, организация или юридическое лицо, осуществляющее эмиссию ценных бумаг, денежных средств для финансирования своей деятельности.

<sup>3</sup> Электронная платёжная система – взаимодействие организаций с целью осуществления перевода электронных денежных средств, включающих в себя оператора платёжной системы, операторов услуг платёжной инфраструктуры и участников платёжной системы.

платёжные системы похожи по принципу работы и интерфейсу программного обеспечения, но около 70 % пользователей выбирают Яндекс-деньги по причине, о которой говорилось выше. Безналичный расчёт используется практически во всех видах оплат, но чаще встречается в платёжных Интернет-системах. Применение электронных денежных средств для оплаты в Интернет-магазинах показано на рис. 2.



Рис. 2 – Способы оплаты в Интернет-магазинах

Рассмотрим положительные стороны электронных денежных средств. К ним можно отнести:

- отсутствие затрат на изготовление по сравнению с бумажным эквивалентом, материальные вложения требуются на создание платёжной сетевой системы, но не на материализацию денег [3];
- нет необходимости пересчитывать денежные средства, платёжные системы не ошибаются, выполняют действия с электронными средствами без необходимости сдачи;
- отсутствие затрат на перевозку, что является необходимым для обычных денег;
- для хранения своих электронных денег не требуется специальное место, достаточно выйти в Интернет;
- отсутствие износа денежных средств, чего нельзя сказать про бумажные деньги [4];
- достаточная надёжность, их нельзя истратить без согласия владельца законными способами.

Конечно, есть и другая сторона применения электронных денежных средств, поэтому рассмотрим и недостатки электронных денег:

- несовершенство законов, касающихся электронной экономики, такие экономические отношения только внедряются в жизнь, поэтому имеются некоторые нестыковки при использовании электронных платёжных систем;
- электронные денежные средства использует только часть населения, которая знакома с принципом работы электронных платёжных систем и достаточно хорошо ориентируется в необходимых информационных технологиях, другая часть населения не делает этого вообще или ограничивает свои действия несколькими манипуляциями;
- данная система расчёта напрямую зависит от подачи электроэнергии и подключённой сети Интернет, без них она не существует;
- необходимость создания и постоянного совершенствования специализированного программного обеспечения, а иногда и специальных гаджетов<sup>1</sup> для проведения электронных платежей [5];
- недостаточная безопасность хранения и защиты, нередки случаи мошенничества и краж электронных денежных средств;
- не все торговые точки и магазины принимают электронные расчёты из-за отсутствия необходимых приспособлений и официальных разрешений;
- государство не берёт на себя ответственность за использование электронных денег для обычных пользователей;
- не все электронные платёжные системы имеют способы перевода электронных денежных средств из одной системы в другую, но с каждым годом таких возможностей становится всё больше [6].

<sup>1</sup> Гаджет – мини-программа для реализации небольшой задачи или устройство, внедряющее различные информационные процессы.

Из приведённых достоинств и недостатков электронных денежных средств прослеживается широкая перспектива использования данного вида оплаты. Цифровой мир электронной экономики будет только развиваться, устраняя или сводя к минимуму свои недостатки. Постоянное обновление интерфейсов сайтов электронных платёжных систем свидетельствует о непрерывной работе по улучшению и упрощению качества обслуживания потребителя, что в конечном итоге ведёт к постоянному использованию электронных денежных средств, а также формированию стабильных отношений в электронной экономике.

#### **Список использованных источников**

1. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О национальной платёжной системе" (с изм. и доп., вступ. в силу с 17.07.2016) – [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_115625/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/).
2. Информационное письмо Банка России от 11.03.2016 № ИН-017-45/12 "О предоставлении клиентам – физическим лицам информации об особенностях оказания услуг по переводу электронных денежных средств" (вместе с "Памяткой "Об электронных денежных средствах" – Консультант+) – <http://medzona-forum.ru/viewtopic.php?id=2494>.
3. Семенихин В. Перевод электронных денежных средств / "Аудит и налогообложение". – 2014. – № 7 – <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=2636>.
4. Электронные деньги в коммерческом банке: практическое пособие / коллектив авторов (Пухов А.В., Мацкевич А.Ю., Рого А.В., Ушанов П.В.). – М.: КНОРУС; ЦИПСИР, 2015. – 208 с.
5. Правила осуществления перевода электронных денежных средств [http://www.psbank.ru/~media/Files/Personal/Everyday/Cards/rul\\_eds10713.ashx](http://www.psbank.ru/~media/Files/Personal/Everyday/Cards/rul_eds10713.ashx).
6. Договор о переводе электронных денежных средств – <http://otchetonline.ru/art/buh/16570-elektronnye-dengi.html>.
7. Гилярова М.Г., Богданов С.И. Правовые основы Интернет-взаимодействия пользователей в условиях формирования электронной экономики информационного общества / Интернет-журнал "Науковедение". – 2015. – Т. 7. – № 6(31). – С. 25. – <http://naukovedenie.ru/PDF/87EVN615.pdf>.

УДК 336.6

V.A. Chernenko

### **CORPORATE FINANCE IN RESEARCH "FINANCE" CATEGORY CONTEXT**

This article discusses corporate finance issues in relation to the category of "finance". Substantiates the relationship of elements of the financial system and the conditions of development of the corporate sector of the economy. Highlighted the problems hindering the development of monetary relations in corporations. Identify approaches to financing economic entities of regional infrastructure. The application of finance expansion format, proposed to amend and supplement some of the principles defined by the Budget Code of the Russian Federation.

**Keywords:** finance, corporate finance, financial policies, principles, net income, banks, budget, corporation, financing, infrastructure.

В.А. Черненко<sup>1</sup>

### **КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ В КОН- ТЕКСТЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАТЕГОРИИ "ФИНАНСЫ"**

В статье рассматриваются вопросы корпоративных финансов во взаимосвязи с категорией "финансы". Обосновывается взаимосвязь элементов финансовой системы и условия развития корпоративного сектора экономики. Выделены проблемы, препятствующие развитию денежных отношений в корпорациях. Определён подход к финансированию экономическими субъектами инфраструктуры регионов. Обосновано применение расширительного формата финансов, предложено изменить и дополнить некоторые принципы, определённые Бюджетным кодексом РФ.

**Ключевые слова:** финансы, корпоративные финансы, финансовая политика, принципы, чистый доход, банки, бюджет, корпорация, финансирование, инфраструктура.

Корпоративные финансы следует рассматривать во взаимосвязи с экономической категорией "финансы". В экономической литературе существуют различные точки зрения на природу финансов.

В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, Н.П. Радковская дают определение финансов на основе выделения существенных признаков (денежный характер, распределительный (перераспределительный) характер, фондовый характер денежных отношений, выражающих категорию "финансы" и др.). "Финансы выражают систему экономических денежных отношений, регулируемых государством для формирования и использования фондов финансовых ресурсов, удовлетворяющих различные общественные потребности" [2]. При этом авторы отождествляют категории "финансы" и "корпоративные финансы", аргументируя свою точку зрения при рассмотрении вопроса: "Экономическое содержание и назначение корпоративных финансов". Авторы отмечают, что корпорации – это хозяйствующие субъекты всех организационно-правовых форм: в частной, государственной и смешанной формах собственности [3]. В этой связи требуют пояснения два момента. Во-первых, если система экономических денежных отношений (из определения – Прим. В.Ч.) регулируется государством, то под определение не попадают корпорации (госкорпорации) как субъекты, находящиеся под юрисдикцией государства. Во-вторых, экономическая природа образования корпоративной собственности различна и определяется государством (носит императивный характер). Например, в России для малого бизнеса, занимающегося определённым видом деятельности, государством определён льготный формат фискальной политики. Поэтому эти субъекты не участвуют в формировании государственных денежных фондов в связи с освобождением от уплаты налога на определённый срок. Отсюда возникает "усечённый" инструментарий денежных отношений в области корпоративных финансов.

П.И. Гребенников, Л.С. Тарасевич определяют корпоративные финансы на основе фирмы (предприятия) [4]. Авторы отмечают: "Основными организационно-правовыми формами фирмы являются индивидуальные предприятия, товарищества и акционерные предприятия (корпорации). В развитых экономиках преобладающая часть валового внут-

<sup>1</sup> Черненко В.А., заведующий кафедрой корпоративных финансов и оценки бизнеса, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург  
Chernenko V.A., Head of the Department of Corporate Finance and Business Valuation, Doctor of Economics, Professor; St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg  
E-mail: chernenko1003@yandex.ru

ренного продукта производится корпорациями. Но не только поэтому управление финансами фирмы рассматривается на примере корпорации. Даже если фирма имеет другую организационную форму, цели её инвестиционно-финансовой политики те же, что у корпорации" [5]. "Предметом изучения теории корпоративных финансов являются входящие и исходящие денежные потоки, сопровождающие производственную деятельность фирмы" [5].

Предложенный авторами подход к категории "корпоративные финансы" основан на следующем. Во-первых, в область корпоративных финансов попадают различные фирмы, независимо от организационно-правовой формы. Во-вторых, к корпоративным финансам относятся все денежные отношения, связанные с производственной деятельностью. В-третьих, независимо от организационно-правовой формы, у различных фирм одинаковые цели, которые определяет корпорация в рамках инвестиционно-финансовой политики. В-четвёртых, из области корпоративных финансов исключаются экономические агенты: банки, страховые компании и другие финансовые институты.

В этой связи, спорной является позиция авторов, что у различных фирм одинаковые цели при формировании инвестиционно-финансовой политики. Это объясняется многими причинами: объёмом денежных (финансовых) операций, а, следовательно, и характером денежных потоков; финансовым положением фирмы; финансовой стратегией фирмы; степенью участия на рынке денежного капитала; влиянием экзогенных факторов на деятельность фирмы, например, в период кризисов и др.

