



МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
Журнал выходит 4 раза в год / № 3 (27) 2012

ISSN 2224-042X

Журнал зарегистрирован в Комитете РФ по печати.
Свидетельство о регистрации № Р 3145 от 27 декабря 1999 г.
Журнал зарегистрирован в системе Российского Индекса Научного Цитирования. Подписной индекс – 29158.

Учредитель:

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»,
Россия, г. Краснодар

Издатель:

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»,
Россия, г. Краснодар

Главный редактор:

И. В. Шевченко, д. э. н., профессор

Зам. главного редактора:

Ю. Н. Александрин, к. э. н., доцент

Ответственный секретарь:

Е. Ф. Линкевич, к. э. н., доцент

Редакционный совет:

А. Ю. Архипов, д. э. н., профессор, проректор по экономике
Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону)
В. В. Гаврилов, д. э. н., профессор, Почетный работник высшего
профессионального образования РФ, член-корр. РАЕН,
Воронежский государственный университет (г. Воронеж)
О. В. Иншаков, д. э. н., профессор, ректор Волгоградского
государственного университета (г. Волгоград)
Н. Г. Кузнецов, д. э. н., профессор, ректор Ростовского
государственного экономического университета (г. Ростов-на-Дону)
Е. Л. Логинов, д. э. н., профессор, вице-президент Института
энергетической безопасности (г. Москва)
И. А. Перонко, д. э. н., профессор, заслуженный экономист Кубани;
заслуженный экономист РФ; вице-губернатор Краснодарского края
(г. Краснодар)
Абу Н. М. Вахид, профессор кафедры экономики и финансов
Университета штата Теннесси (США)
Хартмут Задек, профессор кафедры логистики Университета
«Отто фон Гюрике», Магдебург (Германия)
А. А. Задоя, д. э. н., профессор, проректор по научно-педагогической
работе Днепропетровского университета экономики и права
им. А. Нобеля (Украина, г. Днепропетровск)
Джордж Мартинез-Вазкез, профессор государственного
экономического университета штата Джорджия (США)
Ричард Т. Уильямс, профессор Университета штата Теннесси (США)
Александр Фигус, профессор университета г. Генуя (Италия)
Джозеф Хасид, профессор кафедры промышленной экономики
университета г. Пирей (Греция)

Редакционная коллегия:

Е. Н. Александрова, к. э. н., доцент

Л. А. Воронина, д. э. н., профессор

Г. Г. Вукович, д. э. н., профессор

Л. Н. Дробышевская, д. э. н., профессор

Л. И. Егорова, д. э. н., профессор

В. В. Заболоцкая, к. э. н., доцент

А. Д. Зарецкий, д. э. н., профессор

А. А. Кизим, д. э. н., профессор

М. Е. Листопад, к. э. н., доцент

К. О. Литвинский, к. э. н., доцент

О. В. Никулина, к. э. н., доцент

Корректур: И. А. Белолипецкая

Верстка: Е. Г. Пахомова

Редакция журнала:

350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149, ауд. 236

тел. (861) 219-95-53; e-mail: alins@list.ru

Подписано в печать 3.08.2012. Формат 60×90 1/8. Объем 12,5 п. л. Тираж 500.

Заказ № 1477. Отпечатано в ООО «Экоинвест», 350072, г. Краснодар,

ул. Зиповская, 9, тел. (861) 277-92-42; <http://publishprint.ru>

© Кубанский государственный университет, 2012

© ООО «Экоинвест», 2012

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Логинов Е. Л.

Российский атомный энергопромышленный
комплекс: императивы глобальной
конкурентоспособности 3

Шевченко И. В., Попова Е. А.

Инвестиционная политика как инструмент
стратегического развития российской
электроэнергетики 13

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Александрова Е. Н.

Модернизация экономической
системы региона на основе
формирования региональной
инновационной системы 27

Гребенникова В. А., Самойлик О. В.

Модернизация системы государственной
финансовой поддержки
предприятий АПК (на примере
Краснодарского края) 34

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ

Листопад М. Е.

Эволюция представлений
о конкурентоспособности национальной
экономики 41

БАНКОВСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Воронина Л. А., Шапошиников А. М.

Международный опыт развития
конкурентоспособных банковских
услуг: проблемы и перспективы 48

Руденко О. Н., Гурова А. С.

Документарный аккредитив как форма
международных расчетов 54

МАРКЕТИНГ

Никулина О. В., Воронина А. А.

Применение стратегического анализа к
формированию конкурентных позиций фирмы
на основе оценки чувствительности рынка к
изменениям и инновациям 61

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Вукович Г. Г., Климова О. С.

Стимулирование труда персонала как ключевой
элемент системы кадрового менеджмента 66

УЧЕТНЫЕ СИСТЕМЫ

Мамонова И. В.

Взаимодействие бухгалтерского и налогового
учета в условиях перехода на МСФО 73

СЛОВО МОЛОДЫМ УЧЕНЫМ

Соколова М. А.

Особенности стратегического маркетингового
планирования для сферы финансовых услуг 78

ABSTRACT 84

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ 95



ЭКОНОМИКА:

теория и практика

ECONOMICS: THEORY AND PRACTICE

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL

The journal is published 4 times a year / № 3 (27) 2012

ISSN 2224-042X

The Journal is registered in the Russian Federation Committee on Press.

Registration certificate № P 3145 dated from December 27, 1999.

The Journal is registered in the Russian Science Citation Index.

Subscription Index – 29158.

Founder:

The state institution of higher education "Kuban State University,"
Russia, Krasnodar

Publisher:

The state institution of higher education "Kuban State University",
Russia, Krasnodar

Editor:

I. V. Shevchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor

Deputy Editor in Chief:

Y. N. Alexandrin, Ph. D. in Economics, Associate Professor

Executive Secretary:

E. F. Linkevich, Ph. D. in Economics, Associate Professor

Editorial Board:

A. Y. Arkhipov, Doctor of Economic Sciences, Vice Rector for Economics,
Southern Federal University (Russia)

V. V. Gavrilov, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Worker

of Higher Professional Education of Russian Federation, Corresponding

Member of Academy of Natural Sciences Voronezh State University (Russia)

O. V. Inshakov, Doctor of Economic Sciences, Rector of Volgograd State

University (Russia)

N. G. Kuznetsov, Doctor of Economic Sciences, Rector of the Rostov

State Economic University (Russia)

E. L. Loginov, Doctor of Economic Sciences, Professor, Vice-President

of the Institute of Energy Security (Russia)

I. A. Peronko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored

Economist of the Kuban, Honored Economist of the Russian

Federation, Vice-Governor of Krasnodar Region (Russia)

Alessandro Figus, Professor Università degli Studi di Genova (Italy)

Joseph Hassid, Professor of Industrial Economics at the Department

of Economics University of Piraeus (Greece)

Jorge Martinez-Vazquez, Professor of Economics Georgia State

University (USA)

Abu N. M. Wahid, Professor, Department of Economics and Finance

Tennessee State University (USA)

Richard T. Williams, Professor of the University of Tennessee (USA)

Hartmut Zadek, Professor, Chair of Logistics, University «Otto von

Guericke», Magdeburg (Germany)

A. A. Zadova, Doctor of Economic Sciences, Vice Rector for scientific

and pedagogical work of Dnipropetrovsk University of Economics

and Law of A. Nobel (Ukraine)

Editorial Board:

E. N. Aleksandrova, Ph. D. in Economics, Associate Professor

L. N. Drobyshevskaya, Doctor of Economic Sciences, Professor

L. I. Egorova, Doctor of Economic Sciences, Professor

A. A. Kizim, Doctor of Economic Sciences, Professor

M. E. Listopad, Ph. D. in Economics, Associate Professor

K. O. Litvinsky, Ph. D. in Economics, Associate Professor

O. V. Nikulina, Ph. D. in Economics, Associate Professor

L. A. Voronina, Doctor of Economic Sciences, Professor

G. G. Vukovich, Doctor of Economic Sciences, Professor

V. V. Zabolotskaya, Ph. D. in Economics, Associate Professor

A. D. Zaretsky, Doctor of Economic Sciences, Professor

Corrector: I. A. Belolipetskaya

Print layout: E. G. Pakhomova

Editorial Board:

350040, Stavropolskaya str., 149, room 236. Tel. (861) 219-95-53. E-mail: alins@list.ru

Signed in print 3. 08. 2012. Format 60×90 1/8. Volume 12,5 pp Circulation 500.

Printed in the Company "Ekoinvest" LLC, 350072, Zipovskaya str., 9.

Tel. (861) 277-92-42. E-mail: ecoinvest@publishprint.ru. Http://publishprint.ru

© Kuban State University, 2012

© Ekoinvest, 2012

CONTENTS

GLOBAL ECONOMY

Loginov E.L.

**Russian Nuclear Power Industry: the Imperatives of
Global Competitiveness** 3

Shevchenko I.V., Popova E.A.

**Investment Policy as a Tool For Strategic Development
of Russian Electricity** 13

REGIONAL ECONOMY

Alexandrova E.N.

**Modernization of Economic Region Based on Forming
Regional Innovation System** 27

Grebennikova V.A., Samoilik O.V.

**Modernisation of System of the State Financial Support
of the Enterprises of Agrarian and Industrial Complex
(on an Example of Krasnodar Territory)** 34

COMPETITIVE ECONOMY

Listopad M.E.

Evolution of Ideas on National Competitiveness 41

BANKING

Voronina L.A., Shapohnikov A.M.

**International Experience of Competitive Banking
Services: Challenges and Prospects** 48

Rudenko O.N., Gurova A.S.

**Documentary Letter of Credit as a Form of International
Settlements** 54

MARKETING

Nikulina O.V., Voronina A.A.

**Application to the Formation of Strategic Analysis
of Competitive Position of the Company on the Basis
of Evaluation of Sensitivity to Market Change and
Innovation** 61

PERSONNEL MANAGEMENT

Vukovich G.G., Klimova O.S.

**Stimulation of Labor Personnel as a Key Element of
Personnel Management** 66

ACCOUNTING SYSTEM

Mamonova I. V.

**Interaction of Accounting and Tax Accounting in
Transition to Ifrs** 73

WORD OF YOUNG SCIENTISTS

Sokolova M.A.

**Features of the Strategic Marketing Planning for
Financial Services** 78

ABSTRACT 84

CONDITIONS OF PUBLICATION 95

РОССИЙСКИЙ АТОМНЫЙ ЭНЕРГОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС: ИМПЕРАТИВЫ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Е. Л. ЛОГИНОВ,
*доктор экономических наук,
вице-президент, Национальный институт
энергетической безопасности
e-mail: evgenloginov@gmail.com*

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы развития мировой и российской энергетики в условиях отказа ряда стран мира от АЭС после аварии на японской АЭС «Фукусима». Делается вывод, что новые стратегические возможности, определяемые потенциалом транснационализации деятельности атомного энергопромышленного комплекса России создают условия для стратегического конкурентного доминирования предприятий АЭПК России, в первую очередь в энерго-стратегических пространствах СНГ и ШОСС.

Ключевые слова: управление, мировая экономика, кризис, энергоресурсы, атомная энергетика.

После землетрясения в Японии и затянувшейся цепочки явных и латентных аварийных ситуаций на японских АЭС российский атомный энергопромышленный комплекс (АЭПК) в отличие от многих других стран мира продемонстрировал геостратегическую устойчивость, фундаментальную технологическую надежность, правильность используемых основообразующих научно-технических концепций и принятых организационных решений, стабильную и безопасную работу всех объектов и систем, эффективность отраслевого и корпоративного управления, чем подтвердил статус России как великой державы, стоящей на передовых рубежах мировой энергетики несмотря на несистемные постсоветские трансформации отрасли в 90-х годах прошлого века. Президент России В.В. Путин заявил, что трагические события в Японии не повлияют на российские планы развития собственной ядерной энергетики: «Мы не планируем менять наши планы».

Процессы глобализации, влияния мирового финансово-экономического кризиса и в особенности реалии развития мировой энергетики после Фукусимы показали, что ранее сформированные энергетические стратегии развитых и новых индустриальных стран переместились в точку бифуркации геостратегического выбора энергетического будущего: АЭС или неатомные энергоресурсы? Значи-

мость этого коренного, качественного энергетического перелома для судеб государств и их экономических систем пока еще не осознана большинством руководителей стран и корпораций. При этом мировое потребление первичной энергии устойчиво растет. За последние 20 лет оно выросло на 45 % и в обозримой перспективе прогнозируется аналогичный рост (рис. 1).

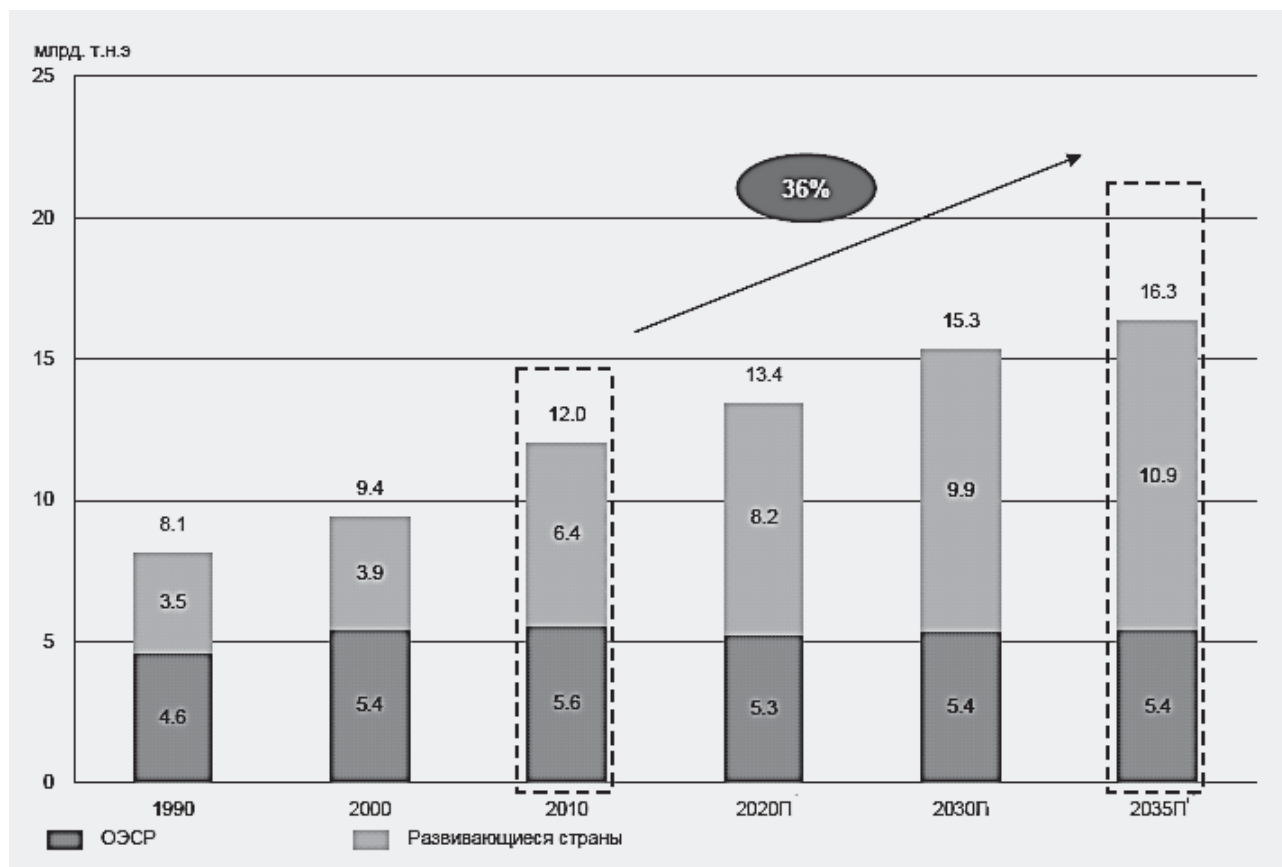


Рис. 1. Мировое потребление энергоресурсов [9]

Атомная энергетика в последние десятилетия являлась опорой энергетического развития многих стран мира, и с учетом хронического энергетического дефицита динамично развивающихся стран наблюдался ярко выраженный атомный ренессанс, несмотря на глобальный финансово-экономический кризис, а может быть, во многом и благодаря ему (рис. 2).

Однако ряд политических руководителей разных стран, не будучи до конца уверены в надежности национальных атомно-энергетических комплексов, заматались между потребностью обеспечить приемлемую стоимость электроэнергии для национальных потребителей и

ультимативными требованиями их политических оппонентов, получивших за счет аварии на АЭС «Фукусима-1» удачный повод переделить в свою пользу политический рынок соответствующей страны, а также изменить структуру энергоснабжения (и государственных преференций) в пользу определенных национальных или транснациональных корпораций.

Как видно из табл. 1, в связи с крайней неравномерностью территориального расположения гидрогенерирующих мощностей, запасов нефти и газа именно атомная энергетика по-зволяет уравнивать энергетические, а значит, и связанные с ними социально-экономические диспропорции стран мира и обеспе-

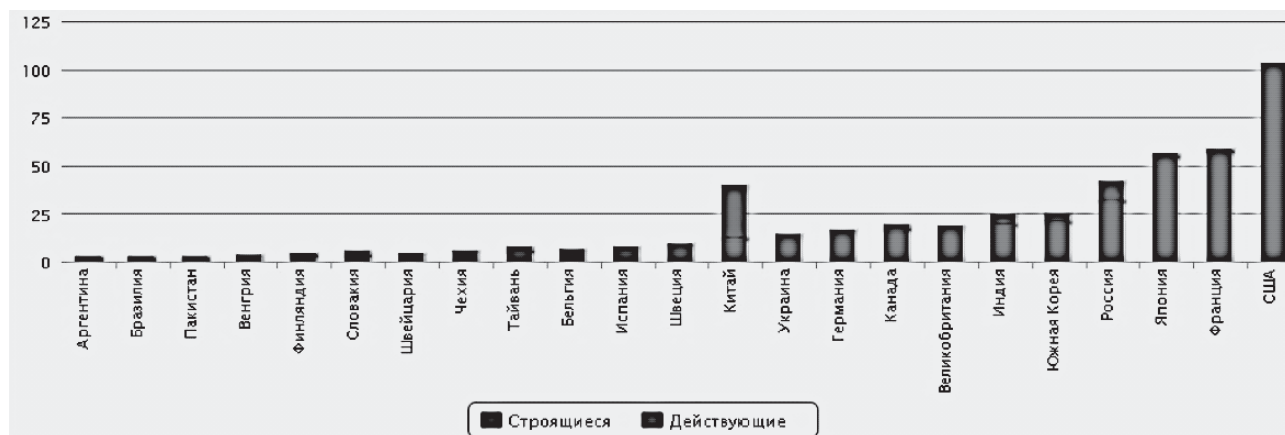


Рис. 2. АЭС в мировой энергетике (по состоянию на март 2011 г.) [8]

Табл. 1. Энергопотребление в мировой экономике в 2010 г., млн т. н. э.

Страны	Нефть	Газ	Уголь	АЭС	ГЭС	ВИЭ	Всего
Всего в мире	4028	2858	3556	626	776	158,6	12002
Китай	429	98	1714	17	163	12,1	2432
США	850	621	525	192	59	39,1	2286
ЕС	662	443	270	208	83	66,9	1733
Бывший СССР	202	537	169	59	56	0,3	1023
Россия	148	373	94	39	38	0,1	691
Индия	155	56	278	5	25	5,0	524
Япония	202	85	124	66	19	5,1	501
Германия	115	73	77	32	4	18,6	319
Канада	102	84	23	20	83	3,3	317
Южная Корея	106	39	76	33	1	0,5	255
Бразилия	117	24	12	3	90	7,9	254

чивать поддержание на определенном уровне национальной и международной энергетической безопасности.

В результате «синдрома Фукусимы» в ряде стран мира произошла заморозка ранее принятых активных программ развития национальной атомной энергетики или вообще был провозглашен отказ от АЭС в угоду популистской критике определенных политических групп и части населения, поддавшегося атомной фобии под манипулятивным воздействием мировых и национальных СМИ, нагнетавших панические настроения:

– Япония отменила свой план производства 50% всей электроэнергии на АЭС к 2030 г., а вместо этого будет развивать возобновляемую энергетику и экономить энергию. В июне 2011 г. только 17 японских АЭС из 54 находились в эксплуатации. Мощность этих АЭС составляет 15,49 МВт(э), или 35% от общей установленной мощности в 44,4 МВт(э);

– Германия приняла решение о прекращении эксплуатации всех 17 АЭС на территории Германии к 2022 году. Восемь наиболее старых реакторов, которые были отключены сразу после аварии на АЭС «Фукусима-1», вводиться в эксплуатацию больше не будут, шесть АЭС, построенные по современным стандартам, доработают до 2021 г., три самые новые – до 2022 г.;

– от атомной энергетики отказалась Швейцария. Национальный совет (нижняя палата парламента) Швейцарии поддержал решение правительства о планомерном выводе из эксплуатации всех атомных электростанций. Четыре швейцарские АЭС с пятью ядерными реакторами будут закрыты к 2034 г.;

– жители Италии в ходе референдума решили отказаться от строительства в стране АЭС. Сейчас в Италии нет действующих атомных электростанций. После аварии на Чернобыльской АЭС итальянцы проголосовали

вали против развития в стране атомной энергетики, и в 1990 г. был остановлен последний ядерный реактор. После прихода к власти в 2008 г. С. Берлускони поставил задачу к 2020 г. обеспечить атомной энергией 20% энергопотребления страны, что теперь отменено.

Антиатомный тренд коренным образом изменил перспективы развития этих стран с учетом доминирующего влияния энергетических

факторов на конкурентоспособность национальных производителей и благополучие национального ЖКХ. В чем-то похожая ситуация наблюдалась после других крупных аварий на АЭС разных стран мира (рис. 3).

В то же время ряд развитых стран (США, Великобритания, Франция, Швеция), стран Восточной Европы (Болгария, Венгрия, Польша, Чехия), стран СНГ (Армения, Белоруссия,

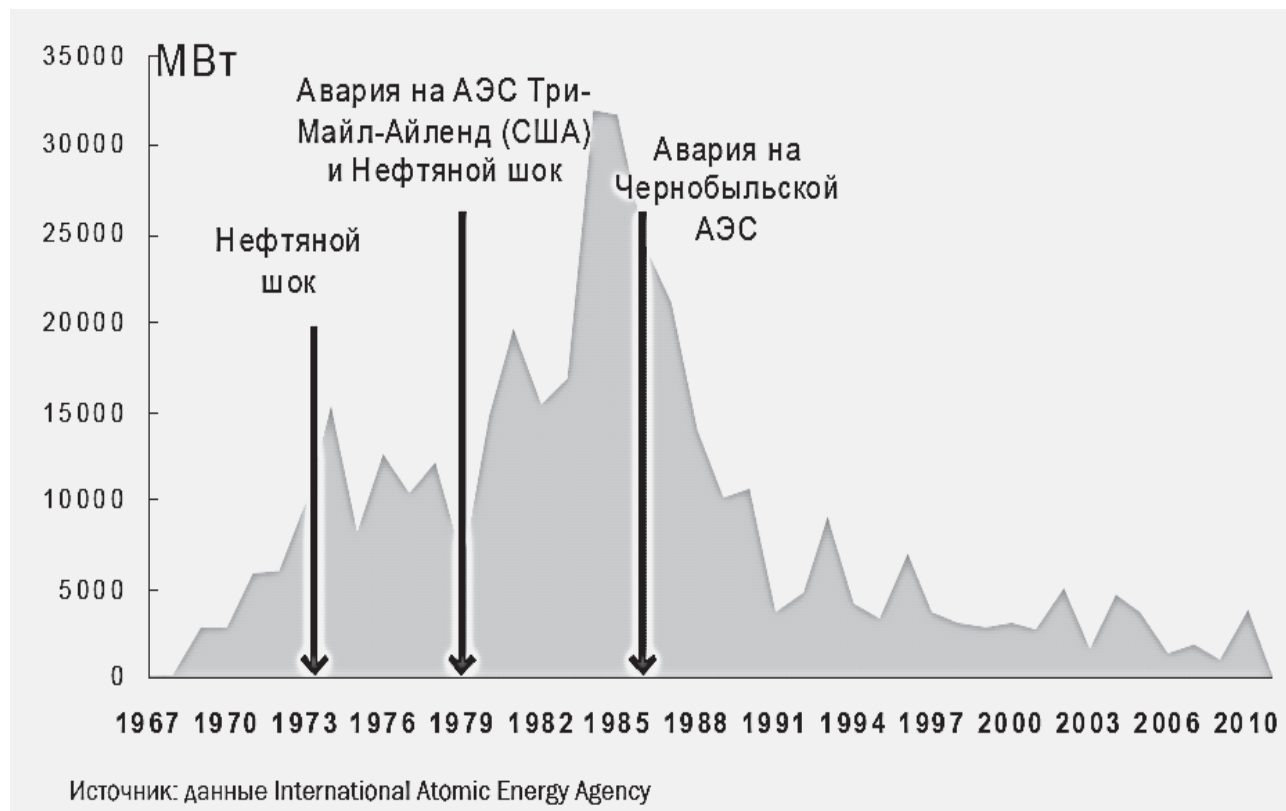


Рис. 3. Динамика ввода мощностей атомной энергетики в мире [10]

Казахстан, Украина, азиатских стран (Бангладеш, Вьетнам, Индонезия, Индия, Иран, Китай, Ю. Корея, Тайвань, Турция) подтвердили свои планы развития атомной энергетики, хотя и с условием ужесточения параметров обеспечения безопасной работы. Во многих из перечисленных стран АЭС строятся, расширяются или будут построены АЭПК России на основании российских атомно-энергетических технологий.