Т.В. Теплова отмечает: "Учебный курс "Корпоративные финансы" изучает финансовые инструменты и логику, алгоритмы принятия решений... в организациях определённой организационно-правовой формы (корпорациях). Функционирование компании (организации) как корпорации... позволяет выявить определённые закономерности и зависимости, понимание которых может быть полезно и для управления компаниями других организационно-правовых форм" [6]. Позиция автора заключается в том, что при выделении организационно-правовых форм определяется и категория "корпоративные финансы", которая распространяется на корпорации (акционерные общества). В частности, автор замечает, что для традиционно рассматриваемой корпорации характерны: распылённость структуры собственности, разделение функций управления и владения, наличие рыночных котировок акций [6]. Т.В. Теплова, выделяя корпорацию, правомерно отмечает, что на основе корпорации можно выделить, какие преимущества для выстраивания аналитического инструментария даёт (для других форм – Прим. В.Ч.) эта организационно-правовая форма [7].

М.А. Эскиндаров, М.А. Федотова дают следующую трактовку: "Любой бизнес независимо от рода и масштабов деятельности представляет собой систему, на входе которой имеется распределённый по времени и направлениям денежный поток на приобретение необходимых для ведения бизнеса активов. На выходе системы собственник получает денежные потоки" [8]. И далее авторы замечают, что "можно выделить три формы организации и ведения бизнеса: 1) индивидуальное предпринимательство (единоличное владение); 2) товарищество или партнёрство; 3) корпорация или акционерное общество" [9].

Т.Б. Вилкова в этом же учебнике рассматривает корпоративные финансы в рамках акционерного общества [10]. Аналогично, Т.В. Ташихина анализирует денежные потоки в корпоративных финансах (компаниях) с акционерной формой собственности [11]. В целом логика содержания учебника сводится к анализу корпораций с акционерной формой собственности, в том числе транснациональных корпораций, в рамках которых обособывается и исследуется движение денежного капитала, принимающего форму "корпоративные финансы".

В учебнике "Корпоративные финансы" под редакцией М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой определён логический подход к содержанию понятия "корпоративные финансы". Авторы начинают своё рассуждение от категории "финансы". "Финансы – это стоимостная категория, но это не просто деньги, а совокупность денежных отношений (связей), порождаемых и регламентируемых государством. Здесь мы хотим подчеркнуть очень важный момент с точки зрения выделения сущностных признаков финансов. Они обладают своим естественным атрибутом – регламентацией денежных отношений с государством. Иначе говоря, финансовые отношения (связи) всегда опосредованы определёнными правовыми актами, рекомендациями, стандартами, в той или иной степени регламентирующими их" [12]. "С развитием акционерных (корпоративных) форм предпринимательства, сращиванием промышленного и банковского капитала, появлением разнообразных институтов, занимающихся аккумуляцией и перераспределением свободных де-



нежных средств (финансовых посредников), термин "финансы" вышел за рамки узкого понимания государственных (публичных) финансов. Он стал использоваться в более широком смысле, в частности, применительно к финансам хозяйствующих субъектов (организаций, предприятий, корпораций). Соответственно сформировались и две относительно самостоятельные науки о финансах: наука о государственных финансах и наука о финансах хозяйствующих субъектов (корпораций), т.е. корпоративные финансы" [12]. Позже авторами определены экономические субъекты, на которые распространяется действие корпоративных финансов. "...мы будем исходить из широкого понятия корпорации, как объединения физических и юридических лиц для осуществления социально полезной деятельности, имеющего статус юридического лица, т.е. практически любую фирму – юридическое лицо, обладающее собственным капиталом и выполняющим контракты по поставке товаров и услуг и выполнении своих обязательств [13]. В этой связи авторы выделяют корпоративные финансы коммерческих компаний и организаций, финансовых посредников (Центральный банк, коммерческие банки, страховые организации, частные пенсионные фонды и другие финансовые институты); некоммерческих организаций.

В предложенном учебнике "Корпоративные финансы" (под редакцией М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой) авторы выделяют две науки при рассмотрении экономической категории "финансы", так как термин "финансы" вышел за рамки узкого понимания государственных (публичных) финансов.

Заметим, что аксиоматично исследовать в рамках финансовой системы государственные, муниципальные финансы и финансы хозяйствующих субъектов. В то же время, "формировать" науку на базе корпоративных финансов, значит исключать взаимосвязанные элементы единого целого: всесторонний, сквозной характер денежных отношений при рассмотрении категории "финансы". Обоснуем свою точку зрения.

В своё время Э.А. Вознесенский писал: "Наука о финансах социалистических государств, как важнейший раздел общей науки о финансах... призвана изучать общие закономерности развития финансовых отношений, раскрывая содержание этой категории, её общественное назначение, общие принципы построения финансов и на этой основе их роль в общественном воспроизводстве" [17]. "Финансовые отношения, будучи объективными экономическими отношениями, имеют... императивную форму, прежде всего потому, что они органически связаны с государством и вне его не существуют. Указанную форму этим отношениям государство придаёт с тем, чтобы использовать их как фактор материального обеспечения реализации намеченных экономических, политических и социальных задач. Императивная форма проявления подчёркивает непосредственную обусловленность финансов от существования государства, а не регулирование им экономических отношений вообще" [18]. И далее автор отмечает, что "ни одна стоимостная экономическая категория, кроме финансов, не образует... системы перераспределительных денежных отношений, образования и использования денежных фондов, комплексно сочетающих два признака: 1) стоимостные (денежные) отношения между субъектами воспроизводства; 2) денежные отношения... государство сводит в систему образования и использования централизованных и децентрализованных денежных фондов в соответствии с потребностями общества" [19]. И ещё хотелось обратить внимание на объективную позицию автора, заключающуюся в том, что "система финансов социалистических государств (с точки зрения рассматриваемой категории, общественный строй не имеет значения – Прим. В.Ч.) в целом выступает в виде укрупнённой трёхчленной модели, включающей финансы отраслей народного хозяйства; общегосударственные финансы; кредит в различных его формах" [20].

Таким образом, позиция Э.А. Вознесенского к науке о финансах сводится к взаимосвязанным и сквозным элементам, без которых невозможно рассматривать категорию "финансы". К таким элементам (звеньям) относятся: общественное назначение, императивная форма денежных отношений и комплексное сочетание двух признаков в системе перераспределительных денежных отношений: денежных отношений между субъектами воспроизводства и денежных отношений при образовании и использовании денежных фондов.

Поскольку реализация функций финансов происходит на уровне макроэкономики (микроэкономики на практике не существует, так как любые решения экономическими агентами принимаются на основе исследования элементов внешней среды) и (или) уровне мегаэкономики (международные финансы), а денежным отношениям присущи выше-названные признаки, то можно констатировать только о формировании науки о финансах.

В большой экономической энциклопедии даётся следующее определение. "Наука экономическая – наука о совокупности и развитии производственных взаимоотношений,

соответствующих данному уровню развития производительных сил общества, базис, главным и определяющим моментом которого являются отношения собственности на средства производства...; составная часть группы общественных наук, научная дисциплина, занимающаяся изучением определённой отрасли или сектора народного хозяйства... Экономическими дисциплинами являются бухгалтерский учёт, финансы, менеджмент, маркетинг и др. [1].

Так как объектом исследования (комплексного и сквозного) является категория "финансы", то нет места и науке о корпоративных финансах.

С какой целью в предложенной статье ставится вопрос о существовании науки о финансах, как фундаментальной науки, а корпоративные финансы следует рассматривать как важное звено в контексте исследования категории "финансы"?

Во-первых, эволюция экономических отношений, составной частью которых являются денежные отношения.

В мировой системе финансов основными участниками являются банки, многонациональные корпорации, портфельные инвесторы и международные официальные заёмщики. На основе концентрации производства происходила концентрация и централизация банковского капитала, изменялось содержание корпоративных финансов в бизнесе. Происходило сращивание банковского и промышленного капитала, создавались крупные монополистические объединения. Изменялась и форма вывоза капитала. Господствующим в бизнесе становится вывоз капитала в денежной форме.

Неравномерность экономического развития отдельных стран приводила к относительному избытку капитала в одних странах и недостатку его в других. Образование избытка капитала в наиболее развитых странах способствовало "переливу" капитала в другие страны и получению высокой доходности в странах, испытывающих недостаток финансовых ресурсов. Избыточный капитал способствовал дальнейшему расширению формата в корпоративном секторе экономики. Мировой рынок капиталов представлен акциями крупнейших промышленных компаний, международных компаний, ценными бумагами государства и др. Образовывались центры международного бизнеса. Вступление в международные соглашения, создание монополистических союзов позволяло компаниям получать монопольно высокую прибыль. На мировом рынке создавалась предпринимательская среда, формирующая более высокий порядок ведения бизнеса в корпоративном секторе экономики.

В значительной степени высокий уровень капитала корпораций достигается на основе сращивания монополистического банковского капитала с монополистическим промышленным капиталом. Это проявляется в том, что банковские монополии вторгаются в промышленность, а промышленные монополии – в банковскую деятельность.

"Интенсификация процесса глобализации и интеграции финансов, возрастания их роли в мировом развитии с нарастающим трендом чётко прослеживаются с 1990-х годов. За эти годы произошли фундаментальные изменения в системе и инфраструктуре международных финансов и рынков; были внедрены новые финансовые продукты и инновационные формы их торговли и перераспределения. Усилилась важнейшая функция международных финансов – функция перераспределения глобальных финансовых ресурсов между официальными и частными, юридическими и физическими лицами стран – участник мировой экономики" [15].

Россия после вступления в МВФ получила финансовую поддержку в 1992-м и 1997 годах на общую сумму 17 млрд долл. Состояние экономики России в 90-е годы прошлого столетия, внешние заимствования, высокий уровень инфляции, зависимость от цен на нефть на мировом рынке не способствовали созданию условий накопления капитала в корпоративном секторе экономики. На протяжении длительного периода времени российские банки и компании заимствовали денежные средства на мировом рынке ссудного капитала. Введение санкций США в 2014 году и рядом других стран предусматривал запрет на привлечение "длинных" денег корпоративным сектором экономики.

Во-вторых, экономическая система страны на протяжении длительного периода времени под воздействием внешних факторов испытывает определённые сложности. Основное, связующее звено финансовой системы – корпоративные финансы не обеспечивают условия роста национальной экономики.

Именно в этой сфере формируется основная часть финансовых ресурсов, которые служат основным источником экономического роста и социального развития общества. Исследование автором финансов в советский и постсоветский периоды выявило основные проблемы экономики СССР: дефицит бюджета, подчинённость бюджета безудержным ведомственным расходам порождает давление на эмиссию денег, убыточность

производства, большие непроизводительные расходы, рост числа республик, имеющих дефицит бюджета, недостаток собственных ресурсов для экономического и социального развития предприятий (автоматически восполняется финансовой поддержкой "сверху"), разная покупательская способность рубля в регионах и отраслях экономики, отсутствие сбалансированности спроса и предложения.

В постсоветский период для экономики страны характерны признаки: нецелевое использование финансовых ресурсов государства, сокращение денежного предложения, высокая стоимость банковского капитала и как следствие изъятие денежного капитала корпораций, принимающего форму косвенного налога, в доход государства.

Из-за проблем при формировании доходной части бюджета принимаются решения, не направленные на создание оптимальных условий ведения бизнеса в регионах страны, в частности, региональные органы власти повышают кадастровую стоимость земельных участков. В этом случае фискальная политика приводит к стоимостным изменениям на региональных рынках, возникает ситуация, не позволяющая корпорациям обеспечивать рост экономики страны, успешно интегрироваться в мировую экономику, производить конкурентную продукцию, расширять внутренний рынок. В регионах не создаются экономические условия перехода регионов-реципиентов в регионы-доноры, нарушаются межрегиональные связи в регионах как важных звеньях обеспечения роста и воспроизводства общественного капитала.

Как справедливо отмечает М.А. Эскиндаров: "В основе современных корпоративных финансов лежит теория оценки стоимости компании" [14]. Нарушение или изменение стоимостных связей в результате изменения величины стоимости рыночных инструментов влияет на характер денежных отношений в обществе. Регуляторы и мегарегулятор корректируют условия взаимоотношения на рынке посредничества, что приводит к изменению стоимостного соотношения в оборотном капитале корпораций. В этой связи отметим, что в 2014 году возникли проблемы с формированием доходной части бюджета страны. Банком России и Министерством финансов в ноябре 2014 года было принято решение о девальвации национальной валюты (Центральный Банк ограничил своё присутствие на валютном рынке). Необходимо было сбалансировать федеральный бюджет в условиях снижения цен на нефть на мировом рынке и снижения поступления доходов от реального сектора экономики из-за убыточности корпораций. В этой связи основным источником формирования государственных финансовых ресурсов стали доходы населения страны. Из-за роста инфляции денежные доходы населения трансформировались в финансовые ресурсы государства, что позволило сформировать доходную часть федерального бюджета в 2014 году.

В сложившихся макроэкономических условиях корпорации должны пересматривать стратегию развития. Недостаток собственных источников финансирования восполняется привлечением заёмных средств. У корпораций изменяется стоимостное соотношение, приводящее к дополнительному изъятию части собственных средств из-за высокой стоимости заимствования на внутреннем рынке ссудного капитала.

В-третьих, формат корпоративных финансов определяется перераспределением денежных средств между экономическими агентами. "Финансы выражают всегда перераспределительные отношения, но вследствие взаимосвязей стадий они выступают категорией, имманентной общественному воспроизводству в целом" [20]. При этом Э.А. Вознесенский отмечал: "Отношения перераспределения частично входят в другие стадии воспроизводства..., что, однако, не исключает относительной самостоятельности распределения, как стадии воспроизводства" [21].

В контексте корпоративных финансов перераспределение денежных средств должно быть предметом исследования корпорации. Стоимостные (денежные) отношения корпораций приобретают форму перераспределительных отношений.

Формирование уставного капитала корпорации происходит в результате перераспределения чистого дохода общества. Государство устанавливает требования к величине уставного капитала в зависимости от организационно-правовой формы и/или вида деятельности хозяйствующего субъекта: малый бизнес, публичные компании, финансовые посредники (банки, страховые компании и др.). Во всех случаях размер уставного капитала хозяйствующих субъектов определяется государством и зависит в основном от величины чистого дохода общества. Собственники корпораций определяют долевые взносы в уставный капитал. Величина взноса в уставный капитал конкретным лицом (юридическим или физическим) представляет собой часть накопленной стоимости (в денежной или имущественной форме), образовавшейся в результате перераспределения чистого дохода общества. В частности, будущие владельцы фирмы (физические лица) вносят в устав-

ный капитал часть накопленного дохода, полученного в результате распределительных (денежных) отношений при выплате им заработной платы компаниями. У функционирующих корпораций, например банков, увеличение размера уставного капитала может происходить за счёт их чистой прибыли. В процессе рыночных изменений, под влиянием различных факторов, определяющих деятельность корпораций, перераспределение стоимости может происходить и в результате слияний и поглощений.

Почему необходимо уделять столь пристальное внимание накопленной стоимости обществом в виде чистого дохода?

Прежде всего, чистый доход общества определяет и создаёт условия развития корпоративного сектора экономики. На его основе формируются централизованные денежные фонды, и создаётся основа саморазвития корпораций. Расширяются возможности для развития внутреннего рынка, развивается денежный рынок, тем самым создаются условия снижения стоимости заёмного капитала. У мегарегулятора появляется возможность применения рыночных инструментов, стоимость которых сопоставима с таковыми в странах с развитой экономикой.

Перераспределение денежных (финансовых) ресурсов должно носить сквозной, комплексный характер, пронизывающий многие звенья экономической системы. Создание госкорпораций как институтов при реализации финансовой политики России в 2007 году определило новый вектор развития экономики страны. Разноплановый характер госкорпораций позволяет решать вопросы долгосрочного социально-экономического развития: превращение России в глобального лидера мировой экономики, инновационного лидера в мире, выхода страны на стандарты благосостояния развитых стран.

С полной уверенностью можно утверждать, что госкорпорации создают и условия расширения корпоративного сектора экономики России.

Перераспределение финансовых ресурсов в форме материнского капитала также носит всесторонний характер (приобретение квартиры, оплата образования, направление средств на формирование накопительной пенсии матери, приобретение товаров (услуг) для жизнеобеспечения детей-инвалидов). Тем самым решаются социальные вопросы и создаются условия развития корпораций в жилищном и розничном секторах экономики.

Увеличение чистого дохода общества и усиление контроля за целевым использованием финансовых ресурсов создают и условия перехода к финансированию по укрупнённому объекту инфраструктуры. Примерами в экономике России могут служить: участие государства и частных инвесторов в финансировании объектов инфраструктуры до проведения Олимпиады в г. Сочи, финансировании объектов в Крыму, финансирование Арктической зоны. Формат государственно-частного партнёрства определяет возможность расширения финансирования по укрупнённому объекту.

Одно из главных направлений государственной политики на современном этапе развития экономики страны – финансирование основных направлений в соответствии с утверждёнными госпрограммами. В частности, государственная программа "Сбалансированное региональное развитие" должна предусматривать не только финансирование конкретных регионов, но и развитие межрегиональных связей, предусматривающих расширение экономического потенциала корпораций, учитывать развитие объектов инфраструктуры с учётом специфики регионов.

Переход экономики от точечных проектов к проектам, охватывающим инфраструктуру регионов, – единственное и определяющее направление развития экономики страны. Иностранные инвесторы в стратегически важные регионы Российской Федерации будут вкладывать деньги после инвестирования инфраструктуры государством и отечественным бизнесом. Необходим экономический "кураж" в стране. Убедить иностранных инвесторов вкладывать большие деньги в экономику регионов могут только реальные действия со стороны государства. Например, несмотря на активность азиатского капитала в экономику Дальнего Востока, экономика региона испытывает определённые трудности. По мнению председателя компании TheBostonConsultingGroup Ханса-Пола Бюркнера, на Дальнем Востоке не хватает инфраструктуры, людей и инвестиционного рейтинга. Дефицит инфраструктуры делает жизнь на Дальнем Востоке экстремальной [16].

Комплексное финансирование объекта, при котором учитывается большинство объектов региональной инфраструктуры, расширяет возможности развития государственно-частного партнёрства, снижается количество направлений государственного субсидирования, появляются дополнительные возможности перераспределения финансовых ресурсов государством по соответствующим направлениям.

Комплексное финансирование объекта должно являться приоритетным направлением финансовой политики государства, обеспечивая выравнивание региональных

экономик. На современном этапе альтернативных, стратегических вариантов подъёма национальной экономики нет. В этой связи отметим, что в постсоветский период перераспределение чистого дохода общества происходило на основе централизации денежной формы стоимости. Основные центры "притяжения" денежного капитала – г. Москва и г. Санкт-Петербург, что связано с развитием в основном банковского сектора в этих городах. В банковском секторе формировалась относительно высокая стоимость капитала как отражение состояния макроэкономических условий. Перераспределение денежного капитала банков (в основном московских) в регионы страны формировало и определяло рыночные условия бизнес-среды. Денежный капитал мигрировал в направлении регионов – центр (субъект Федерации г. Москва). Стоимостные диспропорции в регионах не обеспечивали формирование доходной части региональных бюджетов. В этой связи, изменить ситуацию в стране возможно только на базе синдицированного финансирования объектов инфраструктуры регионов. Инвесторами при синдицированном финансировании выступают государство, частный бизнес, банки.