В 2010 году мировое потребление энергии выросло на 5,6% по сравнению с 2009 г., и это максимальные ежегодные темпы роста с 1973 г. (табл. 2). Такие высокие темпы напрямую связаны с ростом мировой экономики (4,9%

в 2010 г.), постепенно выходящей из глобального финансово-экономического кризиса.

При этом в 2010 г. продолжился определенный рост возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Однако пока эти источники занимают очень скромное место в суммарном энергобалансе: 1,3% от общего энергобаланса, или 158,6 млн т нефтяного эквивалента.

В то же время доля АЭС в мировой энергетике в 2010 г. составляла 5,2% от общего энергобаланса. Сегодня атомные электростанции позволяют экономить сжигание 626,2 млн. т нефтяного эквивалента в год (рис. 4). Это превосходит объемы добычи газа в США (556,8 млн т н. э.) или в России (530,1 млн т н. э.)

Табл. 2. Прирост энергопотребления в мировой экономике в 2010 г., %

Страны	Нефть	Газ	Уголь	АЭС	ГЭС	ВИЭ	Всего
Всего в мире	3,1	7,4	7,6	2,0	5,3	15,5	5,6
Китай	10,4	21,8	10,1	5,3	17,1	74,5	11,2
США	2,0	5,6	5,7	1,0	-6,0	16,3	3,7
ЕС	-1,1	7,4	3,8	2,5	12,1	12,7	3,2
Бывший СССР	4,6	6,8	5,0	0,8	-0,5	13,3	5,3
Россия	9,2	6,3	2,1	4,1	-4,4	0,1	5,5
Индия	2,9	21,5	10,8	37,3	4,9	9,2	9,2
Япония	1,5	8,1	13,7	1,7	17,0	-4,5	5,9
Германия	1,1	4,2	6,7	4,2	2,8	10,0	3,9
Канада	5,4	-0,6	0,4	0,3	-0,8	0,7	1,3
Южная Корея	2,5	26,5	10,8	0,0	32,9	13,6	7,7
Бразилия	9,3	33,8	6,0	12,0	1,3	26,6	8,5

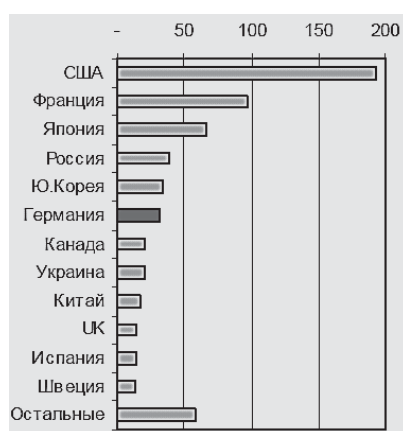


Рис. 4. Экономия сжигания энергоносителей по странам мира за счет использования АЭС, млн. т. н.э. [11]

и примерно равно полученному в 2010 г. рекордному годовому приросту использования энергоресурсов в мире.

Отказ от использования или снижение доли АЭС обойдется решившимся на это странам в круглую сумму, так как выбытие энергогенерирующих мощностей АЭС требует как серьезного переустройства всей национальной энергетической инфраструктуры (топливопоставка, генерация, транспортировка и распределение) и связанных с ней сегментов международно-интегрированных энергосетей и организационно-хозяйственной трансформации энергорынков, так и изменения энергоэкономической модели функционирования национальной экономики и бизнес-моделей как их национальных энергетических корпораций, так и их национальных товаропроизводителей-потребителей электроэнергии.

Такому процессу сопутствуют потребности в масштабных финансовых вливаниях из бюд-

жетов этих стран в инфраструктурные объекты, дополнительные преференции новым энергопроизводителям, увеличение тарифно-ценовой нагрузки на потребителей электроэнергии, включая население, и вытекающее отсюда соответствующее снижение конкурентоспособности национальных товаропроизводителей. Все это обостряется в условиях влияния завершающегося финансово-экономического кризиса и может быть компенсировано лишь через несколько лет, а до этого приведет к увеличению импорта энергоресурсов из-за рубежа.

Так, в Японии, согласно подсчетам министерства экономики, торговли и промышленности, полный отказ от ядерного топлива будет ежегодно вымывать из бюджета не менее 40 млрд долл. Они пойдут на закупки газа и нефтепродуктов для ТЭС. Это только непосредственный ущерб без учета фактора мультипликации инфраструктурных затрат и снижения деловой активности экспортных производителей и по-

купательной способности населения.

Вывод из эксплуатации АЭС Германии потребует сжигания дополнительных 32 млн т н. э., или 35,2 млрд м³ природного газа, что с учетом четко выраженного тренда на возрастание мировых цен на нефть и газ и расходов на их транспортировку усугубляет трудности стоящие как перед самой Германией, так и перед всей экономикой ЕС, которая во многом опирается на германские возможности поддерживать сползающие к экономическому коллапсу экономики целого ряда менее успешных европейских стран.

Кроме того, изменение энергобаланса и структуры энерго мощностей приведет к существенному увеличению экологического ущерба. Так, на газовых теплоэлектростанциях (ТЭС) суммарные годовые выбросы вредных веществ, в которые входят сернистый газ, окислы азота, окислы углерода, углеводороды, альдегиды и золовая пыль, на 1 ГВт установленной мощности составляют около 13 тыс. т в год. На угольных ТЭС показатель и во-все предельный – 165 тыс. т. Выбросы на исправной АЭС полностью отсутствуют.

Угольная электростанция дает больший удельный выброс радиоактивных веществ, чем АЭС. Дело в том, что в угле всегда содержатся природные радиоактивные вещества, которые при сжигании практически полностью попадают во внешнюю среду. Из-за этого радиоактивные выбросы ТЭС в 5–10 раз больше, чем АЭС. Так, угольная ТЭС мощностью 2,5 ГВт, работающая на угле, ежегодно выбрасывает до 0,1 Ки (кюри – единица измерения активности радионуклида) долгоживущих радиоактивных продуктов в виде аэрозольных частиц урана и газообразных продуктов распада радона [3].

Стоит также отметить, что природное ископаемое топливо (уголь, газ, нефть), используемое для производства электроэнергии, содержит от 1,5 до 4,5 % серы. При сгорании топлива образуются оксиды серы, которые в атмосфере вступают в контакт с атмосферной влагой. Итог – самая настоящая серная кислота и кислотные же дожди. Только одна ТЭС мощностью 1 ГВт на угле с содержанием серы 3,5 % выбрасывает в атмосферу 140 тыс. т сернистого ангидрида в год. Из него затем образуется около 280 тыс. т серной кислоты. Ядерная энергетика для производства энергии не использует органическое топливо и не принимает участия в образовании кислотных дождей [3].

Несмотря на инновационную упаковку попыток постиндустриальных преобразований

экономик развитых и новых индустриальных стран, стоимость энергоресурсов и эффективность их использования по-прежнему прямо или косвенно определяет реальную конкурентоспособность большинства их национальных производителей и благополучие жизнедеятельности населения в энергоформате функционирования коммунальных сервисов. Многочисленные рассуждения зарубежных политиков и экспертов по поводу доминантного тренда НБИК¹-технологий не изменили и в ближайшие как минимум 15–20 лет не изменят характера энергозависимости стран с крупными инфраструктурными комплексами, может быть, только немного изменив составляющие баланса топливно-энергетических ресурсов в пользу искусственного увеличения доли возобновляемой и альтернативной энергетики за счет бюджетной поддержки, латентного роста налоговой и прямого роста тарифно-ценовой нагрузки на энергопотребителей.

Переход от традиционных энергоносителей к альтернативным на самом деле не снижает их стоимость (часто удорожает), а переносит центры прибыли от одних корпораций к другим. При этом декларируемая экологическая чистота и снижение выбросов углекислого газа, как правило, также просто переносится от одной продукции к другой. Правда, с учетом целенаправленно осуществляемого в последние 20 лет перемещения индустриальных производств из США и Европы в страны ЮВА и Латинской Америки экологический ущерб также переносится в страны-производители промышленной продукции. При этом американский или европейский потребитель выигрывает в экологии своей местности, сбрасывая экологические проблемы вместе с индустриально-ориентированными инвестициями в страны третьего мира.

В данном случае реализуется следующий цикл макроэкономических манипуляций: «Перенос индустрии из развитых стран → Рост потребности принимающей страны в энергоресурсах → Увеличение выбросов углекислого газа и других вредных веществ → Ухудшение экологии → Удорожание пресной воды → Снижение продуктивности сельского хозяйства → Удорожание продовольствия → Увеличение потребности в удобрениях → Увеличение транспортных расходов → Общее снижение конкурентоспособности принимающей страны» [1].

При этом, согласно данным Международ-

¹ НБИК – конвергенция Н-нано, Б-био, И-инфо, К-когнитивных технологий

ного энергетического агентства, в 2009 г. правительственная поддержка производителей биотоплива во всем мире составила около 20 млрд долларов, основная часть которой пришлась на США и страны ЕС. И в дальнейшем МЭА прогнозирует увеличение объема субсидий до 45 млрд долл. в год в 2010–2020 гг. и 65 млрд долл. в год в 2021–2035 гг. [12]. Рост спроса на биоэнергетику также требует повышенного расхода пресной воды, которой и так не хватает, а также использования сельскохоззяйственной продукции, что усиливает тенденции ее дефицита и роста цен. Кроме того, при производстве агротоплива должны быть обработаны огромные площади дополнительной пахотной земли [4].

Острой головной болью европейских электросетевых компаний стали ветростанции. Для того чтобы обеспечить постоянный уровень напряжения в таких энергосетях, приходится использовать различные буферные и аккумуляционные установки, что значительно снижает коэффициент полезного действия ветроэлектростанций, увеличивает затратность и рискованность их использования. Как следствие, на сегодняшний день у ЕС два варианта развития: остановить строительство новых станций, экономика которых без правительственной поддержки весьма сомнительна, или вложить около 100 млрд евро в ближайшие 10 лет в развитие интеллектуальных сетей (smart grid). Сумма в 100 млрд евро относится только к наземным станциям. Цена вопроса передачи электроэнергии кратно возрастает, когда речь идет о морских ветропарках. Вопрос развития интеллектуальных электросетей настолько актуален, что он отодвигает на второй план другой не менее важный вопрос хранения электроэнергии. Излишки энергии в ЕС сегодня просто теряются. Это можно проследить на примере Германии. В стране на середину 2010 г. было установлено 26 ГВт ветряков. Наиболее характерное значение суммарной генерации – 5 ГВт. Однако, когда благодаря ветреной погоде был зафиксирован рекорд генерации – 20 ГВт, энергетические компании были вынуждены закрыть передачу электроэнергии за пределы страны, поскольку электросети соседних стран не могли бы справиться с такой мощностью [6].

АЭС России не только избавлены от таких проблем, но и позволяют управлять динамично изменяющимися режимами энергопотребления в течение суток. Устойчивость работы единой национальной энергетической системы

(ЕНЭС) России, преимущества которой признаны во всем мире и пока не достижимы для США и ЕС, во многом опирается на стабилизирующую роль именно АЭС. Вместе с ростом доли альтернативной и малой энергетики прогнозируется также все увеличивающийся дефицит так называемых «технологичных» металлов (родий, молибден, платина, литий, редкоземельные металлы и т. п.), в отличие от урана – основного сырья АЭС. Так, например, теллур, индий, галлий, селен незаменимы для солнечной энергетики. Для большинства секторов возобновляемой, альтернативной и малой энергетики имеется целый список критически важных металлов, которые невозможно полноценно заменить каким-либо другим без серьезных ухудшений конечного продукта (оборудования). Это уже привело по ряду позиций к росту цен в геометрической прогрессии. Так, например, после того, как примерно год назад Китай ввел ограничения на экспорт редкоземельных и редких металлов, цены на них выросли в пять раз. Лидером роста стал европий, который, кстати, крайне нужен, например, для ветряных турбин.

Высокая затратность, низкая эффективность, сложная прогнозируемость и управляемость процессами потребления альтернативных источников энергии вынуждает компании и государства продолжать делать основную ставку на традиционные энергоносители. В этих условиях именно атомная энергетика является своего рода «палочкой-выручалочкой», решая энергетические и экологические проблемы новых индустриальных стран, куда были перенесены наиболее энергозатратные и экологически вредные производства из развитых стран.

Идущие в Западной Европе климатические изменения, несмотря на общепризнанный (хотя и не бесспорный) тренд глобального потепления, в перспективе связаны с увеличением абсолютного энергопотребления даже при снижении относительного энергопотребления вследствие мер повышения энергоэффективности и энергосбережения. Причиной является целый ряд факторов, таких как похолодание Гольфстрима, крайняя неравномерность погодных условий, нарастание природных катастроф, нехватка пресной воды, удорожание сельскохозяйственного производства и т. п.

Отказ от атомной энергетики не только формирует нехватку электроэнергии, но и значительно удорожает ее за счет получения элект-

роэнергии из традиционных (газ, уголь, нефть и т. п.) и альтернативных (биотопливо, ветропарки, солнечная энергия и т.п.) источников, которые генерируют более дорогие энергоресурсы чем АЭС. В результате странам Европы необходимо крайне серьезным образом перестраивать энергетическую и коммунальную инфраструктуру. Одновременно усиливается зависимость от российской нефти и газа, чего они так упорно хотят избежать.

При этом мировая экономика демонстрирует устойчивый макроэкономический тренд роста цен на нефть и газ (рис. 5).

Международное энергетическое агентство (МЭА) в свою очередь повысило прогноз спроса на природный газ к 2025 году: вырастет на 1,8 трлн м³ – до 5,1 трлн м³, а доля газа

в глобальном потреблении энергоносителей увеличится с 21 до 25 %.

Согласно МЭА, спрос на природный (сжиженный и т. п.) газ будет расти по мере увеличения производства электроэнергии: за счет уменьшения использования угля и в меньшей степени снижения доли атомной энергетики (последнее – спорно). 30% роста спроса на газ обеспечит Китай. Сегодня потребление в стране сопоставимо с показателями Германии, а к 2035 г. сравняется со спросом 27 стран Евросоюза. В Индии спрос за 25 лет увеличится в четыре раза, на Ближнем Востоке – в два (рис. 6).

Сланцевый газ не решает проблему, так как является своего рода «миной замедленного действия» вследствие катастрофического

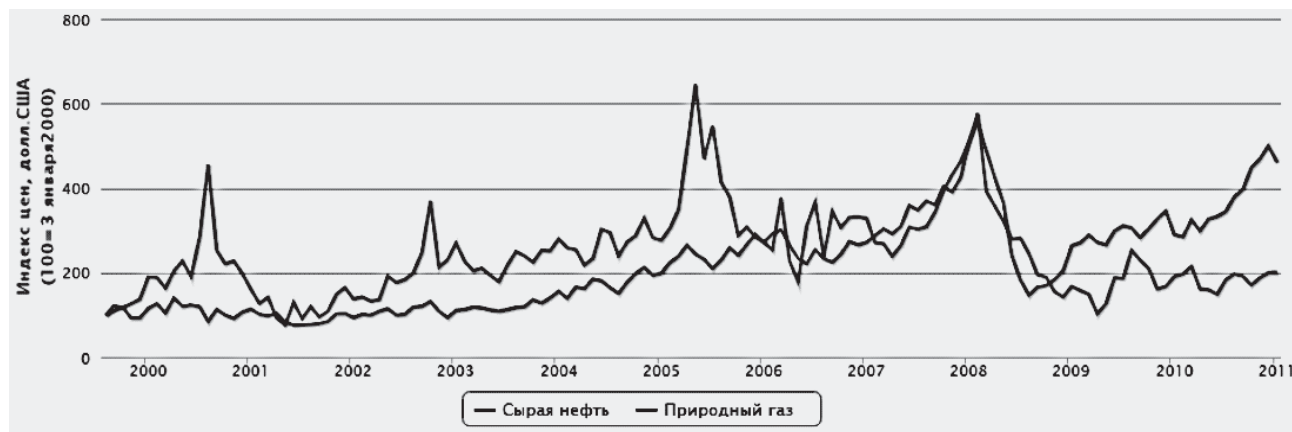


Рис. 5. Динамика цен на нефть и газ [8]

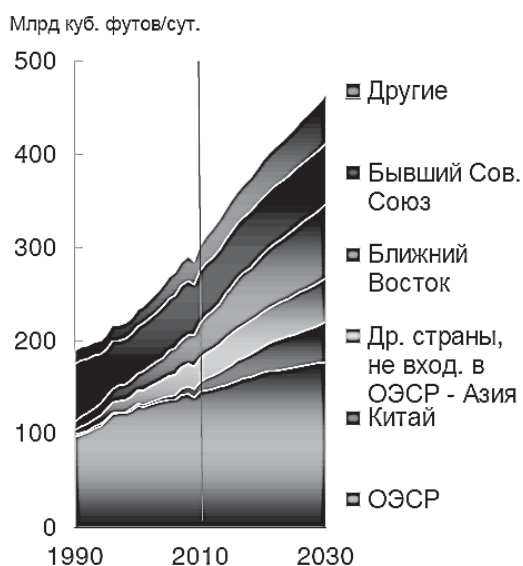


Рис. 6. Спрос на природный газ по регионам мира [2]

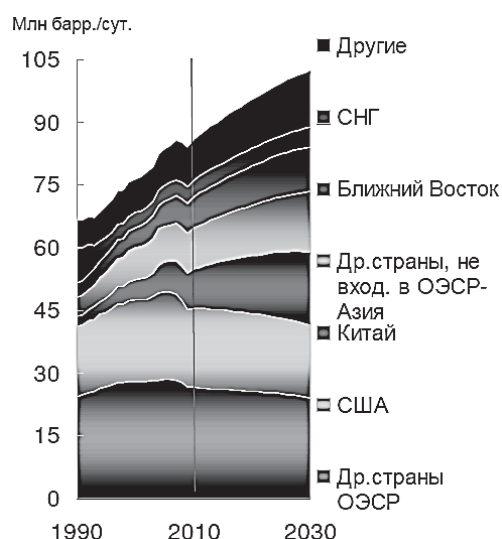


Рис. 7. Спрос на жидкое топливо (нефть и нефтепродукты) по регионам мира [2]

воздействия на экологию, что как-то замалчивается апологетами «сланцевого» решения проблемы газовой зависимости европейских стран от России. При этом, например, Франция с 1 июля 2011 г. запретила на своей территории метод «гидроразрыва пласта», что фактически является запретом на добычу сланцевого газа.

Аналогичная природному газу прогнозируется ситуация со спросом на нефть (рис. 7). Дефицит газа и нефти требует огромных инвестиций в освоение новых месторождений и транспортную инфраструктуру, что выразится в росте ценовой нагрузки на потребителей, в том числе в стоимости газовой и дизельной генерации электроэнергии. Во многом похожие ценовые и экологические проблемы уже привели к курсу на снижение доли угольной генерации электроэнергии в энергобалансе большинства стран мира.

Таким образом, тщательно камуфлируемая (странами, заинтересованными в преуменьшении значения энергетического импорта) доминанта энергетических факторов определила атомный ренессанс, наблюдавшийся в последние годы по всему миру, и в первую очередь масштабные атомные программы стран Азии и Востока [7]. В этих условиях антиатомный тренд энергетического развития ряда европейских стран неминуемо влечет снижение конкурентоспособности их производителей.

Накопленный в советский и постсоветский период потенциал АЭПК России – даже в условиях имевшей место некоторой степени ситуационной неопределенности в период нарастания катастрофичности ситуации на Фукусиме вследствие неоднозначной информации от японской стороны – позволил не только избежать сомнений российского руководства в его надежности и атомно-аварийной истерии у определенных групп населения нашей страны, но и подтвердил правильность вектора российской стратегии в новом тысячелетии на развитие атомной энергетики в России, а также экспорта российских атомных технологий (АЭС) в страны СНГ, Восточной Европы, Азии, Африки и т. п.

При этом фактически почти любой масштабный экспорт из России сырья, энергоносителей или энергоемкой продукции является в реальности замаскированным экспортом электроэнергии, но с перераспределением (изъятием) в рамках существующих тарифно-ценовых, транспортных и налогово-таможенных механизмов получаемой прибыли от энер-

гетических компаний (в т. ч. от АЭПК России) в пользу искусственно выделенных сверхприбыльных отраслевых групп производственных потребителей электроэнергии.

Кроме того, то, что ГК «Росатом» объединяет весь атомно-энергетический цикл (от добычи урана до энергогенерации и атомного машиностроения), позволило во все сложные годы интеграции России в мировую экономику обеспечить стабильность энергоснабжения российских потребителей несмотря на любые зарубежные макроманипуляции (ценами на энергоносители, энергетическими фьючерсами, деривативами на энергетические задолженности, будущие доходы и инвестпрограммы), снизить разрушительное влияние на энергопотребителей нашей страны глобальных финансово-экономических кризисов с наблюдающимся в мировой энергетике обрушением как виртуальных финансово-энергетических пирамид, так и реальных энергетических или энергосвязанных производств.

Контроль со стороны государства и эффективное государственно-отраслевое, а затем государственно-корпоративное управление позволили избежать общероссийских и локальных коллапсов типа Калифорнийского кризиса национальных энергетических рынков России. Накопленный атомно-энергетический базис позволяет при условии соответствующей государственной политической и экономической поддержки перейти к новому этапу закрепления АЭПК России в структуре глобальных энергетических бизнесов с целью формирования атомно-энергетического «локомотива» модернизационных преобразований российской энергетики на инновационной основе [5].

Таким образом, сложившаяся в мировой энергетике ситуация сейчас и в особенности в перспективе определяет необходимость продолжения реализуемого в последние годы взаимосвязанного комплекса организационных, технологических, экономических и т. п. трансформаций в АЭПК России. Требуется формирование соответствующих моделей управления (в гражданской и специальной сферах) и бизнес-моделей, обладающих коренным отличием – возможностью выхода на лидирующие позиции в мире с нацеленностью на реализацию имеющихся у России реальных и потенциальных преимуществ национального АЭПК, а также механизмов государственного и корпоративного управления в этой сфере.

Список литературы

1. *Агеев А., Логинов Е.* «Новая партия на великой шахматной доске: белые начинают и выигрывают» // Экономические стратегии, 2010, № 1-2. С. 34–35.
2. ВР-прогноз развития мировой энергетики до 2030 года / ВР-2011 URL: <http://www.imemo.ru>.
3. *Бойков А.* Атом милосердия: Отказ четырех стран от ядерной энергетики нанесет больший урон, чем Чернобыль // Версия, 27 июня 2011. С. 17.
4. *Бондарь В., Кобяков А.* Традиции или альтернативы? // Однако, 2010, № 43. С. 10–12.
5. Выступление генерального директора ГК «Росатом» С.В. Кириенко на «АТОМЭКС-ПО-2010» URL: <http://www.energyfuture.ru>.
6. *Желтова В.* Правовая и регуляторная основа трансформации энергетической системы ЕС / ЦСР «Северо-Запад» URL: <http://www.csr-nw.ru>.
7. *Логинов Е. Л.* Энергостратегическая парадигма: Стратегия энергетической сверхдержавы как парадигма выживания России в условиях нестационарного мира // Системные проблемы экономической безопасности. Собр. соч. в 20 т. – М.: Научтехлитиздат, 2007. Т. 13. – 266 с.
8. Материалы Петербургского международного экономического форума – 2011 URL: <http://fastfacts.forumspb.com>.
9. Материалы к выступлению заместителя Председателя Правительства Российской Федерации И.И. Сечина на сессии «Новые пути обеспечения энергетической безопасности» Петербургского международного экономического форума – 2011 URL: <http://www.forumspb.com>.
10. Перспективы развития атомной энергетики / Институт комплексных стратегических исследований, 2011 URL: <http://www.icss.ac.ru>.
11. Тенденции энергетики / ИК «ЦЕРИХ Кэпитал Менеджмент» URL: <http://www.finam.ru>.
12. World Energy Outlook // OECD/IEA, 2010. 22 p.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

И. В. ШЕВЧЕНКО,

*доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой мировой
экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: decan@econkubsu.ru*

Е.А. ПОПОВА,

*аспирант кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: investevgeniya@mail.ru*

Аннотация

Статья посвящена исследованию особенностей инвестиционной политики как инструмента развития российской электроэнергетики. Приведено авторское определение содержания и основных направлений отраслевой инвестиционной политики, основанное на перспективном видении структуры отрасли с выделением и обоснованием необходимости создания новых структурных элементов – региональных энергетических комплексов. Дана характеристика основных источников инвестиционных ресурсов в электроэнергетике

Ключевые слова: электроэнергетика, инвестиционная политика, региональный энергетический комплекс, инвестиционные ресурсы.

Сегодня в российской электроэнергетике существует весьма разрозненный набор целей стратегического развития отрасли и инструментов их достижения, применение каждого из которых, в свою очередь, не увязано с источником соответствующего финансирования. Несмотря на имеющее место процессы изменения отраслевой архитектуры отрасль продолжает развиваться по инерционному сценарию, предпочитая покрывать свои инвестиционные потребности за счет государственных источников, характеризующихся, во-первых, достаточностью, а во-вторых, недостаточным уровнем контроля за эффективностью их использования.