Переход от отраслевого к межотраслевому финансированию, как и комплексное финансирование объекта, также создаст условия ведения бизнеса в регионах, изменит организацию бюджетного процесса в стране, обеспечит устойчивость финансовой системы, сбалансирует региональные бюджеты, уменьшит количество регионов-реципиентов.

Новая парадигма финансовых отношений найдёт своё отражение и у корпораций (банков). Изменится объект, условия кредитования банками, снизятся банковские риски. Объектом кредитования станет определённое звено (звенья), испытывающее недостаток собственных средств в рамках межотраслевого взаимодействия. В этой связи создадутся объективные предпосылки концентрации банковского капитала. Сокращение количества коммерческих банков в стране снизит и финансовую нагрузку госкорпорации – Агентства по страхованию вкладов населения. Сопряжённо будут изменяться и экономические отношения с агентами в страховом секторе экономики.

Повышение эффективности функционирования корпораций на финансовом рынке приведёт к снижению инфляции, скорректирует и политику мегарегулятора. Снижение ставки рефинансирования повлечёт снижение и процентных ставок по кредитам банками. Взаимодействие на финансовом рынке регулятора (Министерство финансов) и мегарегулятора позволит высвободить финансовые ресурсы и направить денежные средства на другие цели. В корпоративном бизнесе увеличится доля собственных средств на проведение финансовой политики в соответствии с долгосрочной стратегией компаний. В рамках межотраслевой кооперации перераспределятся и стоимостные элементы корпораций. Увеличение собственных средств корпораций будет связано не только с уменьшением величины заёмного капитала к величине собственного капитала. Межотраслевые связи позволят устранить ненужные управленческие и посреднические структуры.

В этой связи концептуально изменится и формат корпоративных финансов. Переход к укрупнённому формату объекта финансирования в результате межотраслевого взаимодействия изменит: направление исследования денежных потоков корпораций, определение средневзвешенной стоимости капитала, методические подходы при оценке стоимости капитала, оценку стоимости бизнеса и др.

На начальном этапе перехода на межотраслевой формат финансирования необходимо исследовать производственную инфраструктуру, дать её объективную оценку. На этом этапе стоимостная оценка укрупнённого объекта определяется с учётом высвобождения из процесса производства объектов инфраструктуры, которые должны быть выведены из оборота корпораций, и не подлежат финансированию из-за их производственной непригодности. На первом этапе определяющим формирование объекта инфраструктуры станет производственный капитал. Оценка укрупнённой стоимости бизнеса будет определяться на основе затратного подхода. Объективная оценка стоимости бизнеса, представленного государством и бизнес-структурами, позволит на следующем этапе определить реальную величину финансирования укрупнённого объекта.

Автор статьи ранее объяснил действие Банка России, направленное на сжатие денежной массы, и причины высокой стоимости заёмного капитала на внутреннем рынке, что не позволяет эффективно осуществлять бизнес корпоративным сектором экономики. В этой связи, следует обосновать действия регулятора и мегарегулятора, направленные на поддержание и перезагрузку экономики страны.

Обратимся к экономическим теориям.

Британский экономист Джон Мейнард Кейнс (1883–1946) поддерживал идею использования фискальной политики (налоги и расходы) как инструмента контроля над эко-

номикой. Идеология кейнсианства применяется и в современной экономике. Кейнс не соглашался с теорией Адама Смита (1723–1790). Смит утверждал, что невидимая рука рынка, если ей не мешать, автоматически увеличивает занятость и объём производства до оптимального уровня.

Кейнс утверждал, что в период спада снижение спроса на товары может вызвать серьёзный кризис, который заставляет экономику сокращаться и подстегивает безработицу. В этой ситуации государство отвечает за перезапуск экономики. Для этого государство берёт деньги взаймы и тратит их, нанимает работников в госсектор и финансирует государственные инфраструктурные проекты. По Кейнсу, дополнительные траты государства разойдутся по всей экономике. Например, строительство нового шоссе создаст рабочие места в строительных фирмах. Новые работники потратят деньги на продовольствие, товары и услуги. Это, в свою очередь, поможет восстановиться экономике. На основе этой позиции возникла идея мультипликатора.

Идеология Милтона Фридмана (1912–2006) диаметрально противоположна. В труде "Монетарная история Соединённых Штатов 1867–1960 гг.", написанном в соавторстве с Анной Шварц, предложена теория монетаризма. Позиция Фридмана сводилась к контролю инфляции, а роль государства должна сводиться к наблюдению и контролю над потоком денег. По мнению Фридмана, закачивание в систему дополнительных средств государством взвинчивает инфляцию и тем самым подвергает экономику главной опасности. Фридман считал, что Центральный банк контролирует стоимость денег. При этом все прочие аспекты экономики – безработица, экономический рост, производительность труда – придут в норму сами собой.

Современные центральные банки, формируя финансовую политику, рассматривают как монетарные, так и традиционные формы регулирования экономики. По мнению экономистов, одной из причин экономического спада после кризиса 2008 года было резкое уменьшение денежной массы, а либерализация финансовых рынков, борьба с инфляцией и ростом денежной массы, предоставление фирмам свободы брать кредиты, нанимать и увольнять работников постепенно привело к росту долгов, которые и привели к финансовому кризису.

В период финансового кризиса центральные банки насыщали экономику, используя различные способы. ФРС проводила политику "количественного смягчения": начала скупать активы и закачивать в экономику денежные средства напрямую в хедж-фонды. В России ЦБ ссужал денежные средства крупным отечественным банкам. Последние должны были перераспределить денежные средства коммерческим банкам.

Отсюда вывод. В конкретный период времени идеи Кейнса и Фридмана проходят испытание, но не являются идеологией при их использовании на практике.

Продолжим наше рассуждение относительно корпоративных финансов.

"Под устойчивостью финансовой системы, – отмечают авторы, – мы будем понимать готовность и способность её институтов, инструментов и информационных технологий обеспечить эффективное функционирование всех каналов аккумуляции, распределения и перераспределения ограниченных денежных и финансовых ресурсов между всеми секторами экономики в пропорциях, необходимых для достижения стратегических, социальных и экономических целей при наличии отрицательных внутренних и внешних шоков" [22].

В частности, авторы придерживаются устоявшейся в экономической литературе точки зрения, что финансы как научная дисциплина рассматривают денежные ресурсы как ограниченные (дефицитные).

По сути, позиция ограниченности финансовых ресурсов положена в основу и межбюджетных отношений. Межбюджетные отношения в мировой практике строятся на разных принципах, на основе которых функционируют федеративные бюджетные системы. Различают унитарные (Великобритания, Франция, Япония и др.) и федеративные (Германия, США, Россия и др.) бюджетные системы. Основная проблема управления государственными финансами в России (если исключить нецелевое использование финансовых ресурсов и другие причины) – обеспечение устойчивости всех звеньев финансовой системы. В противном случае, организация и регулирование межбюджетных отношений будут носить паллиативный характер.

Региональные органы власти из-за проблем при формировании доходной части бюджетов принимают решения, не способствующие успешному функционированию корпораций, о чём было отмечено ранее. Возникают противоречия внутри финансовой системы. Принципы Бюджетной системы РФ в соответствии с Бюджетным кодексом определяют различные правоотношения между субъектами. При этом не учитываются интересы

экономических субъектов, функционирующих в производственной сфере. По сути, при принятии решения преобладают интересы финансового сектора и вне связи с корпоративным сектором экономики, не просчитываются последствия принимаемых решений.

В этой связи понятна логика рассуждений экономистов, утверждающих, что при рассмотрении финансов, как экономической категории, заложен методологический принцип ограниченности финансовых ресурсов. Поэтому не формируется формат развития регионов, обладающих достаточным ресурсным потенциалом, не создаются условия, обеспечивающие устойчивое их развитие. Поскольку устойчивость финансовой системы обеспечивается всеми её звеньями, необходимо постепенно снижать экономическую "напряжённость" в рамках: бюджетная система – корпорации (производственная сфера). В Бюджетном кодексе необходимо предусмотреть принцип "соблюдения интересов бюджетов и корпораций производственной сферы". Данный принцип не противоречит российской финансовой науке, рассматривающей категорию "финансы" на основе производственных отношений.

Нецелевое использование бюджетных средств – одна из проблем, препятствующих развитию экономики страны. В Бюджетном кодексе следует расширить границы принципа "эффективности использования бюджетных средств" и узаконить принцип "эффективное и целевое использование бюджетных средств".

Использование на практике предложенных принципов с перечнем существующих принципов в Бюджетном кодексе наряду с другими мерами обеспечит: реализацию "Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ", устойчивость финансовой системы России, благоприятные условия функционирования бизнеса, повышение доходов населения, выход России на стандарты благосостояния развитых стран.

#### **Список использованных источников**

1. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2007. – С. 406-407.
2. Корпоративные финансы: учебник и практикум для академического бакалавриата / В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, Н.П. Радковская. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – С. 13-14.
3. Корпоративные финансы: учебник и практикум для академического бакалавриата / В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, Н.П. Радковская. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – С. 12.
4. Корпоративные финансы: учебник и практикум для академического бакалавриата / П.И. Гребенников, Л.С. Тарасевич. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – С. 9.
5. Корпоративные финансы: учебник и практикум для академического бакалавриата / П.И. Гребенников, Л.С. Тарасевич. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – С. 44.
6. Корпоративные финансы: учебник для бакалавров / Т.В. Теплова. – Издательство Юрайт, 2013. – С. 7.
7. Корпоративные финансы: учебник для бакалавров / Т.В. Теплова. – Издательство Юрайт, 2013. – С. 7-8.
8. Корпоративные финансы: учебник / коллектив авторов; под ред. М.А. Эскиндарова, М.А. Федотовой. – М.: КНОРУС, 2016. – С. 11.
9. Корпоративные финансы: учебник / коллектив авторов; под ред. М.А. Эскиндарова, М.А. Федотовой. – М.: КНОРУС, 2016. – С. 17.
10. Корпоративные финансы: учебник / коллектив авторов; под ред. М.А. Эскиндарова, М.А. Федотовой. – М.: КНОРУС, 2016. – С. 34-49.
11. Корпоративные финансы: учебник / коллектив авторов; под ред. М.А. Эскиндарова, М.А. Федотовой. – М.: КНОРУС, 2016. – С. 84-108.
12. Корпоративные финансы: Учебник для вузов / под ред. М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2014. – С. 20.
13. Корпоративные финансы: Учебник для вузов / под ред. М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2014. – С. 17.
14. Корпоративные финансы: учебник / коллектив авторов; под ред. М.А. Эскиндарова, М.А. Федотовой. – М.: КНОРУС, 2016. – С. 8.
15. Международные финансы: учебное пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Международные отношения, 2012. – С. 13.
16. Огородников Е. Свой Восток // Эксперт. – 2016. – № 36. – С. 16.

17. Финансы социалистических государств: Учебное пособие / под ред. Э.А. Вознесенского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1982. – С. 4.
18. Финансы социалистических государств: Учебное пособие / под ред. Э.А. Вознесенского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1982. – С. 34-35.
19. Финансы социалистических государств: Учебное пособие / под ред. Э.А. Вознесенского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1982. – С. 33-34.
20. Финансы социалистических государств: Учебное пособие / под ред. Э.А. Вознесенского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1982. – С. 44.
21. Финансы социалистических государств: Учебное пособие / под ред. Э.А. Вознесенского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1982. – С. 32.
22. Финансы и кредит. – В 2 т. – Т. 1. Государственные финансы. Финансовые рынки и институты: учебник для вузов / под ред. М.В. Романовского, Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – С. 26.



УДК 336.71

V.A. Chernenko, O.V. Panfilova

**SOCIAL CAPITAL REPRODUCTION IN  
THE CONTEXT OF THE FORMATION  
CONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT  
OF FINANCIAL CAPITAL**

The article substantiates the urgency of studying theoretical and practical aspects of capital, highlights their relationship with the state of the economy, analyzes the characteristics of the accumulation, consolidation and redistribution of monetary capital and its participation in the Gross Domestic Product, the necessity of change in approaches to the reproduction of social capital, put forward proposals for the growth of the national economy.

**Keywords:** economy, financial capital, gross domestic product, banks.

В.А. Черненко<sup>1</sup>, О.В. Панфилова<sup>2</sup>

**ВОСПРОИЗВОДСТВО ОБЩЕСТВЕННОГО  
КАПИТАЛА В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВА-  
НИЯ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ ДЕНЕЖНОГО  
КАПИТАЛА**

В статье обосновывается актуальность изучения теоретических и практических аспектов функционирования капитала. Освещается их связь с состоянием экономики страны. Анализируются особенности накопления, консолидации и перераспределения денежного капитала, его участия в Валовом Внутреннем Продукте страны. Обосновывается необходимость изменения подходов к воспроизводству общественного капитала. Выдвигаются предложения по обеспечению роста национальной экономики.

**Ключевые слова:** экономика, капитал, Валовой Внутренний Продукт, банки.

Сильная сторона марксизма состоит в том, что К. Маркс выводит развитие человеческого общества через развитие производительных сил, а движение общественного капитала, как отражение развития производительных сил рассматривается К. Марксом в его движении и взаимодействии с индивидуальными капиталами при определённом соотношении между ними. При этом функционирующий капитал предполагает наличие денежного капитала. Денежный капитал создаёт, определяет условия и взаимодействие с общественным капиталом. Общественный капитал как форма в результате движения и взаимодействия индивидуальных капиталов, их кругооборота создаёт условие этого движения. "Движение общественного капитала состоит из совокупности движений его обособившихся дробных частей, из всей совокупности оборотов индивидуальных капиталов" [1]. Индивидуальные капиталы, как известно, представляют собой обособившиеся части общественного капитала, они его предполагают. Их функционирование происходит во взаимосвязи с общественным капиталом и при определённом соотношении между ними. К. Маркс показал, что движение капитала предполагает капитал в денежной форме. В этой форме движение начинается и всё время поддерживается. И далее К. Маркс резюмировал, что рядом с функционирующим капиталом должен присутствовать капитал в денежной (скрытой) форме, а его величина зависит от продолжительности рабочего времени и времени обращения [2]. Почему К. Маркс неоднократно обращался к исследованию общественного капитала через призму денежного капитала? Причина состоит в том, что на практике значение денежного капитала либо переоценивается, либо недооценивается. Последнее обстоятельство актуально при исследовании современного состояния экономики России. Так как денежный капитал является одной из форм, составляющих промышленный капитал, то движение промышленного капитала в индивидуальном и общественном формате является и движением денежного капитала. К. Маркс заметил, что "...сравнительно широкие операции более длительного характера обуславливают авансирование более крупного денежного капитала, а границы раздвигаются системой креди-

1 Черненко В.А., заведующий кафедрой корпоративных финансов и оценки бизнеса, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург  
Chernenko V.A., Head of the Department of Corporate Finance and Business Valuation, Doctor of Economics, Professor; St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg  
E-mail: chernenko1003@yandex.ru

2 Панфилова О.В., доцент кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса, кандидат экономических наук; Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург  
Panfilova O.V., Associate Professor of the Department of Corporate Finance and Business Valuation, PhD in Economics; St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg  
E-mail: ov27vp8@yandex.ru

та и связанным с нею ассоциированием, например, акционерными обществами. Поэтому нарушения, происходящие на денежном рынке, приостанавливают деятельность таких предприятий, а эти последние, в свою очередь, вызывают нарушения на денежном рынке. На основе общественного производства необходимо определить масштаб, в котором могут производиться такие операции, не причиняя ущерба таким отраслям производства, которые... не только отвлекают рабочую силу и средства производства, но и доставляют жизненные средства и средства производства" [3]. "При общественном производстве... будут отвлекать продукты на короткий или длинный рабочий период времени. Это обстоятельство вытекает из вещных условий соответствующего процесса труда, а не из его общественной формы" [4].

Вместе с тем при рассмотрении вопроса воспроизводства общественного капитала авторы статьи не принимают во внимание идеологический принцип образования государств, так как "...движение общественного капитала отражает переплетение друг с другом кругооборотов индивидуальных капиталов..." [5].

Исследование общественного капитала, на наш взгляд, является отправной точкой при рассмотрении вопросов роста ВВП, развития инфраструктуры, финансово-кредитных отношений в процессе регулирования экономики, развития инструментария и его влияния на воспроизводство общественного капитала. Нарушение сопряжённости между составными частями при движении общественного капитала приводит к применению регулирующих инструментов, не позволяющих положительно влиять на движение общественного капитала, его воспроизводство. Регулирующие инструменты (налоги, ставка рефинансирования Центрального Банка, тарифы и др.) при определённых экономических условиях повышают инфляцию, снижают инвестиционную активность. В результате чего замедляется кругооборот индивидуальных капиталов или прекращается их деятельность, снижается прибыль, поступление налогов в бюджетную систему, снижаются реальные доходы населения. Процесс становится неуправляемым. Например, Банком России принимаются решения на "сдерживание" инфляции путём увеличения ключевой ставки, впоследствии оставляя её на относительно высоком уровне. При этом не учитываются условия развития экономики на длительный период с позиции движения общественного капитала. Это приводит к росту стоимости денежного капитала, росту цен на продукцию, изъятию части прибыли компаний, которую можно было бы направить на собственные цели в виде инвестиций. Функционирующий капитал, оставаясь по форме таковым, по своей сути принимает деформирующую стоимостную форму. Задача компании сводится не к получению прибыли (авторы абстрагируются от различных стратегий, вырабатываемых компаниями), а к выживанию для обеспечения кругооборота индивидуального капитала. При этом нарушаются пропорции между основным и оборотным капиталом. Недостаток денежных средств не способствует выбытию изношенной части основных средств и реновации средств производства. Высокая стоимость заёмного капитала вынуждает компанию изыскивать различные квази-заёмные формы для реновации производства. Лизинг зачастую становится основной формой поддержания жизнеспособности многих компаний. При отсутствии на внутреннем рынке оборудования, в соответствии с новейшими технологиями обеспечивающего выпуск продукции, отвечающей условиям конкурентного рынка, происходит объективная самоизоляция корпораций от современного процесса глобализации. По сути, воспроизводство общественного капитала осуществляется в усечённой, "придавленной" форме, так как движение денежного капитала при взаимодействии с функционирующим капиталом деформирует развитие кругооборота индивидуальных капиталов, нарушает его стоимостные пропорции.