При этом государственных источников инвестиционных ресурсов недостаточно для полного решения инвестиционных проблем отраслевого характера, а основными препятствиями для формирования собственных инвестиционных ресурсов и привлечения институциональных инвесторов являются отсутствие самой постановки подобной проблемы, недостаток научного обеспечения отраслевой инвестиционной деятельности, раздробленность функций государственного отраслевого управления предприятиями

электроэнергетики и, как следствие, отраслевой изоляционизм и отсутствие восприимчивости к изменениям внешней среды, желание стабильности, а точнее консервативности хозяйственной деятельности, которое характерно как для самих предприятий, так и для представителей структур государственного управления.

В таких условиях инвестиционная привлекательность предприятий отрасли достаточно низкая, а инвестиции в предприятия отрасли носят либо показной характер, необходимый для имитации инвестиционной активности, либо связаны с прямой вертикальной интеграцией предприятий электроэнергетики в собственные технологические цепочки других производственных комплексов, что по сути, означает полный или частичный вывод их из Единой энергетической системы страны, а точнее – признание неэффективности ее функционирования, в том числе и в инвестиционном аспекте.

В российской энергетике преобладают настроения и управленческие подходы 50–70-летней давности, ориентированные на приоритет государственной поддержки во всех сложных управленческих ситуациях. В результате в отрасли создан инвестиционный микроклимат, характеризующийся отсутствием транспарентности, несоответствием декларируемых и реальных целей отраслевого развития вообще и воспроизводственного процесса в частности, перманентной надеждой на неограниченное финансирование и диктат своих инвестиционных потребностей государству и потребителям.

Масштаб принимаемых инвестиционных стратегических решений в отрасли весьма значителен (в части так называемой «большой» энергетики), что требует обязательной взаимосвязки принимаемых инвестиционных решений с остальными участниками рынка, что в условиях индикативного управления не всегда возможно.

Сложившиеся обычаи делового оборота способствуют усилению потребности в дотациях предприятий отрасли и формированию образа электроэнергетики как беспомощной и полностью зависимой от государства отрасли промышленности, что, несомненно, облегчает принятие инвестиционных решений руководителями предприятий, сводящееся к непрерывному поиску методов и инструментов привлечения и освоения бюджетных средств.

Фактически отрасль электроэнергетики в России традиционно создавалась с привлече-

нием государственных инвестиций, единственно возможных к осуществлению в условиях плановой социалистической экономики. Для отрасли электроэнергетики такой подход обеспечивал необходимый приток инвестиционных ресурсов в необходимых масштабах, достаточное финансирование воспроизводственных, в том числе инновационных процессов, устойчивость отраслевого развития.

Реструктуризация отрасли, имевшая место в 2008 г. и состоявшая в ее дроблении, скорее отрицательно повлияла на отраслевой инвестиционный климат, действующие псевдорыночные инструменты рыночного формирования цены на электроэнергию также не способствуют росту ее инвестиционной привлекательности.

В настоящее время отраслевые и корпоративные инвестиционные проблемы отрасли электроэнергетики в целом и ее отдельных предприятий требуют нового системного понимания роли, значения и содержания инвестиционной политики в отрасли на основе современных теоретических подходов к организации инвестиционного процесса с обязательным учетом отраслевой специфики и соблюдением требования энергобезопасности российской экономики.

Для того чтобы охарактеризовать авторский подход к реализации задачи повышения эффективности использования инвестиционной политики как инструмента стратегического развития российской электроэнергетики, воспользуемся следующей логической последовательностью:

- цели инвестиционной политики на современном этапе развития отрасли;
- характеристика функциональных направлений инвестиционной политики в отрасли;
- содержание интегрированной системы отраслевой инвестиционной политики, предусматривающей единый взаимоувязанный подход к выработке и реализации инвестиционных решений в электроэнергетике;
- характеристика основных источников инвестиционных ресурсов, могущих быть мобилизованными для использования в деятельности предприятий электроэнергетики;
- характеристика инвестиционной привлекательности предприятий электроэнергетики в действующем и перспективном форматах;
- система факторов, определяющих инвестиционную привлекательность предприятия электроэнергетики.

Цели и задачи инвестиционной политики на современном этапе развития отрасли

сбытовая деятельность предприятий отрасли может обеспечить решение народно-хозяйственной задачи снабжения электроэнергией внутренних потребителей и ее экспорта при обеспечении экономической эффективности этого вида деятельности. Экономическая эффективность производства электроэнергии является объективной основой для нормализации хода воспроизводственного процесса в отрасли. При этом необходимо учитывать географическую дифференциацию производителей и потребителей электроэнергии, возможность комплексного решения проблемы обеспечения электроэнергией, теплом и горячим водоснабжением путем комбинирования производства,



а также возможность экспорта электроэнергии в другие страны.

Перспективное видение структуры российской электроэнергетики приведено на рис. 1. Из приведенного рисунка видно, что мы предлагаем восстановить в качестве самостоятельных интегрированных структурных единиц, функционирующих в отрасли региональные энергетические комплексы, объединяющие в одной организационной структуре локализованные предприятия малой и альтернативной электроэнергетики, локальные сети, энергосбытовые компании. Такая вертикально интегрированная производственная структура охватывает весь процесс производства, транспорта, распределения и сбыта электроэнергии в региональном масштабе и позволяет организовать бесперебойное снабжение электроэнергией средних, малых потребителей и население.

При наличии дефицита генерации электроэнергии собственного производства региональный энергетический комплекс выходит на действующий оптовый рынок электроэнергии и осуществляет закупку необходимого количества энергии по свободным ценам. С точки зрения инвестиционной привлекательности региональный энергетический комплекс более привлекателен в сравнении с аналогичными, но независимыми структурами по следующим причинам:

- с высокой долей определенности можно прогнозировать финансовые потоки, сопровождающие сбыт электроэнергии;

- вертикальная интеграция подразумевает единое управление всей цепочкой ценности, возможность маневра инвестиционными ресурсами и их применения в «точках роста»;

- единая интегрированная структура позволяет повысить прозрачность ценообразования на электроэнергию, выделить основные факторы, определяющие цену энергии в конкретном регионе, и организовать управленческое воздействие на них с целью снижения;

- в предлагаемой структуре нивелируется дисбаланс между местом в финансовом потоке от потребителей и значимостью в процессе производства и реализации электроэнергии

- региональные энергетические комплексы с профицитом генерации электроэнергии могут реализовывать ее на оптовом рынке, получая дополнительные финансовые потоки (дополнительные источники инвестиционных ресурсов).

Логическим итогом создания региональных энергетических комплексов должен стать системный рост инвестиционной привлека-

тельности отрасли электроэнергетики за счет снижения транзакционных издержек внутри «цепочки ценности» регионального масштаба, повышения прозрачности ценообразования на продукцию отрасли при одновременном снижении тарифов на электроэнергию для конечных потребителей.

Предприятия энергоремонта и инженеринговые компании могут взаимодействовать со структурами региональных энергетических комплексов на коммерческих началах, что также повышает инвестиционную привлекательность этих субъектов региональных энергетических систем. В нынешнем виде эти компании получают остаточное инвестиционное финансирование, совершенно не соответствующее их роли и вкладу в общие итоги функционирования отрасли в целом.

Региональный энергетический комплекс как структурная единица национальной энергетической системы может и должен активно взаимодействовать с другими ее субъектами, как то крупные потребители электроэнергии, предприятия магистральных сетей, предприятия системных услуг, крупные производители электроэнергии, предприятия по внешней торговле электроэнергией. Сутью такого взаимодействия является минимизация стоимости электроэнергии при одновременном обеспечении целевого уровня доходности инвестиций, что в конечном счете обеспечит снижение тарифов на электроэнергию для конечных потребителей.

Для решения масштабных отраслевых задач развития необходимо также создание в структуре отрасли инвестиционной подсистемы, предприятия которой по сути являются специализированными отраслевыми инвестиционными посредниками, владеющими спецификой организации отраслевых бизнес-процессов и могущи реализовать разработку и реализацию инвестиционного проекта полного цикла: от разработки технического задания до введения в эксплуатацию.

Цели инвестиционной политики при реализации предлагаемого сценария развития отрасли выглядят следующим образом:

- в отношении региональных энергетических комплексов:

- 1) формирование региональных энергетических комплексов как прозрачных и привлекательных в инвестиционном плане специализированных промышленных предприятий полного цикла;

- 2) обеспечение регионального инвестицион-

ного климата в отрасли, достаточного для решения воспроизводственных задач регионального масштаба;

3) создание поля инвестиционных стратегий, обеспечивающего единые правила формирования и использования инвестиционных ресурсов предприятиями электроэнергетики в составе РЭК;

– в отношении субъектов национальной

энергетической системы:

1) ревизия действующего механизма ценообразования на оптовом рынке, изменение алгоритма установления рыночной цены на электроэнергию;

2) обеспечение общенационального отраслевого инвестиционного климата, достаточного для решения воспроизводственных задач национального масштаба;

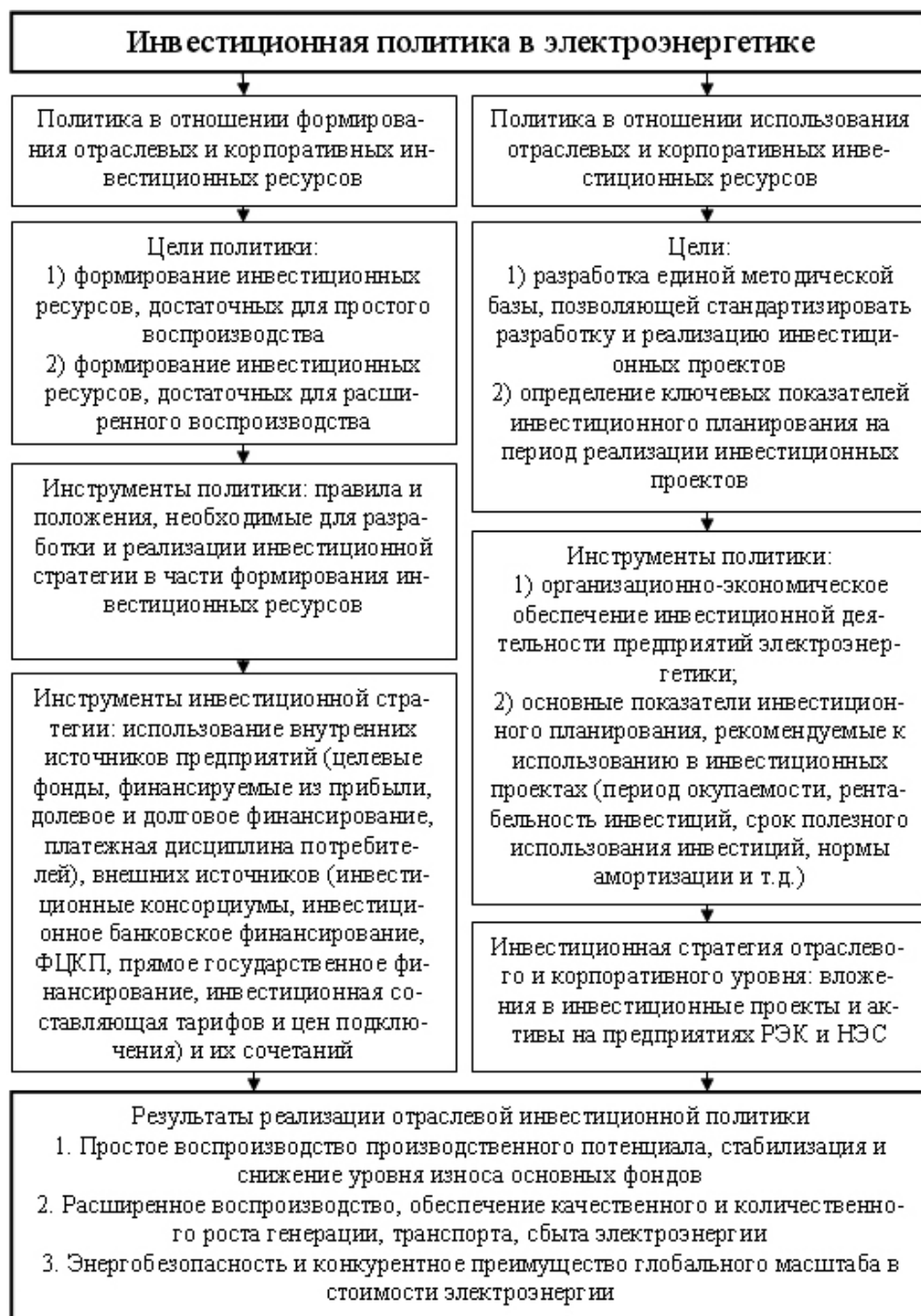


Рис. 2. Содержание отраслевой инвестиционной политики в электроэнергетике (разработано авторами)

3) ревизия действующих и внедрение новых механизмов поддержки прямых инвестиций в предприятия – субъекты национальной энергетической системы России;

– в отношении субъектов отраслевой инвестиционной подсистемы:

1) создание и постоянная актуализация нормативно-правовой базы деятельности отраслевых инвестиционных институтов;

2) внедрение корпоративных и отраслевых механизмов формирования инвестиционных ресурсов;

3) определение порядка функционирования саморегулирующих организаций, обеспечивающих соблюдение обычаев делового оборота и стандартизацию методических подходов в инвестиционной деятельности предприятий электроэнергетики.

Указанные цели позволяют уточнить содержание отраслевой инвестиционной политики, авторское видение которой приведено на рис. 2. Под инвестиционной политикой в электроэнергетике мы предлагаем понимать совокупность мер и инструментов, обеспечивающих формирование инвестиционных ресурсов отраслевого и корпоративного уровня и экономически эффективное их использование в ходе реализации инвестиционных стратегий и программ. Инвестиционная политика по сути должна определять правила организации инвестиционной деятельности в отрасли по двум ключевым направлениям:

- формирование инвестиционных ресурсов;
- использование инвестиционных ресурсов.

В действующей формулировке «основой инвестиционной политики Минэнерго России является содействие привлечению в электроэнергетику инвестиций посредством формирования благоприятного инвестиционного климата, создания стабильных условий для осуществления предпринимательской деятельности, обеспечения экономически обоснованного уровня доходности инвестированного капитала, используемого в сферах деятельности субъектов электроэнергетики, в которых применяется государственное регулирование цен (тарифов). Кроме того, Минэнерго России поддерживает и будет способствовать использованию инновационных инструментов привлечения инвестиций, обеспечения экономического стимулирования внедрения новых высокоэффективных технологий в электроэнергетике, в том числе в целях развития малой и нетрадиционной энергетики» [2].

Предлагаемое нами определение отрасле-

вой инвестиционной политики более точно описывает ее содержание в сравнении с действующим определением. По нашему мнению, миссией отраслевой инвестиционной политики должно быть не туманное «содействие», а формирование конкретных инвестиционных ресурсов определенного размера и экономически эффективное, транспарентное и обоснованное их использование. В этом случае потенциальные инвесторы получают четкое представление о системе инвестиционных принципов и правил с учетом отраслевой специфики и базу для разработки и реализации собственных инвестиционных стратегий. Мы полагаем, что инвестиционная политика в электроэнергетике должна уйти от существующего нынче постулата о государственной поддержке как единственном источнике инвестиционных ресурсов в отрасли. Для этого и необходима последовательная разработка и реализация отраслевой инвестиционной политики в отношении формирования и использования инвестиционных ресурсов из внутренних и внешних источников для предприятий электроэнергетики, направленная на нормализацию воспроизводственного процесса и вывод их из сложившейся ситуации, в которой накопление инвестиционных ресурсов невозможно в силу целой системы сложившихся ограничений.

Политика формирования инвестиционных ресурсов должна предусматривать реализацию системы стимулирующих, ограничительных и запретительных мер и инструментов, обеспечивающих управляемое и планомерное формирование инвестиционных ресурсов корпоративного и отраслевого масштаба. Политика использования инвестиционных ресурсов, в свою очередь, должна регламентировать принципы использования инвестиционных ресурсов на предприятиях отрасли электроэнергетики, обеспечивая их целесообразность, экономическую эффективность и отсутствие злоупотреблений.

Государственная инвестиционная политика в таком рассмотрении становится эффективным информационным полем для разработки и реализации инвестиционных стратегий корпоративного, а при необходимости отраслевого уровня и федеральных целевых комплексных программ развития отрасли. Инвестиционная стратегия в этом случае представляет собой совокупность разрабатываемых и реализуемых предприятием электроэнергетики инвестиционных программ, обеспечивающих комплексное достижение целей инвестиционной

деятельности. Инвестиционная программа предприятия может рассматриваться как совокупность инвестиционных проектов и вложений в инвестиционные активы, ограничения календарным сроком реализации и размером выделенных инвестиционных ресурсов. Логика организации инвестиционной деятельности в электроэнергетике приведена на рис. 3.

На наш взгляд, одной из причин недостаточ-

ной эффективности инвестиционной деятельности в электроэнергетике является сложившееся отсутствие логических взаимосвязей между отдельными элементами отраслевого инвестиционного процесса. Получается, что декларируемые цели и задачи инвестиционной деятельности в электроэнергетике не увязаны с имеющимся организационно-экономическим обеспечением, которое на сегодняшний мо-

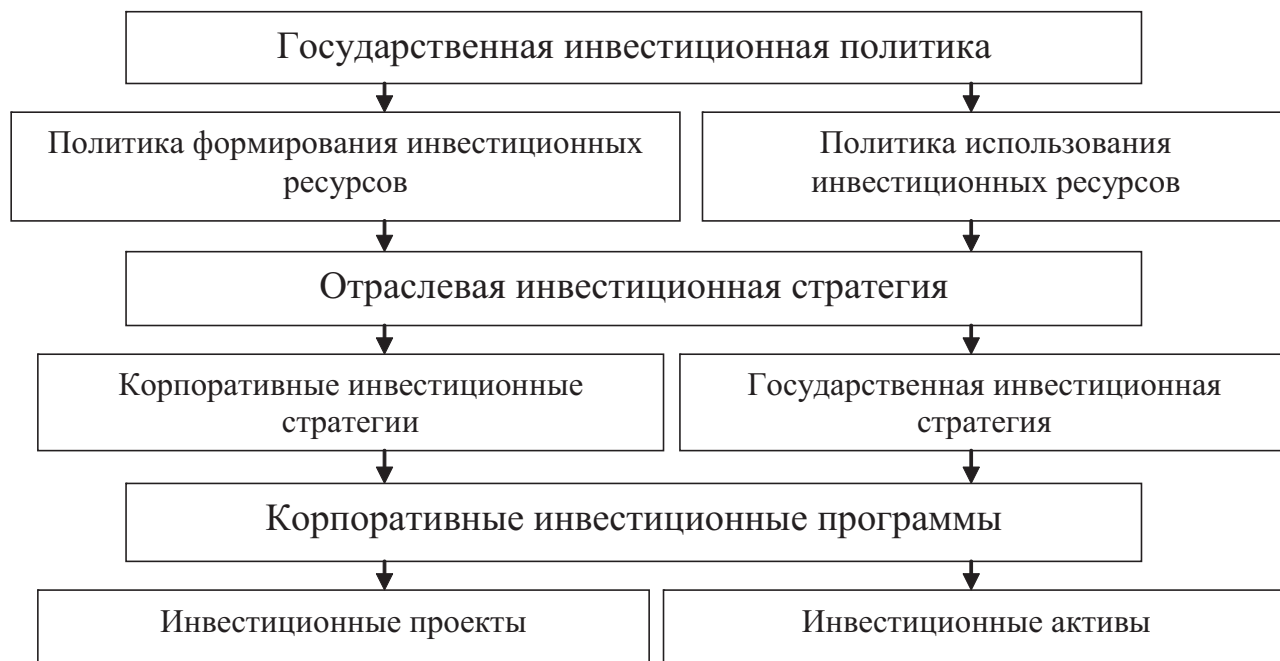


Рис. 3. Логика организации инвестиционной деятельности в электроэнергетике

мент представлено утвержденным перечнем объектов, сооружаемых по договорам предоставления мощности (распоряжение Правительства Российской Федерации от 11 августа 2010 г. 1334-р), а также в пересмотре и уточнении Генеральной схемы размещения объектов электроэнергетики до 2020 года [2].

По сути сегодня инвестиционной политики в отрасли электроэнергетики нет, а существует и реализуется инвестиционная стратегия, ориентированная на освоение бюджетных средств. Поэтому необходимо менять саму идеологию инвестиционного взаимодействия предприятий электроэнергетики и инвесторов с выделением приоритета использования собственных источников финансирования инвестиций и использования государственной поддержки лишь в случае масштабных техногенных катастроф (пример – катастрофа на Саяно-Шушенской ГЭС 17.08.2009 г.) либо при реализации инвестиционных проектов глобального

уровня (и только с использованием механизма государственно-частного партнерства и совместного финансирования инвестиционной деятельности).

Характеристика основных источников инвестиционных ресурсов, могущих быть мобилизованными для использования в деятельности предприятий электроэнергетики, приведена в табл. 1.

Из приведенной таблицы видно, что предприятия российской электроэнергетики могут и активно должны использовать в своей практической деятельности как отдельные источники инвестиционных ресурсов (аналитическая характеристика которых приведена выше), так и их сочетания, позволяющие преодолеть фактор масштаба инвестиционных проектов, который весьма существенен в электроэнергетической отрасли. Отметим также, что мы крайне негативно относимся к таким источникам инвестиционных ресурсов, как инвестиционные

Табл. 1. Характеристика основных источников инвестиционных ресурсов в электроэнергетике

Источник инвестиционных ресурсов	Описание	Достоинства	Недостатки
Внутренние источники предприятий			
Целевые фонды предприятия, формируемые из нераспределенной прибыли	Предприятие электроэнергетики может сформировать соответствующий целевой фонд либо использовать в качестве источника инвестиционных ресурсов всю нераспределенную прибыль предприятия	Предприятие может самостоятельно определять направления и целесообразность расходования инвестиционных ресурсов из этого источника, добиваясь максимального экономического эффекта от его использования	Макроэкономическая нестабильность и инфляционные ожидания отрицательно влияют на поступательное формирование инвестиционных ресурсов в этом источнике
Резерв инвестиционных ресурсов, обусловленный низкой платежной дисциплиной потребителей	Уровень неплатежей генерирующим и транспортным компаниям может достигать 60–70 %, при этом финансовые ресурсы теряются как из-за неплатежей потребителей, так и из-за низкой финансовой дисциплины сбытовых электроэнергетических компаний	Мобилизация этого внутреннего источника не влияет на уровень цен на электроэнергию	Необходимость организации непрофильной деятельности по прямому сбыту электроэнергии, значительные инвестиционные затраты на инновационные приборы контроля отпуска электроэнергии
Внешние источники			
Целевая инвестиционная составляющая (ЦИС) тарифа за электроэнергию для потребителей	Надбавка к оптовой и розничной цене электроэнергии, по сути косвенный инвестиционный налог на потребителей	Простота использования источника	Повышение оптовых и розничных цен на электроэнергию, снижение собираемости платежей
Целевая инвестиционная составляющая (ЦИС) платы за технологическое присоединение	Надбавка к себестоимости технологического подключения, по сути косвенный инвестиционный налог на потребителя	Простота использования источника	Повышение цены технологического подключения, высокие коррупционные потери
Долговое финансирование (облигационные займы)	Применение специализированных эмиссионных долговых ценных бумаг, выпуск которых направлен на привлечение конкретной суммы инвестиционных ресурсов и их целевое использование	В результате использования источника инвестиционных ресурсов обеспечивается их привлечение в необходимом объеме без перераспределения собственности предприятия, условия привлечения определяются непосредственно предприятием	Использование источника требует высокой квалификации работников финансовой службы предприятия и актуального опыта размещения облигационных займов, высокая зависимость от конъюнктуры финансового рынка, необходимость поддержания ликвидности облигаций на вторичном рынке, необходимость привлечения финансовых посредников и андеррайтеров

Продолжение табл. 1.

Источник инвестиционных ресурсов	Описание	Достоинства	Недостатки
Долевое финансирование (размещение первоначальной и дополнительных эмиссий различных видов акций)	Применение разных видов эмиссионных ценных бумаг, владелец которых получает право на участие в управлении предприятием, право на получение дивидендов и право на часть имущества предприятия в случае его ликвидации	Возможность привлечения значительных инвестиционных ресурсов, в перспективе – селекция собственников предприятий и привлечение эффективных собственников, более низкая стоимость в сравнении с остальными внешними источниками	Высокая квалификация работников финансовой службы, высокая зависимость от состояния конъюнктуры финансового рынка, наличие спекулятивной составляющей и необходимость управления ей
Ресурсы институциональных инвесторов и инвестиционных консорциумов (источник прямых инвестиций)	Источник прямых инвестиций из национальной и глобальной финансовой системы	Возможность привлечения значительных инвестиционных ресурсов на условиях, более привлекательных в сравнении с остальными внешними источниками инвестиционных ресурсов	Высокая квалификация работников финансовой службы предприятия, опыт разработки и реализации международных инвестиционных проектов, применение международного стандарта финансовой отчетности
Инвестиционное банковское финансирование, проектное финансирование	Привлечение долгосрочных банковских кредитов на реализацию конкретных инвестиционных проектов, программ проектов, приобретение инвестиционных активов	Возможность привлечения значительных инвестиционных ресурсов, приобретение положительной кредитной истории	Необходимость высокой квалификации работников финансовой службы и актуального опыта реализации инвестиционных проектов, наличие ликвидного залога, высокая финансовая дисциплина, стабильная деятельность, поступательная динамика прибыли, требования к опыту работы предприятия
Лизинг	Долгосрочная аренда имущества с правом выкупа и налоговыми преференциями	Возможность инвестирования деятельности предприятия без масштабных первоначальных вложений	Необходимость высокой квалификации работников финансовой службы и актуального опыта реализации лизинговых проектов, высокая финансовая дисциплина, стабильная деятельность, поступательная динамика прибыли, требования к опыту работы предприятия

Окончание табл. 1.