Обратимся к экономическим реалиям России. Один из видных политических и государственных деятелей современной эпохи, Евгений Максимович Примаков, дал объективную оценку положения страны конца первой декады 90-х годов прошлого столетия. "К сентябрю, то есть к тому времени, когда я возглавил правительство России, в полную силу развивались процессы, которые толкали страну в пропасть. Резко сократился объём ВВП, произошёл небывалый спад производства, перестала функционировать банковская система, практически прекратились платежи. Стране грозила гиперинфляция. Неуправляемая девальвация рубля взорвала потребительские цены. В результате реальные доходы населения понизились в сентябре 1998 года на 25 процентов (то есть на четверть!) по сравнению с 1997 годом. Обесценились рублёвые сбережения граждан. Многие вообще потеряли свои сбережения в обанкротившихся банках. Резкое сокращение импорта продовольствия, медикаментов обернулось для страны острым дефицитом товаров первой необходимости" [6].

С позиции воспроизводства общественного капитала оценка состояния экономики, данная Е. Примаковым, означала: замедление кругооборота функционирующего капитала при практическом прекращении функционирования денежного капитала. Без кругооборота денежного капитала не происходит кругооборота капитала в целом. В движении денежного капитала проявляются функции денег, а смена форм стоимости свидетельствует о наличии денежной формы стоимости и кругообороте денежного капитала.

После известных событий в экономике страны (валютный кризис 1994 года и банковский кризис 1995 года) с июля 1995 по 18 августа 1998 года был введён "валютный коридор". Введение "валютного коридора" направлено на сдерживание нерегулируемых процессов на рынке денежного капитала (валютном и кредитном рынке). Отметим, что рынок денежного капитала включает сегменты: денежный рынок, валютный рынок, страховой рынок и рынок капитала (рынок ссудных капиталов и рынок ценных бумаг). В результате "валютного коридора" произошло резкое сокращение рынка денежного капитала, установление высоких (ростовщических) ставок банками на рынке ссудного капитала. В этот период возрос размер коммерческого кредита в денежной и товарной формах. "Положительной" стороной для Банка России и основным мотивом явилось снижение инфляции в ущерб развитию экономики страны. Последствия "валютного коридора" после его отмены 18 августа 1998 года даны Е. Примаковым.

Можно ли было в период 1995–1998 годов изменить положение на рынке денежного капитала, усилить его воздействие на функционирующий капитал, тем самым создать определённые условия для развития общественного капитала и роста ВВП? Если абстрагироваться от факта прямого воздействия США на экономику России в тот период, а объективно оценить состояние экономики страны, то ответ на поставленный вопрос положителен. Можно было подготовить условия и прекратить деятельность банков, не отвечающих требованиям, установленным Банком России. На начало 1999 года коммерческие банки, размер уставного капитала которых составлял меньше 1 млрд ЭКЮ, должны были прекратить свою деятельность. Уменьшение количества банков, концентрация денежного капитала и действенный контроль за движением денежных средств позволили бы оптимизировать взаимоотношения финансовых посредников с реальным сектором экономики, снизить стоимость заёмного капитала и увеличить размер собственных средств в оборотном капитале предприятий.

Продолжим наши рассуждения. Одна из проблем воспроизводства общественного капитала на современном этапе развития экономики России – недостаток денежного капитала. Денежный капитал на внутреннем рынке относительно дорогой. Его стоимость определяется высоким уровнем инфляции, а следовательно, высокой стоимостью привлечённого капитала банками. Отсюда и относительно высокая стоимость размещения денежных средств банками в виде банковских кредитов и относительно высокая стоимость заимствования денежных средств от размещения ценных бумаг корпоративным сектором экономики.

Высокий уровень инфляции в стране определяет и условия регулирования Банком России, совместно с правительством. Одним из инструментов выступает ставка рефинансирования (ключевая ставка). Относительно высокая ставка рефинансирования в институционально-финансовом инструментарии не создаёт оптимальные условия формирования денежного капитала, направленного на создание комфортных условий ведения бизнеса. Ставку рефинансирования в период 1991–2015 годов Банк России изменял 92 раза, а средняя ставка за этот период составляла 60 %. В этой ситуации крупные банки и госкорпорации заимствовали (до введения санкций) денежный капитал на международном рынке ссудного капитала. Достаточно отметить, что только в 2008 году государство выделило 50 млрд долл. на покрытие внешней задолженности российских компаний. А. Кудрин определил размер заимствования российских банков по состоянию на конец 2012 года в 700 млрд долл. На 01.04 2014 года внешний долг госбанков составлял 134 млрд долл., а госкомпаний – 113 млрд долл. [7].

Заметим, что пакет санкций к России на конкретные российские банки и компании направлен на запрет привлечения долгосрочного капитала. Резидентам стран-санкционеров запрещено приобретать долговые обязательства и ценные бумаги российских банков, если доля государства в них превышает 50 %. Следовательно, создание условий формирования денежного капитала, дающего старт для воспроизводства производственного капитала на российском рынке – одна из основных задач развития бизнеса в России и подъёма экономики. В связи с неблагоприятной финансовой средой на внутреннем рынке, а также зависимостью от внешних факторов Министерством финансов и Банком России принимаются регулирующие меры, не способствующие "Концепции долго-

срочного социально-экономического развития РФ". Согласно последней, к 2020 году предусматривается превращение России в глобального лидера мировой экономики, инновационное лидерство России в мире, выход страны на стандарты благосостояния развитых стран.

В ноябре 2014 года Банк России принял решение о снижении валютной интервенции (ежедневной) с 3 млрд долл. до 300 млн долл., что привело к росту спроса на иностранную валюту, её курса по отношению к рублю. Снижение курса национальной валюты сопровождалось ростом спроса на товары в розничной сети и росту цен. Начался рост цен не только на импортные товары, но и на отечественные товары, в том числе и продовольственные. Основная причина повышения цен на продовольственные отечественные товары – получение розничным бизнесом дополнительной выручки в условиях общего повышения цен на рынке товаров.

Почему Центральный банк и Министерство финансов России приняли решение о понижении курса национальной валюты? Необходимо было сбалансировать федеральный бюджет в условиях снижения цен на нефть на мировом рынке (около 50 % доходов федерального бюджета формируется за счёт доходов, получаемых от углеводородов) и снижения доходов от реального сектора экономики из-за убыточности корпораций (около 40 % компаний в России нерентабельны).

В сложившихся условиях основной источник формирования государственных финансовых ресурсов – доходы населения страны. Из-за роста инфляции денежные доходы населения трансформировались в финансовые ресурсы государства, что позволило сформировать доходную часть федерального бюджета в 2014 году.

Продолжим наши рассуждения. На наш взгляд, причины "турбулентности" на российском рынке в конце 2014 года связаны с состоянием нашей экономики. В условиях экономических санкций, о чём было сказано выше, допуск госбанков и госкомпаний к внешним источникам заимствования стал невозможен. Поэтому регулятором было принято решение создать условия по формированию валютного портфеля госбанков и госкомпаний на российском валютном рынке. Произошло перераспределение государственных валютных ресурсов и создан резерв в госструктурах для погашения внешней задолженности. Заслуживает внимания решение Банка России установить ключевую ставку в размере 17 %. Это привело к снижению падающего курса рубля, замедлению торговли, а регулятор получил дополнительный доход в 2014 году.

На протяжении длительного периода финансово-кредитное регулирование экономики основывается на ожиданиях среднегодовой стоимости барреля нефти. Валютные резервы государства – основная "финансовая подушка" в вопросах денежного регулирования национальной экономики Банком России. Основным элементом денежной системы – российский рубль, устойчивость которого обеспечивается, в том числе, товарами и услугами, реализуемыми на внутреннем рынке, – остаётся на втором плане. Поэтому развитие внутреннего рынка, повышение потребительского спроса населения должно стать приоритетным направлением развития национальной экономики.

Даже в настоящее время выстраиваются прогнозы формирования бюджета страны на основе прогнозирования цены нефти на мировом рынке. Заметим, накануне очередного мирового кризиса, последствия которого затронули экономику страны в 2008 году, в 2007 году ВВП почти на две трети формировался за счёт отраслей экономики: строительства, торговли и обрабатывающей промышленности. Около 50 % формирования ВВП приходилось на строительство и торговлю. Благоприятная экономическая обстановка не способствовала перераспределению денежного капитала в важнейшие отрасли производства. Причин несколько. Основные: перераспределение капитала из отраслей (сырьевых), получающих относительно высокие доходы, было незначительным, а отрасли, в основном формирующие ВВП, решали свои проблемы, закрепляя свой бизнес на рынке. К другим причинам можно отнести: высокую изношенность основных средств предприятий, высокую стоимость заёмного капитала, межотраслевую несопряжённость в связи с недостаточным уровнем межрегиональных связей, незначительную ёмкость внутреннего рынка из-за присутствия на рынке импортных товаров и относительно невысокий платёжеспособный спрос значительной части населения.

В этой связи требовалось государственное вмешательство в экономику страны. В 2007 году в различных отраслях экономики были созданы госкорпорации для обеспечения прорывных технологий и перехода на инновационный путь развития, в том числе решения ряда стратегических задач. Тем самым создавались условия формирования и развития общественного капитала.

Аксиомой стало то, что рост ВВП невозможен без придания нового импульса развитию малого и среднего бизнеса, как условия расширения внутреннего рынка и повышения доходов населения. Именно обеспечение условий развития предпринимательской среды в этом секторе экономики позволит выйти на новый уровень развития экономики. Надо признать, что денежный капитал, сконцентрированный в банковской системе, занимает незначительное место в оборотном капитале субъектов малого бизнеса. Особенно, которые в современной России присущи малому бизнесу из-за недостатка собственных средств, делают его непривлекательным для банковского сектора.

С одной стороны, банки, как правило, должны быть заинтересованы в предоставлении кредитов субъектам малого бизнеса, так как получают прибыль в виде процентов, но, несмотря на это, ввиду структуры рисков, присущих данному сегменту экономики, предоставление кредитов малым предприятиям осуществляется в объёмах, которые не соответствуют потребности малого бизнеса. С другой стороны, малые предприятия очень нуждаются в кредитах, но не обращаются в банк для получения ссуды. Вместе с тем, кредитование малого бизнеса является рискованным для банков, в том числе из-за высокой стоимости заёмных средств.

На нынешнем этапе развития экономики создалась благоприятная ситуация для развития малого бизнеса в стране. Приняты всесторонние меры, направленные на развитие малого бизнеса (налоговые каникулы, выделение субсидий, обеспечение условий реализации продукции и др.). Помогают развивать реальный сектор экономики и введённые в 2014 году санкции со стороны ряда стран. В этой связи необходимо придать новый характер взаимоотношений денежного (банковского) капитала с функционирующим капиталом. Алгоритм взаимоотношений может быть следующим. Определённые Банком России банки предоставляют кредиты под относительно невысокие процентные ставки. Процентные ставки, например 8 процентов годовых, не зависят от конъюнктуры рынка. Функционирование денежного капитала сопровождается контролем за его движением, в соответствии с целевым использованием.

В стране в 2014 году создана структура, отвечающая за развитие малого бизнеса – ОАО "Небанковская депозитно-кредитная организация "Агентство кредитных гарантий", преобразованная в АО "Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства". В её функцию входит и доведение продукции до конечного потребителя. Ликвидация посреднических звеньев между производителем и потребителем продукции снимет вопрос и у Банка России о возможном росте инфляции в стране. "Взаимоотношение на этой основе кредитных учреждений с малым бизнесом позволит решить триединую задачу в обществе: обеспечить экономию финансовых ресурсов государства, увеличить долю участия малого бизнеса в ВВП и обеспечить рост производства продукции" [8]. Кроме того, постепенно решится и проблема занятости населения путём вовлечения рабочей силы в общественный оборот. Тем самым, развитие малого бизнеса в стране на основе вовлечённости определённой части населения в сферу малого бизнеса позволит обеспечить воспроизводство общественного капитала на основе развития индивидуальных капиталов, снять напряжённость в обществе. В этом случае решается и ещё одна задача в сфере малого бизнеса – обеспечение политической стабильности в стране.

Дискуссионным вопросом последнего периода является выбор акцента: стимулирование экономического роста или финансовая консолидация.

Лауреат Нобелевской премии, Дуглас Норт, основоположник теории институционализма, говоря об экономической ситуации в России, заметил, что она требует решения трёх задач: освоить перемены и новые механизмы, преодолеть негативные последствия перемен и ошибок и сохранять ценное из наследия прошлого [9]. По мнению Е. Примакова эта "триада" не была положена в основу определяемой псевдолибералами экономической политики России, которые настаивали в 90-х годах на том, что рынок – единственный регулятор экономики, призывая государство вообще уйти из экономической жизни страны [10].

Объективная оценка экономической ситуации России и руководителей нашей страны 90-х годов дана бывшим экономическим советником президента России, А. Илларионовым. Он писал: "Потребовалось время, чтобы понять, что позиция, идеология их кумиров не являются ни либеральными, ни демократическими. Люди, провозглашавшие отделение собственности от власти, на практике захватили госкомпании, государственные здания, получали госфинансирование, добивались вначале пониженных ставок арендной платы, а затем и полного освобождения от платежей государству. Такие действия дискредитировали не только конкретных людей, но и идеи, с которыми они ассоции-

ровались в общественном сознании" [11]. Авторитетные мнения политика Е. Примакова и экономиста А. Илларионова о периоде 90-х годов в России позволяют судить о начальном этапе, в котором определённым кругом лиц были сформированы базовые принципы, определяющие формат развития экономики страны.

В контексте исследования воспроизводства общественного капитала проведём небольшое исследование, подтверждающее точки зрения Е. Примакова и А. Илларионова и позволяющее определить проблемы, мешающие развитию экономики страны.

В 1989 году ведущими учёными и практиками в Министерстве финансов СССР обсуждались актуальные вопросы финансового оздоровления экономики и укрепления денежного обращения в стране. В. Сенчагов (д.э.н., зам. министра финансов СССР), Л. Абалкин (акад., директор Института экономики АН СССР), В. Раевский (начальник отдела финансирования топливно-энергетического комплекса и металлургии Минфина СССР), В. Захаров (д.э.н., зам. председателя Госбанка СССР), Н. Шмелёв (д.э.н., зав. отделом Института США и Канады АН СССР), Н. Петраков (член-корр. АН СССР, зам. директора ЦЭМИ АН СССР), Е. Ясин (д.э.н., зав. отделом ЦЭМИ АН СССР) и др. выявили основные проблемы экономики СССР: дефицит бюджета, подчинённость бюджета безудержным ведомственным расходам порождает давление на эмиссию денег, убыточность производства, большие непроизводительные расходы, рост числа республик, имеющих дефицит бюджета, недостаток собственных ресурсов для экономического и социального развития предприятий (автоматически восполняется финансовой поддержкой "сверху"), разная покупательская способность рубля в регионах и отраслях экономики, отсутствие сбалансированности спроса и предложения (непокрытый платёжеспособный спрос населения достиг 70 млрд руб.).

В. Захаров (д.э.н., зам. председателя Госбанка СССР) обратил внимание на то, что "Госбанк СССР больше выдавать денег не может"... По мнению В. Захарова, "...отрицательное воздействие на денежное обращение оказывают кооперативы и выдача больших кредитов индивидуальным застройщикам".

Н. Шмелёв (д.э.н., зав. отделом Института США и Канады АН СССР) выразил обеспокоенность в связи с создавшейся сложной финансовой ситуацией. В частности, он отметил: "Мы находимся на краю финансового краха. За первые три года перестройки дефицит бюджета в среднем ежегодно составлял 43-44 млрд руб. а за четвёртый и пятый год может достичь 120 млрд руб. Мы унаследовали от периода застоя самый главный источник инфляции – неоправданный рост капиталовложений, замедленные сроки капитального строительства и окупаемости, дотации колхозам и совхозам, которые "лежат"... Минводхоз... пожирает многомиллиардные средства".

Следует заметить, что в экономике России, как и в советский период, происходит нецелевое использование денежного капитала страны и отсутствует контроль за движением финансовых ресурсов.

По данным Счётной палаты, в период 2012–2015 годов ежегодно неэффективно использовались (правомерно говорить о нецелевом использовании финансовых ресурсов) финансовые ресурсы в размере около 600 млрд руб. Председатель Счётной палаты, Т. Голикова, неоднократно указывала на то, что "крупные государственные компании вместо использования средств на реализацию конкретных проектов просто размещают их на банковских депозитах, получая от этого дополнительные доходы" [12]. В экономике страны нецелевое использование денежного капитала сопровождается сокращением денежного предложения.

Привычные постулаты, которыми руководствуются Банк России и Министерство финансов в достижении "стабильности" вызывают всё больше вопросов. На ежегодном Биржевом форуме (в апреле 2016 года) Э. Набиуллина и А. Силуанов отрицательно отнеслись к идее расширения денежного предложения. Основная причина – усиление инфляции. Задача Министерства финансов – сокращение дефицита бюджета на 1 % в год, отметил А. Силуанов.

Ошибочно предполагать, что снижение ставки или бюджетные траты могут создать экономический рост, резюмировала глава Банка России.

Заместитель председателя правительства РФ, А. Дворкович отметил, что в стране есть всё необходимое для экономического роста – потенциал в ряде отраслей, потенциал для экспорта, но есть и очевидные минусы: это ситуация с ликвидностью и достаточностью капитала, который чрезвычайно дорог. По сути, позиция А. Дворковича подтверждает нашу точку зрения. Высокая стоимость денежного (банковского) капитала не создаёт возможности роста экономики страны.

В этой связи, С. Глазьев придерживается другой точки зрения. В России, по мнению С. Глазьева, инфляция носит немонетарный характер. Рост цен коррелирует с денежной массой на треть, остальное – тарифы естественных монополий, которые и так контролирует государство.

Обратимся к зарубежной практике. В среднем в мире коэффициент монетизации составляет 125 %. В Китае – 97 %. В Японии и Нидерландах – почти 250 %. В США и Швеции – чуть меньше 100 %. В России... 47 % [13].

Снижение количества денег в обращении приводит к тому, что банки вынуждены привлекать денежные средства, устанавливая относительно высокие процентные ставки по кредитам, предоставляемым юридическим и физическим лицам. Возрастает просроченная задолженность у юридических и физических лиц. У юридических лиц растёт дебиторская и кредиторская задолженность, у физических – просроченная задолженность перед банками. В то же время у части населения растёт и задолженность по оплате коммунальных услуг. Из-за высокой стоимости банковского капитала в экономике страны не создаются условия его накопления, формирования финансовых ресурсов государства, не обеспечивается её рост. Почему Банк России проводит политику сжатия денежной массы? Почему ЦБ не проводит "мягкую" монетарную политику?

П. Кругман, лауреат Нобелевской премии отмечал: "...нужно сменить курс от политики жёсткой экономии к активному стимулированию развития экономики... Основным противником такого подхода монетаристы. Это в них причина всех бед", заключил П. Кругман [14].

Напомним, что в США и странах Евросоюза в период кризиса (2008–2009 годы) экономическая политика была направлена на становление конкурентоспособности и усиления контроля за движением финансовых ресурсов. В России – направление финансовых ресурсов в банковский сектор (2008–2009 годы). Выделение денежных средств банкам на практике не сопровождалось поддержкой реального сектора экономики.