Источник инвестиционных ресурсов	Описание	Достоинства	Недостатки
Федеральные целевые программы	Комплекс мероприятий, обеспечивающих эффективное решение системных проблем в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития Российской Федерации	Возможность использования государственных средств для финансирования инвестиционной деятельности	Значительные затраты на разработку и принятие ФЦП, сложность включения в число участников ФЦП, необходимость лоббирования интересов предприятия
Прямое государственное финансирование	В качестве источника инвестиционных ресурсов используются средства бюджета развития как элемента федерального бюджета	Возможность использования государственных средств для финансирования инвестиционной деятельности	Значительные временные и финансовые затраты на привлечение государственного финансирования, неэффективный контроль за использованием государственных инвестиционных ресурсов
Смешанные источники			
Инвестиционный режим	Совокупность мер и инструментов по формированию инвестиционных ресурсов на уровне предприятия за счет временного секвестра оттока финансовых ресурсов	Перераспределение финансовых потоков предприятия с определением и целевым формированием необходимого размера инвестиционных ресурсов	Снижение суммы налоговых поступлений в консолидированный бюджет, необходимость жесткого контроля соблюдения инвестиционного режима со стороны государства

составляющие цены электроэнергии и платы за технологическое подключение, поскольку в отсутствие эффективных инвестиционных механизмов эти инструменты имеют только коррупционное значение, никак не способствуя улучшению инвестиционного климата в отрасли.

Характеристика инвестиционной привлекательности предприятий электроэнергетики в действующем и перспективном форматах приведена в табл. 2. Из приведенной таблицы видна парадоксальная ситуация с инвестиционной привлекательностью предприятий отрасли, сложившаяся в результате необоснованного их дробления: ближе всего к потребителю и соответственно к финансовому потоку стоят энергосбытовые организации, которые уже в силу этого обстоятельства обладают наибольшей инвестиционной привлекательностью с точки зрения риска в принятии инвестиционного решения.

В самом худшем положении находятся предприятия энергетического ремонта, финансирование которых осуществляется по остаточному принципу, после удовлетворения всех остальных текущих, а потом инвестиционных нужд сбытовых, транспортных и генерирующих предприятий.

Инвестиционная привлекательность предприятий генерации может быть оценена как низкая в силу волатильности входящих финансовых потоков, зависящих от конъюнктуры оптового рынка электроэнергии и типа производства электроэнергии.

Самой худшей инвестиционной привлекательностью в настоящее время, по нашему мнению, обладают инвестиционные проекты малой и альтернативной энергетики, поскольку при их разработке только стоимость реализации проекта поддается в какой-то степени прогнозированию, финансовый поток выручки остается крайне неопределенной величиной.

Табл. 2. Достоинства и недостатки инвестиционной привлекательности предприятий электроэнергетики

Тип предприятия	Инвестиционные преимущества	Инвестиционные риски	Общая оценка инвестиционной привлекательности
1	2	3	4
Генерация	<p>Механизм поддержки возврата инвестиций для вновь вводимых генерирующих мощностей.</p> <p>Отдельная централизованная инвестиционная программа для атомных электростанций</p>	<p>Диспропорции поддержки инвестиций в новые и действующие мощности.</p> <p>Волатильность результатов хозяйственной деятельности на конкурентном рынке.</p> <p>Отсутствие прямой связи между выручкой и валовой прибылью предприятий.</p> <p>Монополия на основное сырье для генерирующих предприятий (газ), полная зависимость газовых ТЭС от поставщика.</p> <p>Длительные сроки согласования и получения разрешительной документации для инвестиционных проектов при одновременном жестком контроле их исполнения по срокам со стороны Минэнерго и отсутствии единого стратегического управления при реализации проекта.</p> <p>Предприятия генерации занимают предпоследнее место в потоке получения выручки от потребителей</p>	<p>Низкая, характеризуется значительными масштабами инвестиционных вложений при отсутствии гарантий возврата средств в быстро меняющейся среде рынка</p>
Ремонт	Отсутствуют	<p>Отсутствие плана энергетического ремонта, финансирование энергетического ремонта по остаточному принципу.</p> <p>Полная зависимость от наличия инвестиционных ресурсов на предприятиях генерации.</p> <p>Отсутствие прямой связи между выручкой и валовой прибылью предприятий.</p> <p>Предприятия ремонта занимают последнее место в потоке получения выручки от потребителей</p>	Низкая, характеризуется полной зависимостью от предприятий генерации, которые также обладают низкой инвестиционной привлекательностью
Транспорт	Сохраняется монополия государства на транспортные сети и монопольный характер ценообразования	Инвестиционная активность финансируется государством с целью сохранения стратегического контроля за функционированием отрасли в целом.	Низкая

Продолжение табл. 2

1	2	3	4
Сбыт	<p>Предприятия сбыта первые в потоке выручки.</p> <p>Потребитель получает фиксированную цену, предлагаемую сбытовой компанией (повышается каждый год), а закупочная цена формируется на конкурентном рынке.</p> <p>Имеется фактическое положение естественной монополии</p>	<p>Отсутствие реальных механизмов поддержки инвестиций.</p> <p>Непрозрачная структура собственников предприятий.</p> <p>Отсутствие прямой связи между выручкой и валовой прибылью предприятий</p>	<p>Высокая в сравнении с остальными типами предприятий электроэнергетики</p>
Предприятия малой и альтернативной энергетики	<p>Прямые поставки в энергетические системы регионального и муниципального уровня вне федеральных магистральных сетей.</p> <p>Наличие значительного невосстановленного резерва ресурсов альтернативной энергетики</p>	<p>Отсутствие реальных механизмов поддержки инвестиций.</p> <p>Отсутствие прямой связи между выручкой и валовой прибылью предприятий.</p> <p>Низкая экономическая эффективность в сравнении с традиционной большой энергетикой</p>	<p>Низкая, проекты имеют статус прогнозов</p>
Региональный энергетический комплекс (РЭК)	<p>Устойчивый финансовый поток от продаж с возможностью обособованного прогноза на ближайшую и среднесрочную перспективу.</p> <p>Прозрачность ценообразования на реализуемую электроэнергию на протяжении всей цепочки создания ценности.</p> <p>Возможность инвестиционного маневра – использования инвестиционных ресурсов в «точках роста» предприятия</p>	<p>Риск растраты инвестиционных ресурсов руководством предприятия</p>	<p>Высокая в сравнении с действующими типами предприятий (кроме энергосбыта). Более низкая в сравнении только с энергосбытовыми организациями</p>

ной, что негативно влияет на прогноз прибыли от реализации инвестиционного проекта. Неслучайно на территории Краснодарского края реализация подобных инвестиционных проектов останавливается на стадии инвестиционного замысла.

В сравнении с существующей градацией типов предприятий электроэнергетики по степени инвестиционной привлекательности предлагаемый нами формат регионального энергетического комплекса занимает промежуточное место между энергосбытовыми и всеми остальными типами предприятий. Между тем, именно этот формат в наибольшей степени отвечает целям и задачам инвестиционной деятельности, поскольку сочетает такие преимущества, как устойчивый финансовый поток от продаж с возможностью обоснованного прогноза на ближайшую и среднесрочную перспективу, прозрачность ценообразования на реализуемую электроэнергию на протяжении всей цепочки создания ценности, возможность инвестиционного маневра и использования инвестиционных ресурсов в «точках роста» предприятия.

Подводя итог сказанному, отметим следующее. Российская электроэнергетика сегодня характеризуется достаточно неудачной отраслевой архитектурой, возникшей в результате излишнего дробления предприятий, составляющих производственный цикл. Авторское перспективное видение эволюции этой структуры предусматривает создание региональных энергетических комплексов, обеспечивающих полный цикл производства, транспорта и сбыта электроэнергии в конкретном регионе. Региональные энергетические комплексы должны стать основой региональных энергетических систем, которые в свою очередь являются структурными элементами национальной энергетической системы. Такой подход призван обеспечить системный рост инвестиционной привлекательности отрасли за счет повышения прозрачности финансовых потоков, снижения уровня неопределенности хозяйственной деятельности, нивелирования существующего дисбаланса инвестиционной привлекательности предприятий электроэнергетики в зависимости от их места в технологической цепочке.

Цели инвестиционной политики при реализации предлагаемого сценария развития отрасли дифференцированы нами в отношении региональных энергетических комплексов, субъектов национальной энергетической сис-

темы, субъектов отраслевой инвестиционной подсистемы, что позволяет реализовать комплексный подход, направленный на системное улучшение инвестиционного климата в электроэнергетике.

Под инвестиционной политикой в электроэнергетике мы предлагаем понимать совокупность мер и инструментов, обеспечивающих формирование инвестиционных ресурсов отраслевого и корпоративного уровня и экономически эффективное их использование в ходе реализации инвестиционных стратегий и программ. Инвестиционная политика, по сути, должна определять правила организации инвестиционной деятельности в отрасли по двум ключевым направлениям: формирование инвестиционных ресурсов; использование инвестиционных ресурсов. По нашему мнению, миссией отраслевой инвестиционной политики должно быть формирование конкретных инвестиционных ресурсов определенного размера и экономически эффективное, прозрачное и обоснованное их использование.

Государственная инвестиционная политика в таком рассмотрении становится эффективным информационным полем для разработки и реализации инвестиционных стратегий корпоративного, а при необходимости отраслевого уровня и федеральных целевых комплексных программ развития отрасли. Инвестиционная стратегия в этом случае представляет собой совокупность разрабатываемых и реализуемых предприятием электроэнергетики инвестиционных программ, обеспечивающих комплексное достижение целей инвестиционной деятельности. Инвестиционная программа предприятия может рассматриваться как совокупность инвестиционных проектов и вложений в инвестиционные активы, ограничения календарным сроком реализации и размером выделенных инвестиционных ресурсов. Приведенная логика позволяет объединить стратегические инвестиционные усилия в единый отраслевой процесс, обеспечить его взаимосвязанность и целенаправленность.

По нашему мнению, предприятия российской электроэнергетики могут и активно должны использовать в своей практической деятельности как отдельные источники инвестиционных ресурсов, так и их сочетания, позволяющие преодолеть фактор масштаба инвестиционных проектов, который весьма существенен в электроэнергетической отрасли.

В сравнении с существующей градацией типов предприятий электроэнергетики по степени инвестиционной привлекательности предлагаемый нами формат регионального энергетического комплекса занимает промежуточное место между энергосбытовыми и всеми остальными типами предприятий. Между тем именно этот формат в наибольшей степени отвечает целям и задачам инвестиционной деятельности, поскольку сочетает такие преимущества, как устойчивый финансовый поток от продаж с возможностью обоснованного прогноза на ближайшую и среднесрочную перспективу, прозрачность ценообразования на реализуемую электроэнергию на протяжении всей цепочки создания ценности, возможность инвестиционного маневра и использования инвестиционных ресурсов в «точках роста» предприятия.

Список литературы

1. Брюханова Н.В. Методология планирования, оценки эффективности и результативности в системе менеджмента организаций электроэнергетики. Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Новосибирск, 2012.
2. Электроэнергетика. Инвестиционная политика. Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации. URL: <http://minenergo.gov.ru/activity/powerindustry/powerdirection/investpolit/>
3. Энергетическая стратегия России до 2030 г. Утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-п. URL: <http://www.energystrategy.ru/>

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ*

Е.Н. АЛЕКСАНДРОВА,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: al-helen@mail.ru

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы, связанные с проблемами инновационного развития регионов в условиях посткризисной модернизации региональной экономической системы и конкуренции за создание благоприятных условий ведения бизнеса и повышения качества жизни населения. Отдельное внимание уделено показателям инновационной активности и факторам, влияющим на развитие инновационной системы Краснодарского края.

Ключевые слова: региональная инновационная система, инновационная система Краснодарского края, модернизация

Стратегическая цель развития социально-экономической системы любого уровня локализации (макро-, мезо-, микроуровня) заключается в повышении уровня и качества жизни населения. А поскольку экономика России – это многорегиональный организм, функционирующий на основе вертикальных (центр-регион) и горизонтальных (межрегиональных) взаимодействий и входящих в систему мирохозяйственных связей [1], то чрезмерная дифференциация темпов экономического развития российских регионов негативно сказывается на модернизационных процессах в стране. С учетом постиндустриального вектора развития стран и территорий в современных условиях усиливает свое функциональное значение инновационный фактор. Повышение уровня инновационности становится определяющим фактором модернизации как национальных, так и региональных социально-экономических подсистем.

В обозримой перспективе ожидается усиление конкуренции между российскими территориями, которая приобретает все большую значимость и становится основным критерием

*Статья подготовлена при выполнении проекта в рамках государственного задания Министерства образования и науки России, шифр заявки 6.2910.2011: «Модернизация экономики Краснодарского края на основе концепции открытых инноваций».

пространственного размещения ограниченных производственных ресурсов. Поэтому все более актуальным становится не только наличие «абсолютных» преимуществ региональной экономики (сырье, почва, рекреационные ресурсы и др.), но и выявление факторов, формирующих эффективный механизм реализации целей региональной модернизации на базе современных воспроизводственных концепций: геоэкономической, открытых инноваций, региональной инновационной системы. С учетом отмеченных факторов именно региональная инновационная система является исходной точкой траектории модернизации для региональных управленческих структур.

По определению профессора Центра специальных исследований Кардиффского университета (Великобритания) Филиппа Кука, региональная инновационная система (РИС) предстает как «набор узлов в инновационной цепочке, включающей в себя непосредственно генерирующие знания фирмы, а также организации, предприятия, использующие (применяющие) эти знания, и разнообразные структуры, выполняющие специализированные посреднические функции: инфраструктурное обеспечение, финансирование инновационных проектов, их рыночную экспертизу и политическую поддержку» [2]. Профессор Кук утверждает, что эффективность РИС определяет связи между источниками знаний, промежуточных продуктов и фирмами. Решающее значение на развитие РИС оказывают результативная инновационная политика, механизм взаимодействия между региональными субъектами и сотрудничество между компаниями.

В целом, как показывают многочисленные исследования, основы концепции РИС во многом заимствованы с концепции национальной инновационной системы (НИС). Так, в частности, практически во всех ключевых рекомендациях по формированию успешных моделей РИС повторяет распространенные схемы НИС, адаптированные к региональному уровню. В числе специфических элементов РИС традиционно рассматривают кластерную составляющую: в отличие от общенациональных инновационных программ региональные прежде всего опираются на активное развитие ограниченного числа приоритетных для данного региона отраслей и приоритетных направлений.

В странах ЕС на сегодняшний день насчитывается более 150 программ развития региональных инновационных систем, концепцию

РИС используют и многие динамично развивающиеся страны третьего мира – Китай, Индия, ряд государств Латинской Америки и другие (рис. 1) [3; 4].

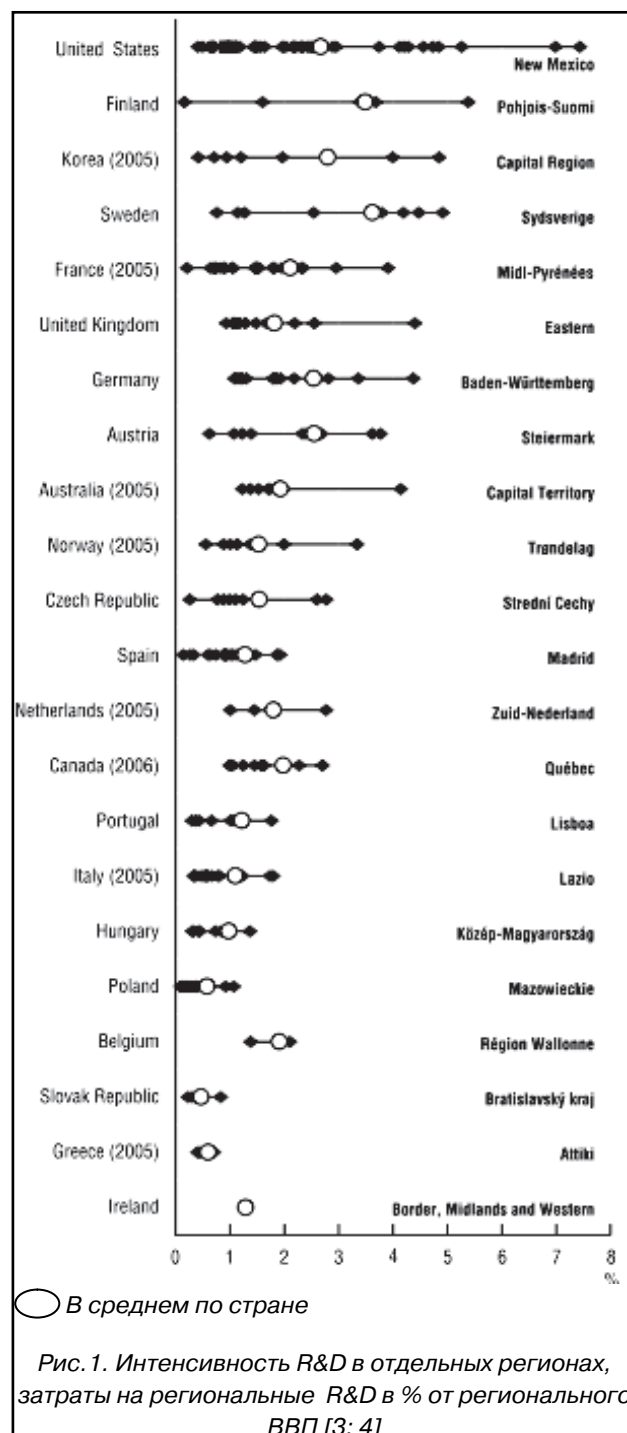


Рис. 1. Интенсивность R&D в отдельных регионах, затраты на региональные R&D в % от регионального ВВП [3; 4]

Более половины совокупного объема инвестиций в R&D стран ОЭСР сконцентрировано всего в менее чем 13% регионов ОЭСР. Международная статистика показывает, что в

странах ОЭСР регионы с высоким уровнем душевого ВВП, как правило, характеризуются более интенсивными R&D. В связи с этим ключевым вопросом региональной и инновационной политики ряда стран является дилемма: концентрировать ресурсы в лидирующих регионах или использовать инновационные ресурсы для подтягивания отстающих территорий к уровню лидеров. В странах с высокой интенсивностью R&D часто наблюдаются значительные региональные различия в генерировании и распространении инноваций. В числе таких стран Финляндия, Корея, Швеция, США, Россия. Более того в Австралии, Норвегии, Великобритании и США интенсивность R&D ведущих регионов в несколько раз превышает национальный уровень R&D. Интенсивность инвестиций в таких регионах определяет их отраслевую специализацию, присутствие исследовательских центров глобальных ТНК, а также расположение государственных исследовательских лабораторий и ведущих исследовательских университетов.

Согласно данным об интенсивности R&D в отдельных регионах, большая часть удачных РИС сконцентрирована либо в столицах, либо вокруг крупнейших мегаполисов. По мнению шведских ученых Мартина Андерссона и Чарли Карлссона, это объясняется тем, что в регионах, характеризующихся относительно небольшой плотностью населения, имеется весьма ограниченный набор технологоемких промышленных отраслей, а также ощущается острая нехватка генерирующих инновации вузов и исследовательских институтов.

По мере активизации инновационного процесса в регионе формируется сеть инновационных центров, на базе которых усложняются и развиваются взаимосвязи между регионами и в конечном счете возрастает результативность национальной инновационной системы. Более того, даже внутри небольших стран инновации локализованы в рамках определенных территорий, имеющих для этого соответствующий потенциал и условия. Например, в области исследований возобновляемых источников энергии, биотехнологий и нанотехнологий.

В силу исторически сложившихся условий российские регионы значительно различаются по уровню социально-экономического развития, численности населения, промышленному и научно-техническому потенциалу. Почти 80% населения страны проживает в европейской части, площадь которой не превышает 25% территории всей страны. Здесь же про-

изводится почти 74% ВВП и 80% промышленной продукции. При этом Сибирь и Дальний Восток обеспечивают две трети объема производства минеральных ресурсов и энергетического сырья [9].

Как свидетельствуют различные рейтинги инновационной активности и потенциала регионов в России, практически все субъекты центральной части страны обладают высоким индексом инновационности, тогда как регионы с низким индексом расположены ближе к границам страны. При этом чем выше индекс инновационности территории, тем по большому количеству высокотехнологичных отраслей позиции региона в стране являются значимыми.

Рассмотрим рейтинг инновационной активности регионов Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ) [8]. Целью ежегодно публикуемого «Рейтинга инновационной активности регионов 2011» данной организации является определение регионов, демонстрирующих лучшие показатели в области стимулирования развития науки и инновационной сферы, а также получение объективной картины текущего состояния сферы инноваций в России. В оценке инновационной активности регионов за 2011 г. приняли участие 83 субъекта РФ. Лидером рейтинга стала Москва (табл. 1). Второе место – Республика Татарстан (в прошлом году 4 место в рейтинге). В регионе действуют крупнейшая в России особая экономическая зона, 4 индустриальных парка, технополис, 14 технопарков. Наиболее высокие темпы роста инновационной активности за рассматриваемый период показывает Ямало-Ненецкий автономный округ, который смог подняться в рейтинге сразу на 25 позиций. В регионе активно создаются элементы инновационной инфраструктуры. В разы увеличилось финансирование научного и инновационного направлений. У региона имеется значительный инновационный потенциал. В целом около 42% регионов свою активность повысили. 49%, наоборот, показали результаты ниже, чем в прошлом году.

Согласно рейтингу фонда «Петербургская политика» Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ (РАНХ) и «РБК daily», пятерка ведущих инновационных регионов в декабре 2011 г. выглядела следующим образом [5]:

- 1) Томская область;
- 2) Татарстан;
- 3) Красноярский край;

4) Новосибирская область;

5) Московская область.

Несмотря на некоторые различия в указанных рейтингах (в частности, в составе ведущих инновационно-развитых субъектов страны), тем не менее отчетливо видно, что в топе рейтингов находятся наиболее успешные с точки зрения социально-экономического развития субъекты. При этом, если рассмотреть данные по индексу инновационной активности за несколько лет, то ведущие места занимают одни и те же регионы и фактически диффузии инноваций между территориями не происходит. Вместе с тем, согласно концепции «полюсов роста», для развития государства в той или иной области необходимо создание локальных точек роста, которые будут способствовать диффузии инноваций. Так, в соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. после 2012 г. существенный вклад в региональное развитие будут вносить перспективные центры опережающего экономического роста, к которым относятся:

– территории, обладающие одним из наиболее высоких нереализованных потенциалов ин-

новационного развития – Поволжье, Южный и Средний Урал, где развиваются научные и образовательные центры и сосредоточены высоко- и среднетехнологичные отрасли, а также сырьевые и перерабатывающие производства;

– города Сибири с высоким уровнем развития человеческого капитала и потенциалом развития инновационной экономики, а также порты Севера и Дальнего Востока (гг. Томск, Новосибирск, Красноярск и Иркутск) [6].

В целях инновационной интеграции в конце 2010 г. была создана Ассоциация инновационных регионов России (АИРР). В ее состав вошли Республика Татарстан, Томская область, Республика Мордовия, Красноярский и Пермский края, Иркутская, Калужская и Новосибирская области, ОАО «Роснано», ОАО «РВК», Российская Академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. Восемь регионов, входящие в состав АИРР, представляют собой различные и полноценные модели инновационного развития, имеющие существенные инновационные преимущества. Этот ресурс может быть использован для отработки государственных механизмов региональной

Табл. 1. Рейтинг инновационной активности регионов России в 2011 г. [8]

Место в рейтинге в 2011 г.	Индекс инновационной активности	Регионы России	Место в рейтинге в 2011 г.
Очень высокая инновационная активность			
1	0,89	г. Москва	1
Высокая инновационная активность			
2	0,30	Республика Татарстан	4
3	0,27	г. Санкт-Петербург	5
4	0,19	Нижегородская область	3
5	0,19	Томская область	6
Средняя инновационная активность			
22	0,04	Ивановская область	23
23	0,04	Краснодарский край	32
24	0,04	Кемеровская область	34
Умеренная инновационная активность			
43	0,02	Приморский край	38
64	0,01	Новгородская область	60
Низкая инновационная активность			
65	0,009	Республика Карелия	66
83	0,0009	Чукотский автономный округ	83

поддержки инноваций и в Краснодарском крае.

Краснодарский край отнесен к группе регионов со средней инновационной активностью (табл. 1). В регионе сравнительно невелика доля инновационно-активных организаций (4% против 9,7% в среднем по РФ), доля инновационной продукции в общем объеме продукции промышленного производства края не превышает 5,5%. При этом следует отметить значительный научно-технический и образо-

вательный потенциал Краснодарского края: 135 научно-исследовательских и конструкторских организаций, 35 высших учебных заведений, 85 филиалов вузов, более 45 научно-технических подразделений на промышленных предприятиях, 127 государственных и негосударственных средних профессиональных образовательных учреждений, более 15 образовательных учреждений подготовки и переподготовки кадров.