Кроме Центрального банка, как эмиссионного центра, увеличение денежных средств на внутреннем рынке происходит из Федерального казначейства России. В период кризиса 2014–2015 годов Федеральное казначейство предоставило ссуды госкомпаниям на сумму 3 млрд долл. под 0,1 % годовых.

Как отмечалось ранее, высокая стоимость банковского капитала отрицательно влияет на развитие функционирующего капитала, не создаёт условия роста и воспроизводства общественного капитала.

Процентная ставка представляет собой цену за пользование ссудным капиталом. В России процентная ставка в три-четыре раза превышает рентабельность в производственной сфере. На наш взгляд, её природа представляет собой форму косвенного налога.

Известно, что косвенный налог на товары и услуги устанавливается в виде надбавки к цене или тарифу, в отличие от прямых налогов, определяемых доходом налогоплательщика. Собственник предприятия, производящего товары или оказывающего услуги, продаёт их по цене (тарифу) с учётом надбавки и вносит государству соответствующую налоговую сумму из выручки, то есть, по существу, он является сборщиком, а покупатель – плательщиком косвенного налога.

Российские банки являются сборщиками косвенного налога и вносят государству соответствующую сумму. Почему высокая стоимость ссудного капитала банками приравнивается к косвенному налогу? Высокие процентные ставки представляют, по выражению К. Маркса, скрытую форму в виде суммы, которую отдельное лицо платит государству, и подавляют всякое стремление к самоуправлению.

Величина косвенного налога в этом случае – дерегулирующий элемент для реального сектора (выше рентабельности в производственной сфере), населения, оказывающий отрицательное воздействие на состояние экономики страны. По данным Росстата, в различных отраслях экономики величина заёмного капитала составляет от 41 до 46 %. Это не создаёт условия увеличения собственных средств в оборотном капитале компаний, накопления финансовых ресурсов в экономике страны. В бюджетную систему не поступают денежные средства, формирующие доходную часть бюджетов, а сжатие денежной массы, рост цен естественных монополий отрицательно сказываются на состоянии экономики России, сужают внутренний рынок страны.

Проведённое исследование денежного капитала, его основного инструмента – процентной ставки обязывает Банк России совместно с Федеральным казначейством России усилить контроль за движением денежных ресурсов в экономике страны, снижением стоимости денежного капитала. Необходим переход к новой философии мышления и ответственности, направление усилий на развитие внутреннего рынка страны.

Последовательное, комплексное решение рассмотренных выше проблем, в том числе в области денежного капитала, позволит устранить узкие места в экономике страны, создать условия роста общественного капитала.

Обоснуем нашу точку зрения. Снижение стоимости банковского капитала позволит перераспределить стоимость индивидуального капитала компании, в том числе: увеличить долю собственного (денежного) капитала, направить средства на расширение производства, высвободить средства на замещение изношенной части основных средств, увеличить размер заработной платы, улучшить финансовое положение и др. В результате расширится внутренний рынок страны, увеличится размер денежного капитала, его влияние на функционирующий капитал, создадутся условия воспроизводства общественного капитала.

Необходимость перехода на новый формат экономических отношений в стране подтверждает и следующая информация.

Проблемы денежно-кредитного регулирования экономики страны определили дополнительную нагрузку регуляторов. Не вызывает сомнения, что политика Банка России в конце 2014 года была направлена на решение двух задач:

пополнение бюджета;

привлечение иностранных инвестиций за счёт укрепления иностранной валюты.

Созданные Банком России в 2014 году макроэкономические условия привели к проблемам в деятельности банков – отзыву лицензий, а реальный сектор экономики и население лишились возможности получения доступных кредитов. Данные аналитического центра "Эксперт" свидетельствуют, что "впервые в истории отечественной банковской системы зафиксирован нулевой прирост её активов по результатам 2015 года (без учёта переоценки курсовой составляющей). Предыдущие пять лет система росла на 13-22 % в год, а в кризис (2009 года) выросла на 5 %. С учётом инфляции, которая возросла..., это означает, что сохранилась тенденция снижения реальных активов банковской системы и её позитивное влияние на экономику". И далее, "...сегодня убыточен каждый четвёртый банк, а в первой сотне по активам – каждый третий. Если оставить без внимания чистый финансовый результат банковской системы (192 млрд руб. – минимальный с 2004 года), то по итогам 2015 года банковская система оказалась убыточна (за исключением Сбербанка, доход которого составил 282 млрд руб.).

По расчётам Института экономической политики им. Е.Т. Гайдара из 369 млрд руб., выплаченных АСВ в 2015 году вкладчикам банков-банкротов, более 200 млрд руб. не были покрыты собственными источниками, а из 93 банков-банкротов, 16 не входили в систему страхования вкладов. Большинство банковских банкротств имеет криминальную основу [15].

Дополнительная финансовая нагрузка из-за отзыва лицензий у коммерческих банков выпадает на госкорпорацию "Агентство по страхованию вкладов". Сообщающиеся сосуды (АСВ, Банк России, Министерство финансов) из-за особенностей макроэкономического регулирования экономики стали "заложниками" системных проблем в экономике.

Ещё одна проблема, которая непосредственно связана с реальными доходами населения, ёмкостью внутреннего рынка, величиной денежного капитала – функционирование на рынке коллекторских агентств.

Почему Банк России разрешил передавать просроченную задолженность банков (с 2003 года) коллекторским агентствам? Почему микрофинансовые организации устанавливают высокие процентные ставки (24-260 % годовых)? Только в СЗФО около 2,2 млн чел. являются клиентами МФО, а задолженность граждан составляет около 17 млрд руб.

Необходимость функционирования коллекторских агентств – позиция Банка России на замедление банкротства банковской системы страны. Коммерческие банки передают часть активов (просроченную задолженность) коллекторским агентствам. Это приводит к усилению социально-экономической напряжённости в экономике.

Продолжим наши рассуждения.

Из-за проблем при формировании доходной части бюджета принимаются решения, не направленные на создание оптимальных условий ведения бизнеса в регионах страны.

Минэкономразвития провёл кадастровую оценку. Регионы для уточнения налогооблагаемой базы должны не реже чем раз в пять лет её пересматривать. До введения кадастровой оценки (2006 года) плата осуществлялась в виде имущественного налога по ставке 1,5 % нормативной стоимости имущества, которая была ниже рыночной. Результат фискальной политики – повышение цен на продукцию, сокращение производства и



персонала из-за повышения налогов на землю и имущество. Многие регионы из-за недостатка доходной части бюджетов завысили кадастровую стоимость земельных участков в несколько раз. С превышением кадастровой оценки над рыночной, в среднем на 40-80 %, столкнулись многие предприятия: "Ростеха", "Росатома", "Роснефти", РЖД, "Уралкалия", "Роснано", "Росвооружения" и др. Предприятия малого и среднего бизнеса зачастую прекращают свою деятельность или занимаются теневой деятельностью.

В этом случае, фискальная политика приводит к стоимостным изменениям на региональных рынках, возникает ситуация, не позволяющая России успешно интегрироваться в мировую экономику, производить конкурентную продукцию, расширять внутренний рынок.

Недостаток собственного капитала корпораций, как результат фискальной политики, будет восполняться за счёт дотаций или банковского кредита. В регионах не создаются экономические условия перехода регионов-реципиентов в регионы-доноры, нарушаются межрегиональные связи в регионах как важные звенья обеспечения роста и воспроизводства общественного капитала.

#### Список использованных источников

1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – Т. 24. – [http://libelli.ru/marxism/me\\_ss2.htm](http://libelli.ru/marxism/me_ss2.htm) – С. 395. Дата доступа 15.08.2016.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – Т. 24. – [http://libelli.ru/marxism/me\\_ss2.htm](http://libelli.ru/marxism/me_ss2.htm) – С. 401. Дата доступа 15.08.2016.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – Т. 24. – [http://libelli.ru/marxism/me\\_ss2.htm](http://libelli.ru/marxism/me_ss2.htm) – С. 402. Дата доступа 15.08.2016.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – Т. 24. – [http://libelli.ru/marxism/me\\_ss2.htm](http://libelli.ru/marxism/me_ss2.htm) – С. 402. Дата доступа 15.08.2016.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – Т. 24. – [http://libelli.ru/marxism/me\\_ss2.htm](http://libelli.ru/marxism/me_ss2.htm) – С. 397. Дата доступа 15.08.2016.
6. Примаков Е.М. Мир без России? К чему ведёт политическая близорукость / Евгений Примаков. – М.: ЗАО Издательство Центрполиграф, 2016. – С. 16.
7. Час X наступит не сегодня // Эксперт. – 2014. – № 34. – С. 43. <http://expert.ru/expert/2014/34/chas-h-nastupit-ne-segodnya>. Дата доступа 15.08.16.
8. Черненко В.А., Омарова Д.О. Финансирование малого бизнеса в Российской Федерации: монография / В.А. Черненко, Д.О. Омарова. – СПб.: Астерион, 2016. – С. 129-130.
9. Норд Д. Институты, институциональные изменения и функционирования экономики. – Пер. с англ. – М.: Фонд экономической книги "Начало", 1997. – С. 9.
10. Россия. Надежды и тревоги / Евгений Примаков. – М.: Издательство Центрполиграф, 2015. – С. 38.
11. Там же. – С. 41.
12. Современные проблемы корпоративных финансов (коллективная монография) / под ред. М.В. Романовского, В.А. Черненко. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – 160 с.
13. Кругман П. Выход из кризиса есть! – М.: Азбука бизнеса, 2013. – С. 214.
14. Оукленная ликвидность // Эксперт, 2016. – № 12. – С. 52.
15. <http://www.rbc.ru/finances/03/02/2016/56b222a49a794761012b834d/>. Дата доступа 17.04.16.