Табл. 2. Показатели объема инновационной продукции, работ, услуг в 2009–2010 гг. в России и отдельных регионах [9]

Регион	Объем инновационных товаров, работ, услуг, млн. руб.	Доля в общем объеме инновационных товаров, работ, услуг России, %
Россия	934589	100
Республика Татарстан	152226	16,29
Московская область	86497	9,26
г. Санкт-Петербург	49296	5,27
г. Москва	35743	3,82
Ростовская область	18268	1,95
Краснодарский край	6051	0,65
Кировская область	5923	0,63

В таблице 2 представлены данные по России в целом и отдельным регионам, в том числе и Краснодарском крае, по объему инновационной продукции, работ, услуг в 2009–2010 гг. Начиная с 2010 г., в Краснодарском крае в связи с принятием нового закона «О государственной поддержке инновационной деятельности в Краснодарском крае», а также с разработкой долгосрочной краевой целевой программы «Развитие инновационной деятельности в Краснодарском крае на 2011–2013 гг.» обозначилось явное оживление построения инновационной системы. В целях координации работы по поддержке и развитию инновационной деятельности в регионе создан Совет по инновационному развитию Краснодарского края. В его заседаниях принимают участие руководители краевых департаментов, представители вузов, руководители кредитных организаций и крупных промышленных предприятий, внедряющих инновационные технологии.

В крае реализуется ряд мероприятий по стимулированию инновационной деятельности: предоставление грантов; субсидирование из краевого бюджета части процентной ставки

по кредитам, направленным на приобретение основных средств, непосредственно используемых для производства инновационной продукции (товаров, работ, услуг); организация и проведение конкурса на соискание премии администрации Краснодарского края в области инновационной деятельности «Лучший инновационный проект»; информационная и коммуникационная поддержка инновационной деятельности.

В региональной политике Краснодарского края наблюдается ориентация на опережающее развитие секторов, которые могут играть роль «точек роста», причем как общенациональных (транспортная инфраструктура, АПК, санаторно-курортный и туристический комплекс), так и специфико-региональных, которые выполняют функции «ведущего звена» в экономической системе. Большое значение приобретает выявление и активизация потенциала этих новых «точек роста» с целью реализации экономического развития края как одного из «опорных регионов» для формирования «зоны роста» на юге России. Так, в рамках концепции долгосрочной краевой целевой программы «Развитие инноваци-

онной деятельности в Краснодарском крае» на 2011–2013 годы определены приоритетные отрасли для развития инноваций в Краснодарском крае: промышленность; строительство; топливно-энергетический комплекс; агропромышленный комплекс; транспорт и связь; курортно-рекреационный и туристский комплекс; жилищно-коммунальное хозяйство; научно-образовательный комплекс; здравоохранение [7].

По мнению отечественных экспертов, Краснодарский край, обладая высоким научно-техническим потенциалом, имеет недостаточный уровень развития инновационной системы, что является следствием:

- неразвитого спроса на инновации, недостаток финансирования НИОКР;
- отсутствия действенного механизма стимулирования инновационной деятельности;
- недостаточной инвестиционной привлекательности инновационной сферы в сравнении с другими отраслями экономики;
- слабого взаимодействия между наукой и бизнесом;
- низкого уровня развития инфраструктуры региональной инновационной системы, включая финансовое, информационное, консалтинговое, маркетинговое обеспечение;
- неразвитости системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров для инновационной сферы;
- низкой конкурентоспособности продукции ряда отраслей промышленности.

Очевидно, что активное инновационное развитие Краснодарского края возможно лишь при условии функционирования эффективной модели РИС региона, обеспечения конкурентоспособности инновационного сектора, формирования инновационных кластеров, эффективной инфраструктуры инновационной системы и стимулирования технологической модернизации отраслей экономики.

В числе конкретных предложений по развитию РИС края отметим возможность создания технопарков и промышленных парков в регионах России в рамках государственной программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» и по линии государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

Важным инструментом развития РИС, как было отмечено ранее, является развитие кластеров. В России, в отличие от развитых стран, формирование кластеров осуществляется на основе отраслевой специализации. Кластеры

создаются на базе сформированных еще в советское время промышленных конгломератов (к примеру, микроэлектроника и биотехнологии в Новосибирске, текстильная промышленность в Иваново). В настоящее время ведется работа по развитию подобных кластеров на основе Нижнекамского нефтехимического комбината, автомобилестроительного кластера в Поволжье. Существует положительный опыт создания кластеров инновационных предприятий в Томской и Свердловской области. Оценивая возможность формирования кластеров в Краснодарском крае, на практике данный процесс необходимо начинать с определения и оценки критически важных факторов, которые могут оказать влияние на способность организаций достигнуть стратегической цели – усиления конкурентных преимуществ за счет специализации выделенных промышленных и сервисных зон.

Важным фактором развития РИС в крае может выступать поддержка администрацией участия средних и крупных инновационно-активных компаний в федеральных тендерах или при обращении в национальные «институты развития» путем предоставления так называемых комфортных писем, подтверждающих благонадежность компании и заинтересованность края в реализации представляемого проекта.

Отдельное внимание необходимо уделить вопросу привлечения специалистов из других регионов с целью повышения открытости РИС края и последующей диффузии инноваций. В настоящее время в крае отмечается нехватка крупных, амбициозных инновационных проектов. В короткие сроки ряд направлений не может быть закрыт своими силами. В связи с этим рекомендуется вести поиск проектов из других регионов по приоритетным направлениям инновационного развития.

Подводя итог исследованию проблем формирования РИС, отметим, что эффективность инновационной системы Краснодарского края в конечном счете должна оцениваться с позиции ее возможности формировать входы в инновационную деятельность, применять полностью все доступные ресурсы, создавать инновации и распространять их в широких масштабах (как по территории края, так и в другие регионы), обеспечивая модернизацию экономической системы территории. Очевидно, что уже в ближайшем будущем региону предстоит преодолеть барьеры инновационного развития и создать воспроизводимую на всех уровнях культуру инноваций.

Список литературы

1. Гранберг А. Стратегия территориального социально-экономического развития России: от идеи к реализации // Вопросы экономики. 2001. № 9. С. 15–28.
2. Cooke P., Morgan K. The Network Paradigm: New Departures in Corporate and Regional Development // Society and Space. 1993. Vol. 11. P. 543–564.
3. OECD, Regional Database, March 2010.
4. OECD, Main Science and Technology Indicators Database, December, 2009.
5. Вестник инноваций и венчурного рынка. Электронный ресурс: URL: <http://www.venture-news.ru/stati>
6. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. Сайт Министерства экономического развития. Электронный ресурс: URL: <http://economy.gov.ru>
7. Концепция долгосрочной краевой целевой программы «Развитие инновационной деятельности в Краснодарском крае» на 2011–2013 годы / Сайт Управления экономики и целевых программ Краснодарского края. Электронный ресурс: URL: http://уеср.krasnodar.ru/prog_local/conceptions/
8. Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий (НА-ИРИТ). Электронный ресурс: URL: <http://www.nair-it.ru>
9. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009, 2010, 2011 гг. Электронный ресурс: URL: <http://www.gks.ru/bgd/regl/>

МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК (НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ)

В.А. ГРЕБЕННИКОВА,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономического анализа,
статистики и финансов,
Кубанский государственный университет
e-mail: v.grebennikova@rambler.ru

О.В. САМОЙЛИК,
магистрант 1 курса
направления 080200.68 «Менеджмент»,
Кубанский государственный университет
e-mail: oksana_samoilik@list.ru

Аннотация

В статье на основе проведенного финансового анализа действующих сельскохозяйственных предприятий Краснодарского края доказана их финансовая несостоятельность и необходимость активной государственной поддержки. Рассмотрены инструменты государственного финансового воздействия в сфере АПК, выявлены недостатки и пробелы в системе государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий и предложены варианты их корректировки.

Ключевые слова: АПК, государственная поддержка, кредит, финансовое состояние, платежеспособность, финансовая устойчивость.

Развитие современного агропромышленного производства является важнейшей составляющей экономики России. Это связано с низким уровнем конкурентоспособности продукции, а также большим объемом импорта сельскохозяйственной продукции в РФ, что ставит под угрозу продовольственную безопасность страны. И это все несмотря на то, что Россия обладает самыми обширными территориями и плодородными почвами.

Поэтому тема модернизации системы государственной финансовой поддержки предприятий АПК имеет высокую актуальность, так как, обладая высокой фондоемкостью, АПК функционирует в условиях слабой материально-технической оснащенности, что обостряет проблему привлечения инвестиций и обеспечения экономического роста отрасли. Особенности кругооборота производственных фондов в сельском хозяйстве не позволяют поддерживать нормальный воспроизводственный процесс за счет внутренних источников финансирования, соответственно, усиливается значение внешних источников финансирования в виде банковских кредитов и государственной поддержки.

Теоретические аспекты поставленной проблемы хорошо освещены в научной литературе: внимание уделяется отраслевым особенностям сельского хозяйства, а также особенностям в структуре основных и оборотных фондов. Однако данные свойства мало исследованы на практике, хотя они заслуживают большей доли внимания.

В силу отраслевых особенностей операционный цикл на предприятиях сельского хозяйства достаточно продолжителен, вследствие чего возрастает роль кредитов как источников финансирования их текущей деятельности, что подтверждается результатами оценки финансового состояния четырех предприятий сельскохозяйственной отрасли Краснодарского края: ОАО «Агроном», ОАО «Старомышастовское», ОАО «Агрообъединение Кубань», ОАО «Садовод» за период 2008-2010 гг.

Анализ доли долгосрочных и краткосрочных кредитов займов и государственной по-

мощи в структуре балансов исследуемых предприятий проведем по данным таблицы 1.

Анализ показывает, что значительную долю в валюте балансов занимают в среднем долгосрочные кредиты и займы (до 80%), краткосрочные также играют менее важную роль (до 50%). Это связано прежде всего, с особенностями финансов сельскохозяйственной сферы. Сроки займов, приобретаемых предприятиями, зависят от целей, которые они преследуют. Краткосрочные кредиты и займы, получаемые предприятиями АПК, направляются на пополнение оборотных средств, долгосрочные кредиты и займы – на приобретение основных фондов.

Государственная помощь в виде субсидирования процентной ставки по кредитам составляет незначительную долю в структуре пассивов анализируемых предприятий АПК. В среднем на нее приходится 1–2% средств. Хотя необходимо отметить, что в отдельных

Табл. 1. Анализ доли заемных финансовых источников в валюте балансов анализируемых предприятий, в %

Дата	Долгосрочные кредиты и займы	Краткосрочные кредиты и займы	Государственная помощь
ОАО «Старомышастовское»			
1.01.2009 г.	0,00	9,73	0,36
1.01.2010 г.	0,05	7,74	0,00
1.01.2011 г.	0,04	10,07	0,00
ОАО «Агрообъединение Кубань»			
1.01.2009 г.	36,95	31,27	1,78
1.01.2010 г.	50,42	47,73	8,45
1.01.2011 г.	53,01	16,15	2,56
ОАО «Агроном»			
1.01.2009 г.	9,40	16,95	6,36
1.01.2010 г.	8,30	32,26	1,22
1.01.2011 г.	0,37	52,71	11,26
ОАО «Садовод»			
1.01.2009 г.	78,10	0,02	3,55
1.01.2010 г.	69,52	5,92	1,03
1.01.2011 г.	73,17	4,56	1,10

случаях эта помощь значительна. К примеру, в 2010 г. в «ОАО Агроном» государственная помощь составила 11,26%. А предприятие ОАО «Старомышастовское» перестало получать помощь из бюджета с 2009 г. Можно предположить, что это связано с хорошими количественными характеристиками финансовой устойчивости предприятия, а значит, и с его успешной деятельностью.

Коммерческие банки наиболее часто становятся для сельскохозяйственных предприятий кредиторами. Однако они наиболее полно изучают финансовое состояние потенциального заемщика. Проявлением финансовой устойчивости предприятия является его платежеспособность. Анализируя выбранные предприятия сферы АПК Краснодарского края (таблица 2), можно сделать выводы.

Коэффициент автономии, нормальное ограничение которого равно 0,5, показывающий долю собственных средств в общем объеме ресурсов предприятия, в 3 организациях из 4 в течение анализируемых периодов ниже нормы, а значит, финансовая самостоятельность их низка, что, соответственно, будет негативно сказываться на кредитовании данных предприятий.

Коэффициент финансирования, показывающий, какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств, также в основном ниже нормативного значения равного 1. Изучая изменения данного коэффициента на выбранных для анализа предприятиях, можно отметить, что лишь на одном из них коэффициент финансирования выше нормы, на остальных же показатель не достигает нормы,

Табл. 2. Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности предприятий

Дата	Анализ финансовой устойчивости			Анализ платежеспособности		
	Коэффициент автономии	Коэффициент финансирования	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Коэффициент абсолютной ликвидности	Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициент «критической оценки»
ОАО «Старомышастовское»						
1.01.2009 г.	0,88	9,04	5,49	0,12	1,33	0,17
1.01.2010 г.	0,92	11,82	4,72	0,23	2,47	0,37
1.01.2011 г.	0,82	8,14	2,08	0,25	2,24	1,61
ОАО «Агрообъединение Кубань»						
1.01.2009 г.	0,21	0,32	0,46	0,03	1,10	0,39
1.01.2010 г.	0,22	0,30	0,48	0,14	1,69	0,60
1.01.2011 г.	0,26	0,38	0,60	0,23	2,09	0,85
ОАО «Агроном»						
1.01.2009 г.	0,47	1,80	1,59	0,01	0,71	0,21
1.01.2010 г.	0,37	0,91	1,22	0,03	0,55	0,14
1.01.2011 г.	0,35	0,66	2,57	0,002	0,21	0,01
ОАО «Садовод»						
1.01.2009 г.	0,16	0,21	2,31	0,04	2,47	0,66
1.01.2010 г.	0,14	0,18	1,63	0,04	0,57	0,09
1.01.2011 г.	0,14	0,18	1,41	0,07	0,86	0,32

а к концу анализируемого периода происходит его значительное уменьшение. То есть заемный капитал является очень важным для осуществления успешной деятельности анализируемых предприятий, так как за счет собственных средств финансируется незначительная часть их деятельности.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, показывающий, имеются ли у предприятия собственные оборотные средства, необходимые для его финансовой устойчивости, в целом превышает установленный норматив, составляющий 0,1.

Проведя анализ финансовой устойчивости группы предприятий АПК, необходимо отметить, что данные организации не обладают высокой финансовой независимостью, они обеспечены собственными оборотными средствами, но имеют большую зависимость от заемных источников. Низкие показатели исследуемых коэффициентов негативно сказыва-

ются при кредитовании предприятий, так как банки будут рассматривать финансирование таких сельскохозяйственных организаций как рискованное предприятие, а следовательно, значение государственной поддержки увеличивается.

Коэффициент абсолютной ликвидности, рекомендуемое значение которого 0,2–0,25, имеет важное значение при оценке платежеспособности предприятий, так как показывает возможность организации покрыть кредиторскую задолженность за счет самых ликвидных активов. Из таблицы 2 видно, что нормативного значения достигло лишь одно из четырех предприятий к 2009 г. – ОАО «Старомышастовское», к 2010 г. предприятие улучшило показатель, также увеличилась ликвидность у ОАО «Агрообъединение Кубань», ликвидность остальных же предприятия очень низка.

Коэффициент текущей ликвидности, оптимальное значение которого от 2 до 3,5, пока-

зывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства. ОАО «Старомышастовское» и ОАО «Агрообъединение Кубань» смогли достигнуть высоких значений данного коэффициента к концу 2009–2010 гг., остальные же предприятия демонстрируют низкую текущую ликвидность.

Коэффициент «критической оценки», нормативное значение которого 0,7–0,8, на предприятиях ОАО «Старомышастовское» и ОАО «Агрообъединение Кубань» к концу анализируемого периода повышается и достигает нормы, на двух других значения предельно низки, что отрицательно сказывается на их платежеспособности.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что предприятия сельскохозяйственной сферы являются зависимыми от заемного капитала, что связано с особенностями их деятельности и организации финансов. Низкие финансовые показатели могут стать причиной отказа в предоставлении кредитов, а также отсутствия успеха при привлечении инвестиций, так как для банков и инвесторов кредитование предприятий АПК является одним из самых рискованных направлений деятельности. В результате происходит ужесточение условий предоставления ссуд, удорожание кредита, поэтому необходимо государственное регулирование данной сферы и активная государственная поддержка сельскохозяйственных предприятий.

Рассмотрим правовые аспекты государственной поддержки сельскохозяйственной сферы в РФ и ее субъекте – Краснодарском крае.

ФЗ «О развитии сельского хозяйства» [1] осуществляет регулирование отношений, возникающих между субъектами экономических отношений в сфере развития сельского хозяйства. Одним из основных направлений государственной аграрной политики является государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей. Она осуществляется по следующим основным направлениям (ст. 7):

1) обеспечение доступности кредитных ресурсов для сельскохозяйственных товаропроизводителей и сельскохозяйственных потребительских кооперативов;

2) развитие системы страхования рисков в сельском хозяйстве и т. д.

Для обеспечения государственной помощи производится субсидирование бюджетов субъектов РФ. Распределение и предоставление

субсидий осуществляется на основе Постановления РФ от 17 декабря 2010 г. № 1042 [2]. Субсидии предоставляются бюджетам субъектов Российской Федерации в целях оказания финансовой поддержки по реализации следующих мероприятий:

– развитие традиционной для субъекта РФ подотрасли сельского хозяйства;

– развитие производства, имеющего существенное значение для социально-экономического развития субъекта Российской Федерации;

– возмещение до 50 % затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на строительство и т. д.

Субсидии сельскохозяйственным товаропроизводителям осуществляются на основе Постановления Правительства РФ от 4.02.2009 г. № 90 [3], которым предусмотрено множество видов и направлений кредитов, проценты по которым могут быть им субсидированы в размерах от 5 до 100 % от ставки рефинансирования. Таким образом, предприятиям АПК предоставляется возможность экономии на процентах по заемным средствам при условии, что они воспользуются данным правом. О повышении доступности кредитов отмечается и в «Государственной программе развития сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы», утвержденной Постановлением Правительства РФ от 14.07.2007 г. № 446.

Одним из требований, которое кредиторы предъявляют к заемщикам-сельскохозяйственным предприятиям, является страхование. Этот пункт также регулируется государством Федеральным законом от 25.07.2011 № 260-ФЗ [4]. Он устанавливает правовые основы оказания государственной поддержки в сфере сельскохозяйственного страхования при осуществлении страховой защиты связанных с производством сельскохозяйственной продукции имущественных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей. Субсидии предоставляются в размере 50 % от начисленной страховой премии на основании заявления сельскохозяйственного товаропроизводителя. В законодательном акте отражены требования к договору сельскохозяйственного страхования, объекты страхования, а также сельскохозяйственные риски, при страховании которых осуществляется оказание государственной поддержки, такой как страхование рисков утраты урожая сельскохозяйственной культуры, утраты посадок многолетних насаждений.

В соответствии с Федеральным законом

от 9.07.2002 г. № 83-ФЗ [5] сельскохозяйственные товаропроизводители имеют право на однократную реструктуризацию долгов в целях улучшения их финансового состояния до применения процедур банкротства. Реструктуризация долгов предусматривает полное списание сумм пеней и штрафов, сумм основного долга и начисленных процентов, предоставление отсрочек и рассрочек на сумму основного долга и начисленных процентов (ст. 20).

Таким образом, государство использует множество инструментов для повышения эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий, предоставляя им различные льготы в виде субсидий. Однако имеются и ограничения по объему осуществляемой государственной поддержки.

Согласно соглашению от 09.12.2010 «О единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства» между Правительством Республики Беларусь, Правительством Республики Казахстан и Правительством Российской Федерации установлены правила осуществления государственной поддержки производителей сельскохозяйственных товаров, в соответствии с которыми «уровень мер, оказывающих искажающее воздействие на торговлю, рассчитываемый как процентное отношение объема государственной поддержки сельского хозяйства к валовой стоимости произведенных сельскохозяйственных товаров в целом, определяемый как разрешенный объем, не должен превышать 10%» (ст. 6). Подлежит регулированию и финансовое участие органов государственной власти в программах страхования и обеспечения безопасности доходов (ст. 5).

Развитие сельского хозяйства в Краснодарском крае осуществляется в соответствии с краевым законом № 1690-КЗ от 28.01.2009 г. [6]. В нем отражены основные принципы аграрной политики, направления и меры по ее реализации, также отражены направления и виды государственной поддержки развития сельскохозяйственного производства.

Проблема стимулирования инвестиционной деятельности в Краснодарском крае отражена в краевом законе № 731-КЗ от 02.07.2004 г. [7]. В нем раскрыты формы государственной поддержки, направленные на стимулирование инвестиционной деятельности в Краснодарском крае, такие как: льготы по налогам, субсидирование затрат на уплату процентов по кредитам, сопровождение инвестиционных проектов и т. д. (ст. 5).

В целом направления и пути развития сельского хозяйства в Краснодарском крае определены в «Стратегии развития агропромышленного комплекса Краснодарского края до 2020 года» (утв. приказом руководителя департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края от 16.10.2008 г. № 172).

Таким образом, на законодательном уровне РФ и Краснодарского края создано множество положительных условий для поддержки динамичного развития предприятий АПК. Государственная поддержка направлена на уменьшение расходной части сельскохозяйственных товаропроизводителей, уменьшение налоговой нагрузки. Однако привлечение государственной помощи требует от предприятий внимательного изучения существующих законодательных актов для определения своих прав, ввиду отсутствия единой информационной базы, а также временных затрат на сбор документов и их оформление. Поэтому необходимо совершенствовать систему государственной поддержки и регулирования сферы АПК. Возможны следующие варианты их решения.

В настоящий момент банки уделяют большое внимание отбору потенциальных заемщиков, так как потребности в заемных средствах у предприятий увеличились, а результаты финансово-хозяйственной деятельности ухудшились. Критерии отбора на законодательном уровне не указаны, а перед банками появляется проблема выбора методики оценки кредитного риска, т. е. банки проводят расчеты кредитоспособности, платежеспособности, финансовой устойчивости потенциального заемщика. Существует множество подходов к разработке моделей оценки кредитного риска, и каждый банк применяет принятые им методы к заемщику, а значит, и возможности получения кредитов в различных банках для предприятий АПК разнятся. Введение общих наиболее оптимальных норм оценки заемщиков для кредитных учреждений в значительной степени могло бы улучшить ситуацию по выдаче кредитов и упростить данную процедуру.

Также необходимо обратить внимание на то, что часто банки для снижения кредитных рисков предъявляют дополнительные требования к заемщикам и выдают кредиты под разные виды обеспечения, наиболее распространенным из которых является залог. Подход к оценке ликвидности, качества, достаточности предлагаемого сельскохозяйственной организацией залога должен быть со стороны банка

более гибким, так как в связи с особенностями деятельности предприятий АПК рабочий и продуктивный скот имеет ликвидность практически того же уровня, что и запасы готовой продукции [8, С. 67].

Одним из направлений государственной поддержки может стать создание гарантий и льгот для банков, кредитующих сельскохозяйственные предприятия. Основание гарантийных фондов, являющихся поручителями в пределах выделенных бюджетных средств, создало бы благоприятные условия для выдачи коммерческими банками ссуд предприятиям АПК, тем самым решилась бы проблема залогового обеспечения [9, С. 59].

Необходимо обратить внимание на налоги, которыми облагаются сельскохозяйственные товаропроизводители. Исключение НДС из перечня налогов, от которых освобождаются налогоплательщики ЕСХН, и введение по данному налогу нулевой ставки в отношении производимой сельскохозяйственной продукции позволит повысить рентабельность деятельности предприятий АПК, так как выровняются условия налогообложения для общего и специального налоговых режимов, от чего покупатель сельскохозяйственной продукции только выиграет. Однако при этом незначительно увеличится налоговая нагрузка на сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Также заслуживает внимания такая особенность аграрного сектора, как сезонность и несовпадение по времени осуществления затрат и получение доходов, вследствие чего у предприятий накапливаются долги по штрафам и пеням. Введение законодательных норм, учитывающих фактор сезонности, значительно улучшило бы финансовое состояние предприятий АПК.

Большое значение при кредитовании сельскохозяйственных предприятий имеет процентная ставка по кредитам, предлагаемая банками. Конечная ставка формируется конкретным коммерческим банком, однако на нее оказывают влияние факторы, находящиеся в государственном ведении: высокая ставка рефинансирования Банка России, нормы обязательных резервов, операции на открытом рынке, т. е. денежно-кредитная политика, проводимая Центральным Банком. Для решения проблемы высоких процентных ставок может производиться субсидирование средствами государственных и муниципальных бюджетов (данный вид поддержки осуществляется государством), однако такие программы должны сопровождаться особым контролем во избежание нецелевого использования выделяемых средств [10, С. 75].

Региональная политика Краснодарского края должна быть направлена на повышение конкурентоспособности региона и формирование благоприятного инвестиционного имиджа. Также необходимо обратить внимание на оценку составляющих инвестиционных рисков, определенных рейтинговым агентством Эксперт РА, в соответствии с которой наибольший балл имеют экологические, экономические и социальные риски. Следовательно, территориальная политика должна быть сориентирована на урегулирование данных сфер.

Повышение уровня квалификации сельхозтоваропроизводителей также имеет важное значение для увеличения объемов привлекаемых инвестиций, так как неумение организаций АПК составить грамотный, обоснованный инвестиционный проект и подготовить для него сопутствующую документацию тормозит привлечение заемных средств для инвестиций в АПК.

Экономические, социальные проблемы, существующие в крае, тормозят инвестиционные потоки: инвестирование в сельское хозяйство связано с большими рисками невозврата вкладываемых средств ввиду отсутствия необходимых гарантий и длительностью производственного оборота, низкой ликвидностью предлагаемого обеспечения, связанного с устареванием основных активов. А отсутствие эффективного и современного финансового менеджмента, создает проблему для инвесторов по мониторингу за ходом реализации проекта. Вхождение России в ВТО также может отразиться на объемах привлекаемых инвестиций, так как мнения о влиянии данного политического шага на сельское хозяйство разнятся, следовательно, потенциальные инвесторы в связи с ситуацией неопределенности могут уменьшить объемы вливания денежных средств в экономику и в значительной мере в АПК, поэтому необходимо проводить коррекцию мер поддержки сельскохозяйственной отрасли в связи с вступлением России в ВТО.

Таким образом, активная государственная политика, направленная на поддержку сельского хозяйства России, а также вступление в ВТО, при условии защиты российского сельскохозяйственного товаропроизводителя от иностранного негативного влияния создаст благоприятные предпосылки для эффективного развития АПК, повышения конкурентоспособности его продукции и возможности России стать полноценным участником в формировании международной сельскохозяйственной системы.

Список литературы

1. Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» от 29.12.06 г. № 264-ФЗ (в ред. от 28.02.2012 г.). URL: [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
2. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на поддержку экономически значимых региональных программ развития сельского хозяйства субъектов Российской Федерации» от 17.12.2010 г. № 1042 (в ред. от 22.02.2012 г.). URL: <http:// www.consultant.ru>.
3. Постановление Правительства РФ «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах» от 04.02.2009 № 90 (в ред. от 03.06.2011). URL: <http:// www.consultant.ru>.
4. Федеральный закон «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства"» от 25.07.2011 № 260-ФЗ (в ред. от 07.12.2011). URL: <http:// www.consultant.ru>.
5. Федеральный закон «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» от 09.07.2002 № 83-ФЗ (в ред. от 01.07.2011). URL: <http:// www.consultant.ru>.
6. Закон Краснодарского края «О развитии сельского хозяйства в Краснодарском крае» от 28.01.2009 г. № 1690-КЗ. URL: <http:// www.consultant.ru>.
7. Закон Краснодарского края «О государственном стимулировании инвестиционной деятельности в Краснодарском крае» от 02.07.2004 г. № 731 КЗ. URL: <http:// www.consultant.ru>.
8. Федотова М.А. Построение модели оценки потенциальной кредитоспособности сельскохозяйственных организаций // Финансы и кредит. 2011. № 40. С. 67–72.
9. Бондаренко В.С. Банковский кредит на модернизацию производства и перспективы его развития в России // Финансы и кредит. 2011. № 35. С. 59–64.
10. Веретенцев Д.В. Система кредитования малого и среднего бизнеса в России: современное состояние, актуальные проблемы и пути совершенствования // Финансовый менеджмент. 2011. № 2. С. 75–81.

ЭВОЛЮЦИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

М.Е. ЛИСТОПАД,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: mlistopad@inbox.ru

Аннотация

В статье проведен анализ содержательной стороны конкурентоспособности национальной экономики, дано авторское определение и представлены обобщающие выводы. Автор в качестве отношений, формирующих конкурентоспособность экономического субъекта, помимо конфликта, выделяет сотрудничество.

Ключевые слова: национальная экономика, конкурентоспособность, конфликт, сотрудничество.

Конкурентоспособность национальной экономики представляет собой сложную многоаспектную и многоуровневую категорию, органически присущую рыночной системе ведения хозяйства. Более того, поскольку в современных условиях национальная экономика может удовлетворять цели своего существования, эффективно функционировать и развиваться только при условии достижения необходимого уровня конкурентоспособности, последнюю следует считать важнейшей системообразующей категорией.

На протяжении веков конкурентоспособность служила мерилем эффективности национальной экономики и основой определения направлений развития внешнеэкономических связей. В качестве исходного определения категории «конкурентоспособность», с нашей точки зрения, можно рассматривать понятие абсолютного преимущества в международной торговле, сформулированное еще А. Смитом в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов». Его последователь, Д. Риккардо, усовершенствовал представления А. Смита, выдвинув критерий сравнительного преимущества страны. В соответствии с этим критерием, пока между странами сохраняются хоть какие-либо различия в ценах, каждая из них будет располагать сравнительным преимуществом перед другой страной.

Дальнейшее развитие теоретических представлений о конкурентоспособности страны основывалось не столько на отрицании, сколь-

ко на углублении выводов А. Смита и Д. Рикардо. Так, Э. Хекшер и Б. Олин развили предшествующие подходы, исследовав влияние на конкурентоспособность преимуществ, связанных с обладанием факторами производства. Суть их теории сводилась к тому, что страны экспортируют продукты интенсивного использования избыточных факторов и импортируют продукты использования дефицитных для них факторов производства. Поскольку избыточность факторов производства приводит к их удешевлению, страна получает конкурентные преимущества в производстве товаров, требующих значительных затрат этих избыточных ресурсов.

Идеи Хекшера-Олина были в дальнейшем дополнены М. Портером, который доказал, что отношения между странами и, соответственно, конкурентная борьба могут развиваться даже в случаях единого уровня факторов производства за счет эффекта, названного им «технологическим разрывом». Основу этого эффекта составляет тот факт, что каждая из стран в какой-либо период времени открывает какое-либо нововведение, которого нет у другой страны (или стран), и на время, пока другая страна не откроет этого новшества, она становится монополистом, экспортируя соответствующий товар и получая в результате дополнительную прибыль.

Постепенно начал складываться более широкий подход к понятию конкурентоспособности. Одна из наиболее ранних формулировок нового подхода появилась в исследованиях ОЭСР по проблемам науки, технологии и конкурентоспособности, проводившихся в 1981–1984 гг. В этом исследовании был впервые введен термин «структурная конкурентоспособность страны», а конкурентоспособность страны стала рассматриваться как показатель, интегрирующий три составляющие: ценовую, технологическую и структурную.

Созданная в 1983 г. для изучения проблем долгосрочной конкурентоспособности страны специальная президентская комиссия США подготовила доклад, в котором было дано следующее определение: национальная конкурентоспособность – это состояние экономики, при котором страна может при свободных и справедливых рыночных условиях производить товары и услуги, отвечающие требованиям мирового рынка, поддерживая и увеличивая одновременно доходы населения. При этом указывается, что производительность, с которой страна использует людские и капитальные

ресурсы, играет центральную роль в определении конкурентоспособности [1, С. 6–7]. Этой же формулировки придерживается в настоящее время Американский совет по политике конкурентоспособности.

Дальнейшее развитие этот подход получил в начале 1990-х гг. в рамках программы ОЭСР «Технология и экономика». Согласно этому документу, основой национальной конкурентоспособности были признаны, с одной стороны, технология, инновационные системы, общая институциональная и социальная среда наряду со стратегией корпораций и эффективным использованием человеческого капитала, а с другой – затраты и цены, хотя роль последних всё более уменьшается.

В наиболее развитом виде современный подход к конкурентоспособности представлен в исследовательском и издательском проекте Всемирного экономического форума «Конкурентоспособность. Глобальный обзор». В рамках проекта на базе постоянно совершенствующейся методологии издаются ежегодные обзоры, в которых обобщаются результаты исследований, публикуются индексы конкурентоспособности и рейтинги по этому показателю стран за текущий год, выделяются и анализируются основные факторы, определяющие динамику конкурентоспособности в отдельных регионах и странах. Таким образом, развитие теоретических исследований происходит в направлении углубления исследования влияния на конкурентоспособность факторов производства и дополнения их факторами макроэкономического и социально-политического характера.

Современные определения конкурентоспособности, принятые рядом официальных организаций или предложенные отдельными учеными, по существу согласуются с теорией Портера, отражая при этом и новый этап эволюции этого понятия. Определение конкурентоспособности, принятое в ОЭСР, в частности, гласит: конкурентоспособность – это способность компаний, отраслей, регионов и наций создавать сравнительно высокий уровень доходов и заработной платы, оставаясь открытыми для международной конкуренции.

Американский экономист М. Данн стал основоположником динамического представления о конкурентоспособности, отражающее такой ее важнейший аспект, как изменения во времени. Под конкурентоспособностью он понимает способность предприятий и национальной экономики в целом предвидеть струк-

турные изменения и адаптироваться к ним. По мнению американских ученых Д. Доллара и Э. Вульфа, конкурентоспособной является страна, сочетающая преуспевание в международной торговле на базе высокой технологии и производительности с высоким доходом и заработной платой работников.

Как мы видим, почти во всех определениях неперенной характеристикой конкурентоспособности страны являются высокий уровень жизни и производительности использования располагаемых факторов производства.

Обратимся теперь к наиболее адаптированной, с нашей точки зрения, к реалиям современной мировой экономики трактовке понятия конкурентоспособности. Как уже отмечалось, применительно к экономической сфере под конкурентоспособностью в самом общем виде можно понимать обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования. Носителями этих свойств или конкурентных преимуществ могут быть различные виды продукции, предприятия и организации или их группы, образующие отраслевые или конгломератные объединения и, наконец, отдельные страны или их объединения (региональные, политические, этнокультурные), ведущие конкурентную борьбу за лидерство в различных сферах международных экономических отношений.

Исходя из этого, все многообразие конкурентных отношений осуществляется на 4 уровнях:

- микроуровень – конкретные виды продукции, производства, предприятия;
- мезоуровень – отрасли, отраслевые корпоративные объединения предприятий и фирм горизонтального типа интеграции;
- макроуровень – народно-хозяйственные комплексы межотраслевого типа интеграции и т.п.
- мегауровень – транснациональные экономические системы и объединения стран.

Структурирование субъектов конкурентной борьбы, факторов и характеристик конкурентоспособности позволяет более четко подойти к анализу этой сложной категории, выявлению имеющихся резервов и формированию мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности на каждом из уровней.

Обобщенный показатель конкурентоспособности отражает эффективность функционирования не только хозяйственной системы, но и многих других блоков – правового, политического, социального и др., то есть эффек-

тивность всей целостной хозяйственной системы страны. Уместно отметить, что проект по проблемам национальной конкурентоспособности, осуществляемый в рамках Всемирного экономического форума (ВЭФ), рассматривает около 200 показателей, определяющих конкурентоспособность отдельных стран. Важно также подчеркнуть, что о повышении конкурентоспособности можно говорить только по отношению к странам с устойчиво развивающейся экономикой, где сохраняется внутренний баланс социальных и политических сил.

Страна, находящаяся в состоянии внутренней или внешней нестабильности, по определению попадает в разряд неконкурентоспособных, поскольку такая нестабильность резко подрывает доверие к ее государственным и финансовым институтам. Это в свою очередь неминуемо сказывается на снижении привлекательности ее предприятий для инвесторов, устойчивости ее экономических связей на всех уровнях, стабильности валюты – одного из главных показателей, отражающих уровень национальной конкурентоспособности и влияющих на характер национального развития.

Как показал анализ, все многообразие конкурентных преимуществ можно свести к четырем основным видам: ресурсные и технологические, структурные и связанные с эффективностью экономической политики государства. В основе ресурсных преимуществ лежат наделенность страны факторами производства и степень эффективности их использования. В основе технологических преимуществ – такие факторы, как ресурс знаний, технологический ресурс, инвестиционные ресурсы и др., обеспечивающие технологическое опережение в одной или нескольких отраслях производства. Структурные преимущества связаны с наличием прогрессивной, соответствующей требованиям научно-технического прогресса структуры экономики; рациональной организацией научно-производственного процесса; комплексным развитием основных и поддерживающих отраслей; формированием эффективных организационных структур на основе принципов интеграции и диверсификации.

Наконец, успешное экономическое развитие базируется на благоприятной экономической среде и адекватном социально-политическом климате, детерминирующих инновационные возможности экономики, ее способность к созданию новых технологий и техническому заимствованию.

Страна с такими преимуществами может быть конкурентоспособной на мировых рынках, поддерживая при этом высокие доходы и уровень жизни населения. Однако конкурентоспособность страны, как указывалось ранее, может быть достигнута и на базе нетехнологических, то есть ресурсных, преимуществ и прежде всего за счет низкой стоимости факторов производства и девальвации национальной валюты.

Конкурентоспособность современных высокоразвитых стран основана главным образом на технологических преимуществах, в то время как отсталых стран – на ресурсных. Иными словами, природа конкурентоспособности богатых и бедных стран различна. Более того, источник конкурентоспособности страны достаточно точно характеризует этап ее экономического развития, поскольку исторически на первый план последовательно выдвигались выгодное географическое положение; обладание богатыми природными ресурсами; наличие благоприятных относительных цен на основные факторы производства; высокая факторная производительность и качество жизни; новейшие технологии, экономическая среда, рождающая технологическое лидерство, и глобальная конкурентная стратегия [3, С. 20–21].

Ключевыми факторами современной преимущественно технологической конкурентоспособности являются:

1. Инвестиции в новую технологию и в человеческий капитал.
2. Экономическая среда, благоприятная для возникновения и диффузии нововведений и технологического развития компаний.
3. Открытая система международной торговли при условии защиты национальных интересов.

Конкурентоспособность на микроуровне имеет общие черты и в определенной степени зависит от конкурентоспособности макроэкономической системы, но в то же время может не совпадать с последней. В понятие конкурентоспособности предприятия включаются обычно технико-экономические характеристики, определяющие его положение в стратегической группе, эффективность распределительных сетей, состояние элементов конкурентного профиля продукции и услуг, благоприятный имидж и обладание известным брэндом (собственным, либо на условиях франчайзинга).

Вместе с тем до сих пор не сложилось определенного единства мнений по данному вопросу. Так, встречается определение конкурентос-

пособности предприятия как его способности вести успешную конкурентную борьбу и эффективно противостоять своим конкурентам [2, С. 19]. Согласно данному определению, конкурентоспособность предприятия предполагает наличие у него сравнительных конкурентных преимуществ по отношению к другим предприятиям и организациям, действующим на том же рынке.

Следовательно, конкурентоспособность организации определяется только относительно другой организации (организаций) и не может быть величиной постоянной, поскольку зависит от объекта сравнения и конкретного рыночного пространства (например, внутренний или внешний рынок).

Некоторые авторы определяют конкурентоспособность через товары (услуги), производимых предприятием [4, С. 156]. Они утверждают, что конкурентоспособность, с одной стороны, определяется качеством, техническим уровнем и потребительскими свойствами товара или услуги, а с другой – их ценами. Такое определение, с нашей точки зрения, хоть и не является ошибочным, но неправомерно сужает область формирования конкурентных преимуществ предприятия, сводя их исключительно к преимуществу в издержках или качественной дифференциации товара (услуги). В то же время конкурентные преимущества могут быть получены также на основе жесткой функциональной привязки продукта (услуги) к потребностям более узкой по сравнению с обычной рыночной сегментацией потребительской группы.

Существует и прямо противоположное мнение, суть которого состоит в том, что качественные или ценовые характеристики товара (услуги) и конкурентоспособность – совершенно разные вещи. Продукт или услуга могут обладать высоким качеством или низкой ценой и не быть востребованными рынком. Не решает проблемы обеспечения конкурентоспособности также первенство в производстве товара или освоении новой технологии. В истории известны примеры, когда фирмы-разработчики нового продукта в дальнейшем уступают конкурентные позиции своим последователям (например, изобретатель персонального компьютера фирма Apple проиграла в конкурентной борьбе своему последователю – фирме IBM). Каков же в данном случае критерий конкурентоспособности предприятия? На этот вопрос авторы рассматриваемого подхода дают однозначный ответ – превышение доходов над расходами.

Иными словами, если за продукцию или услугу получаешь выручки больше, чем тратишь на ее производство и свое собственное существование, то ты конкурентоспособен, если меньше – то приходится сначала снижать издержки, потом собственное потребление, а потом брать в долг или избавляться от части основного капитала. Это опасный путь, чреватый полным разорением. Далее делается вывод о том, что вся современная конкуренция построена на сравнении между издержками и выручкой. Именно результат этого сравнения и следует называть «эффективностью». При этом считается, что если производители соревнуются в эффективности, то удовлетворение потребностей происходит автоматически.

Как нам представляется, такое противопоставление конкурентоспособности и основных элементов конкурентного профиля товаров (услуг), каковыми являются качество и цена, неправомерно. Другое дело, что они не должны формироваться в отрыве от запросов целевой группы потребителей. И не что иное, как оптимальное соотношение цены и качества позволяет получить желаемый результат – максимальное превышение доходов над расходами или прибыль.

Из анализа содержательной стороны понятия «конкурентоспособность» вытекает, что она является категорией динамической, причем ее динамика обусловлена прежде всего, внешними факторами. Фирмы как целостные поведенческие единицы непрерывно занимаются поиском альтернатив действующим технологиям и формам организации производства с целью обеспечения преимуществ перед конкурентами как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах. С этой точки зрения конкурентоспособность может быть определена как динамический процесс целенаправленного формирования конкурентных преимуществ. При этом экономическая проблема состоит в том, чтобы отобрать лучший из возможных способов производства и распределения при заданном множестве альтернативных вариантов.

Поскольку фирмы по-разному реагируют на сигналы рынка, следует ожидать разнообразия типов поведения фирм в реальной ситуации. Причем в долгосрочной перспективе конкурентная система будет содействовать процветанию фирм, которые в среднем делали хороший выбор, и уничтожит или вынудит к реформам фирмы, регулярно совершавшие ошибки.

Следовательно, рыночная система является

отчасти полигоном для экспериментов по экономическому поведению организации и оцениванию его результатов. Неопределенность (случайность) в вопросах выбора, который могут сделать фирмы, как и невозможность в силу непредсказуемости рыночных изменений заранее точно определить, какой из вариантов экономического поведения будет наилучшим, делает процесс формирования конкурентных преимуществ вероятностным и рисковым. В математической форме он может быть описан как марковский процесс на множестве состояний отрасли.

Главное содержание этого процесса – осуществление новых комбинаций или, по сути, инноваций, результатом которых становятся изготовление нового блага, внедрение нового метода (способа) производства, освоение нового рынка сбыта, получение нового источника сырья или полуфабрикатов, проведение соответствующей реорганизации и т. д.

Согласно мнению идеолога эволюционной экономики Й. Шумпетера, в основе динамической конкуренции лежит формирование и использование технологических преимуществ, а ее главный аспект состоит в том, что одни фирмы сознательно стремятся быть лидерами технических нововведений, тогда как другие пытаются догнать лидеров, имитируя их успехи. Технологический лидер увлекает за собой других производителей отрасли, но поскольку они его конкуренты, это приводит вначале к уменьшению, а потом и к уничтожению его прибыли. Следовательно, темпы диффузии нововведений во многом определяют динамику процесса формирования конкурентных преимуществ.

Подводя итог исследованию содержательной стороны понятия конкурентоспособности, отметим, что, с нашей точки зрения, конкурентоспособность выражает отношение рыночного господства одних производителей над другими, возникающее в силу монопольного обладания преимуществами в условиях производства и распределения продукта и позволяющее им присваивать на этой основе экономическую ренту в зависимости от размеров рыночного пространства, на которое распространяются эти преимущества.

Многие специалисты склоняются к мнению, что исходными отношениями, в ходе реализации которых формируется конкурентоспособность, являются отношения конкуренции, представляющие собой по сути столкновение (конфликт) интересов субъектов рынка. Дан-

ный конфликт может рассматриваться как форма целенаправленного взаимодействия двух и более субъектов рынка, в результате которого формируется новое качество отношений. Одна сторона конфликта при этом стремится достичь увеличения эффекта своей деятельности за счет перераспределения в свою пользу эффекта деятельности противоборствующей стороны.

Как нам представляется, в современных условиях отношения, в ходе которых формируется конкурентоспособность, следует трактовать шире, включая в них не только конфликтные отношения, но и отношения сотрудничества, принимающие различную форму от образования интеграционных объединений до формирования коалиций, альянсов и иных форм «привилегированных отношений» между субъектами рынка. Последние можно отнести к относительно новым рыночным структурам, отличия которых проявляются как организационно, так и в плане исходного принципа построения – поддержание отношений сотрудничества, доверия и этнической лояльности.

Совместное использование потенциала и накопленных компетенций, распределение затрат и рисков, выстраивание общей архитектуры для реализации отдельных элементов общего рыночного предложения позволяет анализируемым структурам формировать уровень конкурентоспособности, не доступный автономно действующим субъектам рынка.

Таким образом, можно сделать несколько основополагающих выводов:

1. Конкурентоспособность – явление, органически присущее рыночной системе ведения хозяйства, при котором одни производители в силу наличия некоторых ключевых преимуществ перед другими производителями обладают способностью наилучшим образом удовлетворить потребности рынка и тем самым достигают на нем господствующего положения. Следствием этого положения становится получение своеобразной экономической ренты в виде дополнительной прибавочной стоимости от монопольного владения ключевыми преимуществами в производстве и распределении продукта.

2. Поскольку конкурентоспособность может быть определена только в результате сравнения возможностей отдельных производителей, она относительна и зависит от того, с каким производителем на каком рынке происходит сравнение. Вместе с тем производитель или то-

вар могут обладать неоспоримыми конкурентными преимуществами независимо от того, на каком рынке они представлены. Отсюда, по нашему мнению, выводится представление об абсолютной и относительной конкурентоспособности. Действительно, товар, неконкурентоспособный на мировом рынке, может быть вполне конкурентоспособен на рынке внутреннем. Такой относительно конкурентоспособный товар также может быть реализован и принесет доход производителю в рамках той рыночной ниши, для которой его характеристики видятся приемлемыми. Однако при этом уровень экономической ренты производителя окажется ни-же, чем в случае абсолютной конкурентоспособности, и тем ниже, чем меньше рыночная область, на которой товар сохраняет свою конкурентоспособность. На основании данных рассуждений может быть введено также понятие предельной конкурентоспособности, как минимально возможного ее уровня, обеспечивающего предпринимательскую мотивацию.

3. Конкурентоспособность обладает внутренней иерархией, т. е. проявляется через взаимодействие различных уровней локализации – от уровня отдельного продукта (услуги) или производственного процесса до уровня национальной экономической системы и мирового хозяйства. Причем взаимосвязи между уровнями иерархии носят диалектический характер: с одной стороны, им присуща взаимообусловленность, а с другой – возможность приобретения определенных качественных характеристик независимо друг от друга. Так, национальная конкурентоспособность во многом определяется конкурентоспособностью отдельных компаний внутри страны. В свою очередь конкурентоспособная экономика страны создает дополнительные преимущества отдельно работающим компаниям в виде международного престижа, эффективной государственной политики и постоянно расширяющегося внутреннего рынка. Однако национальная конкурентоспособность и конкурентоспособность компаний развиваются не только во взаимосвязи, но и независимо друг от друга в силу самостоятельного выбора субъектами отношений вариантов рыночного поведения и могут не совпадать.

4. В числе ключевых предпосылок, обеспечивающих тот или иной уровень конкурентоспособности, можно выделить наделенность производителей факторами производства, а также качество, цену и уровень использова-

ния последних. При этом сами факторы производства делятся на две различные по значимости группы – основные или данные от природы (земля, климат, минеральные ресурсы, население и т. д.) и развитые, формируемые в результате человеческой деятельности (капитал, технологии, квалифицированная рабочая сила и т. д.). Длительный период в экономическом развитии наиболее существенную роль играли основные факторы производства. Затем по мере развития научно-технического прогресса и превращения науки в непосредственную производительную силу все большее значение приобретали факторы, связанные с технологическими и организационными инновациями и наличием высококвалифицированных работников. Такое положение сохраняется и в настоящее время, но вместе с тем постепенное истощение источников основных факторов производства, проблемы полноценного воспроизводства человеческих ресурсов, возникающие, в том числе на фоне техногенного разрушения биосферы, заставляют предположить, что в будущем роль основных факторов вновь будет возрастать.

5. Сколь бы значимыми ни были преимущества, обеспечивающие тот или иной уровень конкурентоспособности, их значимость остается ограниченной во времени. По мере распространения и освоения передового опыта снижается уровень дополнительного дохода, который эти преимущества способны принести. Для сохранения достигнутого уровня конкурентоспособности процесс формирования преимуществ должен стать непрерывным. Причем сроки разработки и внедрения инноваций должны соответствовать темпам диффузии

нововведений. Следовательно, конкурентоспособность это не только экономическое явление, но и процесс непрерывного поиска инноваций, совершенствующих сам продукт, его производство и распределение.

6. Конкурентоспособность представляет собой обобщающий критерий эффективности функционирования предприятия, поскольку от достигнутого уровня конкурентоспособности в решающей степени зависят возможности его выживания и развития. Вместе с тем она напрямую зависит от количества, качества и темпов развития элементов, процессов и взаимосвязей, образующих предприятие как экономическую систему. Таким образом, конкурентоспособность не может не рассматриваться как важнейший системообразующий признак, ориентируясь на который предприятие должно формировать всю систему стратегического управления.

Список литературы

1. Global Competition. The new Reality Report of the President's Commission in Industrial Competitiveness. Washington, 1985, p. 6–7.
2. *Винокуров В.А.* Организация стратегического управления на предприятии. М., 1996. 234 с.
3. *Гальвановский М.И., Бушмарин И.В.* Конкурентоспособность России в 90-е годы. М., 2000. 362 с.
4. *Райзберг Б.А.* и др. Современный экономический словарь. М., 1997. 479 с.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Л.А. ВОРОНИНА,
*доктор экономических наук,
профессор, профессор кафедры
мировой экономики,
Кубанский государственный университет
e-mail: labvectorplus@gmail.com*

А.М. ШАПОШНИКОВ,
*аспирант кафедры мировой экономики,
Кубанский государственный университет
e-mail: horen25@mail.ru*

Аннотация

Сложившаяся ситуация в мировой финансовой системе повлияла на сокращение спроса на кредиты, что значительно снизило рентабельность международных банков, в связи с чем возникает необходимость выявления и исследования различных источников конкурентоспособности зарубежных региональных банков. В статье анализируется международный опыт развития региональных конкурентоспособных банков, функционирование которых построено на различных принципах и подходах в предоставлении услуг, которые можно применить в российской банковской системе.

Ключевые слова: конкурентоспособность, зарубежный банковский опыт, банковская система, банковские услуги.

Международная финансовая система зависит от уровня конкурентоспособности региональных банков как агентов мирохозяйственных связей, ориентированных на удовлетворение потребностей их клиентов через предоставление качественных банковских продуктов и услуг. Учитывая цикличность развития мировой экономики, банки подвержены влиянию внешней среды, так как мировые кризисы распространяются на банковскую систему и снижают их уровень гибкости и надежности. Так, умеренные темпы восстановления стран с формирующимся рынком в регионе Европы и Центральной Азии, наблюдавшиеся в 2010–2011 годах, сейчас резко снижаются в результате сохранения рецессии в еврозоне. Этот тезис подтвержден представителями Всемирного банка в ходе пресс-конференции, состоявшейся в рамках проведения весеннего совещания Всемирного банка и МВФ 2012 года. Снижение темпов восстановления мировой экономики особенно заметно в западно-балканских и центрально-европейских странах, которые поддерживают тесные торговые и финансовые отношения с Грецией и Италией, и в значительной степени зависят от темпов развития иностранных банков.

Кроме того, резкое снижение темпов роста наблюдается в Турции, Украине и Беларуси. В России и других странах-экспортерах нефти рост также замедлился, хотя ресурсно ориентированные экономики все еще поддерживают высокие цены на нефть. Это влияет на темпы развития стран Центральной Азии, которые зависят от значительного притока денежных средств из-за границы, прежде всего из России [6].

Сложившаяся ситуация в мировой финансовой системе повлияла на сокращение спроса на кредиты, что значительно снизило рентабельность международных банков. При этом высока вероятность понижения кредитных рейтингов даже крупных мировых банков в ближайшей перспективе. Однако, по мнению финансовых экспертов, массовых дефолтов не последует, а перебои с ликвидностью банковских институтов в России будут сглажены за счет инструментов рефинансирования ЦБ РФ. Наблюдаемое во второй половине 2011 г.

ускорение темпов роста банковского рынка уже в начале 2012 г. сменилось заметным торможением. Российский банковский сектор остается уязвимым к индикаторам развития мировой экономики, динамика его активов в 2012 г. будет полностью зависеть от ситуации на мировых финансовых рынках [1].

Научные исследования банковского сектора России позволяют констатировать снижение темпов роста банковских активов с 44,1% в 2008 г. до 14,6% в 2013 г. по оптимистичным прогнозам Центробанка (рис.). К основным проблемам российских банков – недостаточной ликвидности и рентабельности – добавились проблемы медленного формирования банковских продуктов с применением современных инновационных технологий, таких как интернет-банкинг и телефония, низкая компетентность банковских служащих, ориентированных в большей степени на решение оперативных задач с полным отсутствием стратегического мышления.

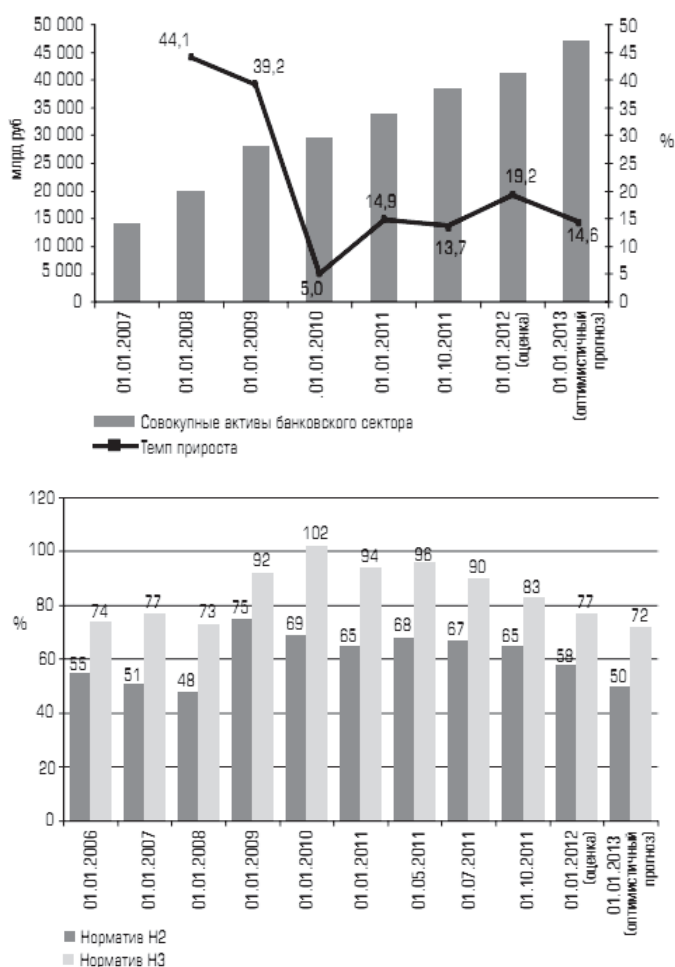


Рис. Развитие банковского сектора [1]

При этом в такой развивающейся стране, как Бангладеш, многие проблемы развития банковской системы нивелированы. Опыт развития банковской системы в этой стране базируется на реальных успехах в микрофинансировании. Так, региональный банк Grameen Bank является одновременно и классическим банком, и кредитным кооперативом, который оказывается успешным финансовым институтом с точки зрения не только наращивания активов, но и качества кредитного портфеля, основанного на развитии инновационных методов микрофинансирования. В основе успеха этого кредитного института заложена «Grameen методология», которая базируется не на оценке ликвидности активов конкретного заемщика, а на его потенциале. Grameen Bank допускает априори то, что все заемщики, включая самых бедных, обладают высоким потенциалом. В то время, как коммерческие банки успешно кредитуют мужчин, Grameen придает приоритетное значение заемщикам-женщинам на основе уникальной системы, основанной на 16 принципах и особом подходе в микрокредитовании «три С» (Character, Capacity, Capital). Этот подход позволяет полноценно оценить их потенциал. Суть микрокредитования в уникальной системе работы с заемщиком. Процесс кредитования развивается по следующему алгоритму:

1. Все заемщики – женщины. Такой приоритет обоснован тем, что численность женщин в стране превышает численность мужчин, и, по мнению, аналитиков банка, женщина вызывает больше доверия и является хранительницей очага, и ее риск всегда более взвешенный, чем у мужчин;

2. Отсутствие залога. В связи с тем, что кредит выдается группе лиц от 3-х до 9-ти человек, объединенной одной целью – получением кредита, и несущих субсидиарную ответственность, все члены группы являются поручителями, что снижает кредитный риск;

3. Погашение кредита осуществляется раз в 14 дней и сопровождается собранием всей группы совместно с кредитным инспектором, который оценивает финансовое состояние дел «группы заемщиков», контролирует платежи, и выполняет функцию «сборщика» платежа;

4. Целевой сегмент кредитования – население, которое занимается подсобным хозяйством, выращиванием мелкого скота и не имеет официального подтверждения своего дохода.

Исследуя опыт Grameen Bank и других ведущих институтов микрофинансирования,

можно сделать вывод о том, что микрофинансирование в дополнение к успешному решению задачи предоставления финансовых услуг населению и бизнесу, находящемуся за пределами банковского кредитования, также способно выполнять ряд важных общественных функций, в то время как выбор видов предпринимательской деятельности и определение размера микрокредита являются специфическими функциями конкретного предпринимателя. Основными принципами микрокредитования для развития конкурентоспособных банков в российских банках должны стать:

- активность банка в развитие клиентской базы – поддержка стартапов и других венчурных предприятий;

- поддержка бизнес-инициативы потенциального заемщика на основе оценки существующих у него способностей и навыков;

- приоритет личностных и деловых качеств заемщика над бизнес-планом и/или обеспечением;

- старт финансовой поддержки с небольших сумм, сопоставимых с масштабами собственных вложений заемщика;

- последовательный рост размера микрокредитования по мере роста бизнеса заемщика и, как следствие, ориентация последнего на долгосрочное сотрудничество с банком;

- относительно частая периодичность выплат по займу небольшими долями, равномерно распределяющими долговую нагрузку;

- делегирование значительной части риска за первичный отбор новых заемщиков на группы солидарной ответственности (в случае модели группового кредитования);

- готовность к гибкому реагированию на изменение рыночных условий является в значительной степени универсальным, применимым в любой социально-экономической среде и существенно отличающим микрокредитование от обычного банковского кредитования [5];

- широкое использование инновационных технологий дистанционного финансового обслуживания, таких как мобильный и интернет-банкинг;

- развитие инфраструктуры, обеспечивающей рост рынка и его устойчивость, включая такие институты, как рейтинговые агентства, аудиторские компании, обучающие и консалтинговые организации и т. д.;

- правовое регулирование, то есть макроуровень воздействия на среду, формирующий условия для привлечения в этот сектор различных источников капитала и сбережений.

Большое значение в развитии банковской системы имеет тип взаимоотношений ЦБ стран мира с правительствами стран. В зависимости от структурного принципа и отношений ЦБ с правительством можно дать сопоставительную характеристику банковской системы таких стран, как Германия, Франция, Великобритания, США, Япония (табл.).

Уровень независимости ЦБ обусловлен как объективными, так и субъективными факторами. В странах-членах Европейского экономического сообщества ЦБ независимы от политических приоритетов. Им запрещено прямое кредитование правительств, а также дано право допускать дефицит государственных бюд-

жетов до величины, которую можно покрыть за счет операций на рынке капиталов. Такой же позиции придерживается ЦБ России, который отказался от прямого кредитования дефицита федерального бюджета.

Исходя из опыта США, для российской банковской системы было бы полезным принять аналог закона Мак Фаддена, который способствовал бы в нашей стране росту количества кредитных учреждений на душу населения и преодолению монополизма в банковском секторе. Применительно к России необходимо сформировать региональные и муниципальные банки в рамках единого банковского пространства и предоставить субъектам РФ и местным

Табл. Характеристика деятельности ЦБ различных стран мира

Центральные банки	Филиалы и иные подразделения ЦБ	Отношение к правительству
Немецкий Федеральный Банк	9 ЦБ в регионах, имеющих около 200 филиалов	Не зависит от правительства
Французский Банк «Де Бирс»	Централизованный, 211 филиалов	Не зависит от правительства
Банк Англии	Централизованный, 5 филиалов, 3 агентства	Распорядительные полномочия казначейства
Федеральная резервная система США	12 федеральных резервных банков, имеющих 49 филиалов	Независимый правительственный орган, подотчетен Конгрессу
Банк Японии	Централизованный, 33 филиала и 12 местных представительств в коммерческих банках	Существенно зависит от указаний и контрольных прав правительства

органам право устанавливать нормы резервирования и в отдельных случаях разрешать держать резервы в доходприносящей форме в виде определенного типа акций и государственных ценных бумаг. В США 15% населения считают банки основными провайдерами пенсионных решений и накоплений (первое место занимают инвестиционные фирмы). В то же время пенсионные активы в стране составляют более 16 трлн. долл., что почти в четыре раза превышает размеры депозитов, размещенных физическими лицами в банках. К организации этого бизнеса комплексно подходят такие банки, как Bank of America, Wells Fargo, ING, SunTrust Banks Inc. и др., одновременно решая вопросы создания выгодных продуктовых предложений, предоставления онлайн-услуг, проведения маркетинговых мероприятий, создания специальных новых подразделений и подготовки персонала для проведения консультаций [2].

Так, анализируя швейцарский опыт повышения конкурентоспособности региональных банков, следует отметить, что в Швейцарии, в отличие от России, тенденция к универсализации крупных банков сочетается со специализацией средних и мелких. Иногда специализацию осуществляют и крупные банки путем частичной передачи своих функций созданному в этих целях «операционному» банку, который анализирует риски и модели их страхования, обрабатывает данные, обеспечивает безопасность расчетов. По мнению экспертов финансового рынка международной консалтинговой компании Pricewaterhouse Coopers, розничная специализация банков исчерпала себя, и в финансовом мире преобладает тенденция к универсализации банков [3]. В условиях либерализации экономики, в том числе и банковской деятельности, государство участвует в реализации стратегии повышения конкурентоспособности швейцарских банков, а именно:

1. Совершенствование регламентации банковской системы, как и финансового рынка, который в мировом сообществе стал наиболее регламентируемым сектором экономики.

2. Поддержка развития международного банковского сотрудничества. Постепенно отходя от традиционного нейтралитета, Швейцария участвует в международных организациях (ВТО, МВФ, ФАТФ и др.), обеспечивая тем самым реализацию в стране рекомендаций международного сообщества, в том числе банковского.

3. Обеспечение прозрачности информации о деятельности швейцарских банков в стране и за рубежом.

4. Предоставление гарантий по банковским операциям, осуществление правительственной программы поддержки экспортных кредитов.

5. Сохранение своеобразного государственного сектора – кантональные банки.

Явный интерес вызывает банковская система Японии. В отличие от Англии, Германии, США и других стран, банковское дело в Японии активно стало развиваться только к концу XIX века [4]. Помимо городских и региональных банков, важную роль играют банки долгосрочного кредитования. Краткосрочное и среднесрочное финансирование большинства японских предприятий происходит в рамках финансово-промышленных групп, в которые они входят. Сегодня перед российским банковским сектором большую остроту приобретает проблема более активного привлечения вкладов населения, преодоления монополизма в этой области. В решении этой задачи могло бы помочь заимствование опыта банковской системы Японии, использование которого способствовало бы активизации банковской деятельности, расширению спектра банковских услуг, оказываемых населению. В этом убеждает практика работы таких российских банков, как Альфа-Банк, Мост-Банк, которые выбрали в качестве стратегического развития расширение операций с частными лицами.

Вступление России в ВТО будет способствовать расширению конкурентоспособных банковских услуг благодаря выходу на рынок зарубежных банковских институтов, что приведет к росту конкуренции на рынке. Конкурентные преимущества зарубежных банков создают потенциальные угрозы для банковского сообщества при вступлении России в ВТО, которые сводятся к следующему:

– недостаточный уровень капитализации большинства российских банков (например,

по абсолютному значению российские банки отстают от немецких в 6–8 раз);

– наличие долгосрочных и дешевых финансовых ресурсов у зарубежных банков;

– низкий уровень автоматизации банковских процедур по сравнению с зарубежными банками;

– в банках-конкурентах диверсифицированный продуктовый ряд и опыт обслуживания МСБ (малого и среднего бизнеса), особенно в части беззалогового кредитования и кредитования стартового бизнеса;

– зарубежные банки имеют более развитую технологию работы с клиентом (CRM, дистанционное обслуживание и новые каналы продаж).

Наличие конкурентных преимуществ зарубежных банков, с одной стороны, приведет к более активному участию иностранных банков в капитале российских банков, а с другой стороны, можно прогнозировать дальнейшее сокращение количества российских банков и их вытеснение на периферию более сильными конкурентами. Можно предвидеть и рост уровня банковской конкуренции в обслуживании клиентов МСБ. При этом для самих представителей МСБ этот фактор скорее положительный, чем отрицательный, так как очевидно, что это приведет к снижению цен на кредиты для МСБ, повышению уровня банковского сервиса и появлению новых конкурентоспособных кредитных продуктов. Произойдет и расширение предложений банков по кредитованию стартового капитала.

Однако необходимо отметить то, что и российские банки обладают рядом конкурентных преимуществ, которые будут играть существенную роль, особенно на начальном этапе развития конкуренции с международными банками:

– методы работы с клиентами основываются на многолетнем опыте развития на российском рынке, которые учитывают особенности ведения бизнеса и менталитета российских предпринимателей в сегменте МСБ;

– наличие «лояльных» клиентов, которые длительное время комплексно обслуживаются в российских банках, имеют устойчивые контакты с менеджерами банка и получают преференции как постоянные клиенты;

– наличие развитой филиальной сети в различных регионах России;

– давние и устойчивые связи с региональными властями, интеграция в региональные программы содействия развития малому бизнесу;

– опыт продаж и знание маркетинговых ком-

муникаций с учетом особенностей российского рынка;

– продуктовые линейки банков для МСБ не только имеют конкурентоспособные продукты и услуги, разработанные с учетом инновационных западных технологий и при участии иностранных консультантов, но и быстро пополняются уникальными продуктами, разработанными в соответствии с потребностями российского рынка.

В целом можно сделать вывод, что исследование зарубежного опыта развития банковского сектора требует повышения конкурентоспособности российских региональных банков на международном финансовом рынке:

– расширение качества и линейки банковских услуг;

– адаптация банковского законодательства к современным условиям, учитывая тенденции глобализации экономики и условия вступления России в ВТО;

– внедрение новейших банковских технологий с использованием интегрированной дист-рибьюторской сети с развитием интернет-банкинга;

– совершенствование институтов, механизмов и инструментов регулирования международной банковской деятельности;

– усиление защиты интересов зарубежных клиентов российских банков;

– повышение эффективности валютного регулирования и валютного контроля, легализации доходов;

– унификация правил деловой этики для банков и других участников финансового рынка; для применения зарубежных технологий, например, в кредитовании, требуется время

– для их адаптации к условиям российско-

го рынка, а именно – невозможно применить существующие за рубежом скоринговые модели оценки бизнеса без адаптации к условиям российского рынка.

Список литературы

1. Банковский сектор в 2012 году: пугающая неизвестность. URL: http://www.researches/banks/bank_sektor_2012 (дата обращения: 12.05.2012).
2. Климova Н.В. Повышение международной конкурентоспособности российских банков // Финансы и кредит. УЭКС. 2011. № 7. С. 6.
3. Красавина Л.Н. Швейцарский опыт повышения конкурентоспособности банков // Банковское дело. 2006. № 1. С. 53–57.
4. Магомедов В.Н. Зарубежный и отечественный опыт стратегического управления в банках: сравнительный анализ // Банковское право. 2007. № 3. С. 46–48.
5. Мамута М. Микрофинансирование: новые возможности финансово-кредитной системы. Анализируя опыт Грамин-банка. URL: <http://www.rusmicrofinance.ru/news/articles/media/203/> (дата обращения: 12.05.2012).
6. Сохраняющаяся неопределенность и рецессия в Еврозоне замедляют восстановление экономики стран с формирующимся рынком в регионе Европы и Центральной Азии // Информационный бюллетень №:2012/410/ECA. URL: <http://web.worldbank.org/> (дата обращения: 12.05.2012).

ДОКУМЕНТАРНЫЙ АККРЕДИТИВ КАК ФОРМА МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ

О.Н. РУДЕНКО,

*кандидат экономических наук,
доцент, доцент кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: olgaru@inbox.ru*

А.С. ГУРОВА,

*магистрант кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: minzhulova@gmail.com*

Аннотация

В условиях постоянно развивающихся и расширяющихся международных торговых связей российских компаний особую актуальность приобретают расчеты между контрагентами с применением документарного аккредитива. В статье дается характеристика данной формы расчетов, обосновывается важность ее продвижения в российской экономике. Авторы приходят к выводу о необходимости увеличения масштабов использования документарного аккредитива в международных расчетах и расчетах на территории России.

Ключевые слова: *торгово-экспортное финансирование, формы расчетов, документарный аккредитив, постфинансирование, российская банковская система.*

Процесс перемен, произошедший в России, смог проникнуть во все сферы экономической жизни общества. Рыночной экономике удалось создать широкие возможности для самостоятельной деятельности предприятий, в том числе и в вопросах международной торговли, которая с каждым годом становится все более приоритетным направлением деятельности российских компаний. Настало время, когда Россия стала привлекательной страной для заграничных инвесторов, стремящихся вложить свои финансовые ресурсы в ее экономику. Увеличивающийся из года в год товарооборот России с другими странами наглядно свидетельствует об этом.

Проведение экспортно-импортных операций может осложняться рядом факторов: временем транспортировки товара, таможенными формальностями, валютными ограничениями и другими рисками, которые присущи международной торговле. Покупатель и продавец заинтересованы в том, чтобы минимизировать влияние этих рисков и не допустить возможное возникновение денежных потерь. Чтобы во внешней торговле создавались и развивались благоприятные условия для совершения платежей, компании используют разнообразные

способы организации расчетов с применением различных платежных инструментов. Различия в уровнях экономического развития отдельных стран определяют необходимость использования такой формы расчетов, которая будет соответствовать интересам экспортера по гарантированной оплате за поставленный товар и интересам импортера по поставке именно того товара, который был оговорен в контракте. Среди всего многообразия форм расчетов, применяющихся в международной торговле, только одна соответствует указанным выше критериям и является оптимальной – это документарный аккредитив.

Изучение функций этого платежного инструмента и особенностей его использования очень актуально в современных условиях мировой рыночной экономики. Тем более что в российской научной экономической литературе эти проблемы ранее не подвергались глубокому научному анализу. Большой вклад в постановку, осмысление и разработку общетеоретических, методологических и практических проблем использования документарных аккредитивов в международной торговле и торговом финансировании внесли зарубежные исследователи Д. Эйтерман, А. Стоунбилл, М. Моффетт, М. Дэвис, Ш. де Бусто, Р. Томас, А. Берд и другие. Большинство этих исследований было подготовлено по заданию ведущих иностранных банков с многолетним опытом работы в сфере международного финансирования, например, таких как ING (Голландия), UBS и Credit Suisse (Швейцария), Bank of New York (США). В отечественной литературе научному анализу понятия и роли документарного аккредитива в системе международных расчетов, вопросам его применения в международной торговле посвящено сравнительно небольшое количество публикаций. Среди них можно выделить работы Д. Михайлова, Я. Павлович, В. Козырева, С. Овсейко, публикации в периодической печати А. Зеленова, Б. Москалева и Г. Кобахидзе. Судя по имеющимся публикациям на эту тему, теория и практика использования документарного аккредитива при организации расчетов во внешней торговле в основном получила в российской экономической литературе обзорный характер и редко являлась предметом фундаментального исследования. Работы российских авторов посвящены, как правило, отдельным аспектам исследуемой формы расчетов, таким как история и виды аккредитивов, зарубежный опыт их использования в расчетах, юридическая база.

В целом проблемы проведения банками международных расчетов в форме документарного аккредитива рассматривались в отечественной финансово-экономической литературе недостаточно системно по причине сравнительно короткого срока функционирования данного направления банковской деятельности в России.

Анализ научной литературы и практических исследований в сфере использования документарного аккредитива в международной торговле позволяет сделать вывод о том, что присутствует устойчивый и неугасаемый интерес ученых-экономистов и экономистов-практиков к проблемам применения этого инструмента расчетов. Вместе с этим исследования роли документарного аккредитива при организации расчетов по внешнеторговому контракту с последующей организацией его финансирования почти не проводились.

Организация международных расчетов с использованием документарного аккредитива способна надежно защитить интересы как продавцов, так и покупателей в процессах международной торговли. Применение защищенной формы международных расчетов с использованием документарных аккредитивов дает возможность не только получать отсрочку платежей за товары, но и связанное с этим финансирование на довольно выгодных условиях.

На данный момент российские компании активно интересуются и пользуются такими банковскими услугами, как торговое и проектное финансирование, документарные операции. Практически ни одна из этих банковских услуг не происходит без использования документарного аккредитива, используемого в качестве инструмента организации расчетов. Именно поэтому у банковских организаций и российских компаний, занимающихся внешне-торговой деятельностью, существует большая потребность в квалифицированных специалистах в области международных расчетов, документарных операций и торгового финансирования. В связи с постоянно нарастающим вниманием к документарному аккредитиву как к одному из самых надежных инструментов международных расчетов актуальным является всестороннее исследование данного инструмента, его функций, роли и особенностей применения при организации международных расчетов.

Главной особенностью внешне-торговой деятельности предприятия является то, что этот вид деятельности является более рисковым,

чем внутристрановая торговля. Порой международная торговля носит стратегический характер. Все усилия продавца и покупателя должны быть направлены на нивелирование различных рисков для успешного проведения внешнеторговой сделки и предотвращения возможных денежных потерь. В связи с этим актуальным представляется анализ системы рисков, присущих международной торговле, и их возможное влияние на выбор оптимальной формы расчетов.

Можно выделить следующие типы подобных рисков:

- 1) риск времени и расстояния;
- 2) валютный риск;
- 3) страновой риск;
- 4) международный кредитный риск.

Понизить негативное воздействие данных рисков можно с помощью правильного составления внешнеторгового контракта – базиса любой внешнеторговой операции. В контакте должны быть зафиксированы платежные условия, являющиеся основой для организации и проведения расчетов по внешнеэкономическому контракту. Стороны по контракту заинтересованы в применении такой формы расчетов, которая будет соответствовать инте-

ресам экспортера по гарантированной оплате за поставленный товар и интересам импортера по поставке именно того товара, который был оговорен в контакте. Для предприятия поиск оптимальных способов и механизмов организации международных расчетов всегда является актуальной проблемой. По мнению ведущих специалистов в области международных расчетов и торгового финансирования (Д. Эйтерман, Р. Томас, Д. Бергамин, А. Зеленев, Г. Кобахидзе), среди всего многообразия инструментов расчетов, применяющихся в международной торговле, только документарный аккредитив соответствует описанным выше критериям. Его использование в международной торговле становится все более востребованным российскими предприятиями. В экономической литературе преобладает предложенное Международной Торговой Палатой (МТП) определение документарного аккредитива как выдачи банком от имени покупателя или от своего собственного имени письменного обязательства оплатить продавцу стоимость тратты и/или документов, если соблюдены условия такого аккредитива. Схема расчетов в форме документарного аккредитива приведена на рисунке.

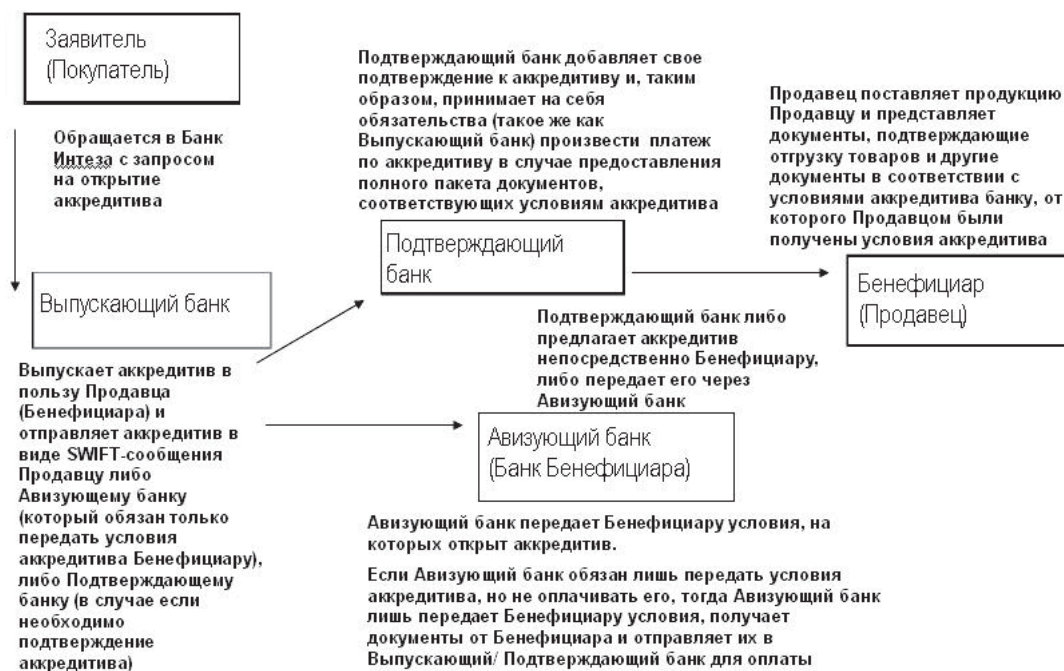


Рис. Схема расчетов в форме документарного аккредитива

В законодательстве Российской Федерации расчеты в форме документарного аккредитива регулируются статьями 867–873 Гражданского кодекса Российской Федерации, положениями

Центрального Банка Российской Федерации о безналичных расчетах; при осуществлении международных расчетов используются Унифицированные правила МТП для докумен-

тарных аккредитивов (от англ. ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits) в действующей в настоящее время редакции от 2007 г., публикация МТП № 600 (УОП 600).

Чаще всего в качестве форм аккредитивов можно также выделить транзитные (т. е. аккредитивы, которые авизуются в пользу бенефициара, находящегося в другой стране, нежели страна нахождения авизирующего банка), передаточные (т. е. аккредитивы, к авизованию которых привлекаются последующие авизирующие банки [3]) и рамбурсные (т. е. аккредитивы при расчетах, в форме которых в пользу исполняющего банка выдается обязательство возмещения осуществленных платежей по аккредитиву со стороны третьего банка) аккредитивы [2].

Соответственно, можно сделать вывод о том, что в международных расчетах используется значительное количество форм документарных аккредитивов, что позволяет сторонам расчетов выбрать оптимальную, наиболее полно отвечающую их интересам форму аккредитива.

Расчеты в форме аккредитивов чаще всего применяются в случаях, если:

- 1) между продавцом и покупателем организовалось новое торговое партнерство;
- 2) есть неуверенность в кредитоспособности покупателя;
- 3) экономическая или политическая обстановка в стране покупателя является нестабильной;
- 4) имеются валютные или какие-либо иные ограничения в стране продавца;
- 5) покупатель настаивает на коммерческом кредите;
- 6) осуществляются крупномасштабные программы или изготавливаются специальные товары, последующая реализация которых другому покупателю может быть объективно затруднена.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что документарный аккредитив, объективно давая возможность учесть противоположные интересы покупателя и продавца, является одновременно одной из наиболее сложных форм международных расчетов как с точки зрения продавца и покупателя, так и с точки зрения участвующих в расчетах банков ввиду их беспрецедентно активного участия в сделке.

В современной российской экономической системе применение документарного аккредитива возможно в данных случаях:

- 1) при организации расчетов по внешне-торговым контрактам с оплатой денежных

средств покупателем;

- 2) при организации расчетов по внешне-торговому контракту с привлечением средств иностранных финансовых институтов, то есть организации финансирования коммерческого контракта.

Использование документарных аккредитивов в качестве инструмента расчетов позволяет российским компаниям удовлетворять требования их зарубежных партнеров к выбору защищенной и надежной формы организации платежей за поставляемый товар. К тому же открытие документарного аккредитива с целью организации финансирования внешне-торгового контракта позволяет российским банкам существенно увеличить количество предоставляемых банковских услуг, увеличивать объемы этого вида деятельности и тем самым увеличивать объемы своей прибыли. Организация финансирования внешнеторгового договора с применением документарных аккредитивов предполагает использование финансовых ресурсов иностранного банка, который финансирует данный контракт при участии российского банка. Данная банковская услуга имеет большой спрос среди российских предприятий, которые осуществляют внешнеторговую деятельность, так как она позволяет обеспечить получение выручки продавцом за поставленный товар немедленно после его отгрузки за счет финансовых ресурсов иностранных финансовых институтов.

К сожалению, рынок торгового финансирования и документарных операций продолжает оставаться одним из самых закрытых сегментов банковской системы. Российская система бухгалтерского учета не в состоянии дать полное представление об объеме импортных, экспортных аккредитивов, международных гарантий, рамбурсных обязательств и т. п. По оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА», объем рынка торгового финансирования и документарных операций по итогам 2010 года составил около 115 млрд долл. (порядка 18% внешнеторгового оборота России) [4].

На протяжении последних трех лет в банковском секторе происходит снижение чистой процентной маржи, что заставляет кредитные организации искать пути повышения рентабельности за счет комиссионных доходов. Именно поэтому все больше банковских организаций с постоянно увеличивающимся интересом смотрят на рынок торгового финансирования и документарных операций, где

комиссии составляют очень значимую долю доходов. По оценкам «Эксперт РА», активными участниками рынка торгового финансирования и документарных операций являются около 40 банков из топ-100 по активам. Наибольшие объемы операций приходятся на Сбербанк России, Газпромбанк, ВТБ, Альфа-банк, ЮниКредит Банк, Райффайзенбанк, Промсвязьбанк, «Уралсиб».

Из дочерних компаний иностранных банков повышенное внимание аккредитивным сделкам уделяется в ИНГ-банке (Евразия) (28-е место по активам на 1 июня 2012 г.), Дойче Банке (39-е место), «Интезе» (57-е), Эйч-эс-би-си банке (РР) (71-е место), Королевском банке Шотландии (76-е), и др [6].

По прогнозам «Эксперт РА», увеличение рынка экспортно-торгового финансирования и документарных операций будет опережать темпы роста активов банковского сектора. Базой станет прирост импорта и экспорта, который, по данным Федеральной таможенной службы, в первом полугодии 2011 г. составил 30,4% по экспорту и 47,4% по импорту по сравнению с аналогичным периодом 2010 г. (в абсолютных значениях объем российского экспорта составил 246,9 млрд долларов, импорта – 140,0 млрд долл.) [1].

Наиболее крупный сегмент рынка, по данным «Эксперт РА», – экспортные аккредитивы (более 50%), второе место занимают импортные аккредитивы (более 10%). Такая структура возникла из-за того, что объемы импорта примерно вдвое ниже объема экспорта, более 60% которого составляют топливно-энергетические товары.

Количество импортных аккредитивов в 2010 г. выросло на 90% благодаря возобновлению инвестиционных программ российских организаций. В период кризиса многие предприятия отказывались от крупных вложений, но уже в 2010 г. они были подготовлены к существенным капитальным затратам, что позитивно сказалось на объемах импортных аккредитивов. Банковские структуры рассматривают импортные аккредитивы как один из наиболее доходных и перспективных сегментов торгового финансирования. С одной стороны, иностранные поставщики проявляют большую дисциплинированность, чем российские, с другой – российский покупатель готов платить высокие комиссии за сопровождение аккредитивов.

В современной банковской практике существуют два способа организации финансирования краткосрочных сделок по импорту

оборудования в Россию при помощи документарного аккредитива: постфинансирование и дисконтирование документарных аккредитивов. По порядкам взаимодействия сторон и по своей сути эти два способа похожи друг на друга. Их основное отличие заключается в характере взаимодействия иностранного банка и банка-эмитента, когда иностранный банк выбирает тот или иной способ работы с документарным аккредитивом при предоставлении отсрочки платежа по нему банку-эмитенту. Для российских компаний, перед которыми стоит дилемма выбора оптимального способа финансирования своих внешнеторговых контрактов, важную роль играет стоимость его организации, ибо каждый участник рынка стремится к сведению своих затрат к минимуму.

Постфинансирование документарных аккредитивов в международной банковской деятельности распространено более широко, так как банки-нерезиденты чаще предоставляют кредитные средства банку-эмитенту для оплаты документов.

Рассмотрим механизм документарного аккредитива с постфинансированием на примере реальной сделки одного из иностранных банков, действующих на территории Краснодарского края, и крупной компании, дилера американской сельскохозяйственной техники. Сделка интересна несколькими специфическими моментами:

1) сделка такого рода была первой в истории банка, соответственно, уже на основании проведенной работы в банке был закреплен регламент, согласующий подобного рода операции, и соответствующая документация и даже утвержден отдел, занимающийся согласованием документации для предоставления аккредитивов;

2) данная сделка была представлена в виде общего лимита на 6 млн долл. США (то есть общий объем открытых аккредитивов и постфинансирования не мог превышать 6 млн долл.); всего за время действия линии было открыто 39 аккредитивов на поставку сельскохозяйственной техники;

3) поставщиком являлась одна из старейших американских компаний по производству сельскохозяйственной техники – «Джон Дир Эгрикультурал Инк.», авизирующим банком – один из старейших американских банков;

4) с позиции клиента можно выделить несколько «узких» мест в использовании линии: – необходимо очень точно рассчитать об-

щую сумму поставок и их примерную дату (аккредитив открывался до какой-либо определенной даты);

- для такого большого количества аккредитивов топ-менеджмент компании часто проводил частичные досрочные погашения кредитов, чтобы освободить ресурсы для открытия новых аккредитивов;

- при срочных открытиях аккредитива (частичное досрочное погашение и открытие аккредитива проходили в один день) необходимо было официальное подтверждение банка о намерении открыть аккредитив для начала погрузки поставщиком;

5) преимуществами данной сделки для клиента являлись:

- индивидуальный подход банка (сделка «строилась» с нуля, соответственно, были приняты во внимание все пожелания клиента;

- под залог кредита бралась та же техника, которая покупалась при помощи докумен-

тарного аккредитива (для вывода техники как предмета залога необходимо было досрочное погашение);

- аккредитив, открытый в долларах, позволял делать выбор при приобретении техники на продажу в соответствии с повышением или понижением курса доллара;

- компания имела возможность закрывать существующие кредиты сразу после заключения договора с покупателем техники.

Банк в процессе работы с данным клиентом пользовался схемой тарифов, приведенной в табл. 1.

В результате проведения сделки за период с февраля 2011 г. по март 2012 г. банк получил доход, приведенный в табл. 2.

После первого успешного опыта проведения сделки с участием документарного аккредитива в банке активно стали рассматриваться и рекомендоваться к работе операции, связанные с торговым финансированием. В настоящее время

Табл. 1. Тарифы на обслуживание импортных аккредитивов

	Импортные аккредитивы (выставленные в иностранной валюте)
Открытие аккредитива	Покрытые аккредитивы: 0.2 % от суммы аккредитива, минимальная сумма – 100 долларов США; платится за полный/неполный трехмесячный период; Непокрытые аккредитивы: в соответствии с соглашением
Увеличение суммы аккредитива/ Уведомление об увеличении суммы аккредитива (для экспортных аккредитивов)	0.2 % от суммы увеличения, минимальная сумма – 50 долларов США/ максимальная сумма – 1000 долларов США; платится за полный/неполный трехмесячный период
Увеличение срока действия аккредитива	0.2 % от оставшейся суммы аккредитива (на продленную дату), минимальная сумма – 500 рублей РФ максимальная сумма – 10 000 рублей РФ; платится за полный/неполный трехмесячный период
Изменение условий аккредитива (кроме срока действия и увеличения суммы)/ Уведомление об изменении условий аккредитива (для экспортных аккредитивов)	50 долларов США
Аннулирование аккредитива	50 долларов США
Авизование аккредитива	–
Проверка документов (для каждого полного комплекта документов)	150 долларов США

Табл. 2. Виды и суммы доходов банка от обслуживания документарной линии с постфинансированием..

Вид дохода	Сумма (сконвертированная в рубли)
Комиссия за расчетно-кассовые услуги	35 999,50 р.
Комиссия за сопровождение аккредитива	2 148 743,26 р.
Комиссии за проверку документов	168 305,06 р.
Комиссии за оплату аккредитивов	466 586,64 р.
Возмещение swift расходов	3 220,91 р.
Комиссия за предоставление кредита	163 322,47 р.
Проценты за пользование кредитом	7 607 375,76 р.
Итого:	10 593 553,59 р.

среди такого рода сделок, кроме продолжения работы с компанией, указанной выше (был утвержден лимит на сумму 12 млн долл.), банк активно сотрудничает с многими известными компаниями не только в пределах Краснодарского края, но и по всей России.

Количество внешних торговых связей России с каждым годом увеличивается. Вследствие этого использование документарных аккредитивов в расчетах становится все более востребованным среди российских организаций, которые заключают внешнеторговые контракты. Однако также нельзя не отметить факторы, сдерживающие увеличение объемов применения документарных аккредитивов в расчетах с международными партнерами. К ним можно отнести, например, противоречия российского законодательства с международными правилами работы с документарными аккредитивами (Выпуск документа, регламентирующего расчеты в рублях (Положение ЦБ РФ 2-П «О безналичных расчетах в Российской Федерации» [5]), произошел более десяти лет назад), невозможность оперативных и своевременных изменений российских законодательных актов в связи с достаточно частыми внесениями изменений в международные правила и нормы; недостаточная практика расчетов посредством документарных аккредитивов в большинстве российских банков и прочие. Такие негативные факторы могли бы сильно снизить возможности использования документарных аккредитивов в будущем, если бы российское деловое сообщество не предпринимало необходимые меры для ликвидации отрицательного воздействия этих факторов. В последние годы происходит активное совершенствование законодательных актов и документации Центрального Банка Российской Федерации, которые регламентировали использование документарных аккредитивов в международных расчетах. Неустойчивость финансовых рынков может вызвать ограничение привлечений в страну межнациональных денежных ресурсов и способствовать росту стоимости привлекаемых средств. Но именно непостоянство на рынках может вызвать увеличение использования аккредитивов как одной из наиболее защищенных форм контрагентских расчетов. Помимо этого, банки-нерезиденты после кризиса не в состоянии восстановить лимиты на некоторых российских контрагентов не только из-за некоторого снижения кредитоспособности последних, но и из-за собственных трудностей. У россий-

ских организаций и банков появился необходимый опыт организации расчетов в форме документарных аккредитивов, увеличивается квалификация сотрудников, которые занимаются документарными операциями, начинает формироваться судебная практика по рассмотрению спорных ситуаций, возникающих при работе с расчетами с помощью аккредитивов.

По нашему мнению, все вышесказанное создает предпосылки для увеличения масштабов использования документарных аккредитивов в международных расчетах и расчетах на территории России. Мы солидарны со многими российскими экономистами, которые склонны считать документарный аккредитив оптимальным инструментом международных расчетов для российских компаний. Как следствие, в российской деловой среде формируются оптимистичные прогнозы касательно использования документарных аккредитивов в нашей стране. Это дает основание надеяться, что институт документарного аккредитива будет успешно развиваться в России.

Список литературы

1. Внешняя торговля Российской Федерации по основным странам за январь-декабрь 2011 г. URL: <http://www.customs.ru> (дата обращения 11.06.2012).
2. *Карашев К.В.* Различные виды аккредитивов: правовое регулирование в России // *Международные банковские операции.* 2009. №5. С. 67–83.
3. *Михайлов Д.М.* Международные контракты и расчеты. М.: Юрайт, 2008. 641 с.
4. *Мусиец М.* Нестабильность росту не помеха. URL: http://www.raexpert.ru/press/articles/no_interference/ (дата обращения 25.05.2012).
5. Положение о безналичных расчетах в Российской Федерации (утв. Банком России 03.10.2002 N 2-П) (ред. от 12.12.2011) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 23.12.2002 N 4068). URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 11.06.2012).
6. Рейтинги банков | Банки.ру. URL: <http://www.banki.ru/banks/ratings/> (дата обращения 02.06.2012).

ПРИМЕНЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА К ФОРМИРОВАНИЮ КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ ФИРМЫ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ РЫНКА К ИЗМЕНЕНИЯМ И ИННОВАЦИЯМ

НИКУЛИНА О.В.,
*кандидат экономических наук, доцент кафедр
ры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет.
e-mail: Olgafinans@mail.ru*

А.А. ВОРОНИНА,
*магистрант кафедры
«Маркетинг и торговое дело»,
Кубанский государственный университет.
e-mail: voronina90_anna@mail.ru*

Аннотация

В условиях интенсивных изменений рыночных процессов возникает необходимость применения стратегического анализа на предприятии для сохранения своих конкурентных позиций. Необходимо правильно разрабатывать стратегическое поведение фирмы на основе оценки чувствительности рынка к изменениям и инновациям. Основные причины, по которым компания теряет свою привлекательность на рынке, заключаются в том, что она продолжает использовать классические методы стратегического анализа, которые в своем применении становятся неэффективными.

Ключевые слова: стратегия, стратегический анализ, инновации, конкурентное преимущество

Важным и основополагающим условием для успеха любой компании является грамотно продуманное стратегическое управление в условиях современной экономики. Под стратегией управления понимают план управления фирмой, направленный на укрепление ее позиций, удовлетворение потребителей и достижение поставленных целей.

Стратегия управления организацией в современных условиях рассматривается в разных аспектах и предполагает наличие специализированных подразделений, осуществляющих управление в сфере снабжения, производства, финансов, маркетинга, научных исследований и разработок. Принятие стратегического выбора в фирме означает применение комплексного подхода к планированию бизнес-решений в сфере управления рыночными изменениями и инновациями. Это единство подходов и действий отражает текущую стратегию предприятия.

Хорошо продуманное стратегическое поведение позволяет компании сформулировать динамику рыночных трансформаций, определить основные направления развития своей деятельности с учетом постоянно меняющихся потребностей клиентов и занять выгодные конкурентные позиции на рынке.

Целью настоящего исследования является обоснование целесообразности применения стратегического анализа для разработки конкурентных стратегий фирмы на основе оценки чувствительности рынка к изменениям и инновациям.

Динамичный процесс планирования стратегий является тем «зонтиком», который позволяет фирме укрепить свои позиции на рынке и ослабить влияние существующих угроз на основе эффективного использования внутренних возможностей и внешних факторов развития [6, С. 387].

Стратегическое управление в современном мире приобретает особую актуальность для российских компаний, которые стремятся вести жесткую конкурентную борьбу между собой, а также и с зарубежными корпорациями.

В современном мире компания не можешь быть лидером на рынке, если не внедряет новые технологии, то есть не развивает бизнес в соответствии с запросами потребителей, поэтому каждой компании необходимо точно знать, какие стратегии ей необходимо применять не только для того, чтобы удерживать свои позиции на рынке, но и чтобы успешно конкурировать в сложившихся условиях.

Все предложенные на данный момент стратегические методы управления в условиях современного рынка, который претерпевает изменения и тяготеет к инновациям, имеют существенные недостатки. Они перестают быть актуальными, и их применение становится неэффективным для организации, поэтому важно учитывать чувствительность конкретного рынка к изменениям.

Рассмотрим и проанализируем основные методы стратегического анализа для определения наиболее эффективного в условиях инновационных преобразований экономических процессов.

Одним из популярных методов стратегического анализа является метод Бостонской консалтинговой группы, матрица «рост — удельный вес в обороте рынка», разработанный с целью оказания помощи менеджерам диверсифицированных мультитоваров, мультирынков и мультинационального бизнеса в проведении

диагностики корпоративной стратегии посредством предоставления аналитической основы для вычисления оптимального товарного или бизнес-портфеля [8, С. 57]. Несмотря на то, что матрица «рост — удельный вес в обороте рынка» — это концептуальный инструмент, позволяющий легко и быстро выявить области для дальнейшего сравнительного анализа, ее основным недостатком является то, что относительная доля рынка не позволяет правильно оценить конкурентную позицию предприятия (то есть нет четкого и определенного взаимоотношения между долей рынка и уровнем дохода предприятия или отрасли в целом).

Второй метод стратегического анализа — матрица экрана бизнеса General Electric — описательный метод с применением оценочной и нормативной стратегии. Он состоит из матрицы, которая объединяет в себе внутренний анализ сильных сторон организации с анализом внешней среды в отрасли для описания конкурентной ситуации различных стратегических организационных единиц и для направления размещения ресурсов между стратегическими организационными единицами [8, С. 79]. Недостатками данного метода является исчерпаемость рассматриваемых переменных выбранных для определения стабильности бизнеса и привлекательности отрасли. Более того, выбор значимости каждой переменной является предметом предубеждений и ошибок. Использование прибыли на инвестированный капитал в качестве единственного ориентира не полностью отражает эффективность деятельности предприятия, конкурирующего на рынке с другими экономическими субъектами.

Широкое распространение получил метод отраслевого анализа (модель «пять сил»), который предлагает структурированный анализ и обзор какой-либо отрасли промышленности. Целью этого метода является выявление потенциала развития отрасли. Главной слабой стороной модели «пять сил», является предположение о том, что экономическая структура отраслей движет конкуренцией. Более того, эта основа разрабатывается для анализа стратегий лишь отдельных организационных единиц, поскольку не принимаются во внимание синергии и взаимозависимости портфеля общего корпоративного уровня [3, С. 114].

Наиболее популярным методом стратегического анализа является SWOT-анализ или TOWS-анализ — это аббревиатура, состоящая из слов: «сильные стороны», «слабости», «возможности» и «угрозы». SWOT-анализ —

это аналог более детального ситуационного анализа, используется для оценки возможного сопоставления организационной стратегии, ее внутренних возможностей (а именно сильных сторон и слабостей) и внешних условий (то есть ее возможностей и угроз). Модель SWOT – это определенно описательная модель, не дающая аналитику ясных и четко сформулированных стратегических рекомендаций. SWOT-анализ не даст специалисту, принимающему решения, конкретных ответов. Напротив, метод является способом организации информации и определяет вероятности потенциальных событий – как позитивных, так и негативных – как основу для разработки бизнес-стратегии и операционных планов. Обычно в результате анализа предлагаются только слишком обобщенные, явно проявляющиеся рекомендации: уберечь компанию от угроз, привести в соответствие сильные стороны компании с ее возможностями или защитить компанию от слабостей с помощью методов и способов защиты собственности, стимулирования творческой активности персонала компании, развитие инновационной деятельности [3, с. 129].

Большая часть методов стратегического анализа, которые в настоящее время предлагаются современным фирмам для применения, ориентированы на анализ уровня дохода, на долю рынка, которую завоевывает предприятие, на объем продаж организации и т. д. Все эти факторы учесть невозможно, так как

рынок претерпевает постоянные изменения с высокой скоростью. Поэтому целесообразно проводить тщательный анализ действий своих конкурентов.

В настоящее время организации не пытаются применять стратегический анализ на основе чувствительности рынка к изменениям и инновациям, тем самым не появляется возможность эффективно конкурировать и занимать выгодные конкурентные позиции. Необходимо выявить, как данный рынок и участники этого рынка могут повлиять на организацию инновационных процессов.

Все внешние изменения, протекающие на рынке, очень сильно оказывают влияние на изменение всего рынка как в целом, так и в определенной отрасли. Важно уметь выявить все открывающиеся возможности и реагировать на них. Неожиданные изменения на предпочтение потребителем какого-либо нового товара могут вызвать бурное изменение спроса, а следовательно, будут сопровождаться быстрой переориентацией рынка.

В условия современной жизни множество фирм предпочитают торговый бизнес, вследствие чего оценка конкурентов и их индивидуальных характеристик стала неотъемлемым компонентом стратегического процесса, необходимого для развития своей деятельности [2, С. 145]. Рынок розничных сетей в настоящее время является наиболее предпочтительным для ведения бизнеса (рис. 1).



Рис. 1. Структура валового регионального продукта по видам деятельности (в текущих основных ценах)

Следует отметить, что анализ общероссийских основных экономических показателей свидетельствует о том, что Краснодарский край занимает второе место по развитию розничной торговли и по организации торговых сетей в регионе (рис. 2).

Объемы розничных продаж и занятость в сфере торговли являются важными экономическими показателями, а тенденции в розничной торговле нередко зеркально отражают тенденции в экономике страны в целом, поэтому необходимо учитывать быстрый рост конкуренции в данной отрасли.

Информация о конкурентах и ее качественно проведенный анализ позволяет фирме опре-

делять параметры своей стратегии, а не реагировать на неожиданные действия конкурентов или быстрое изменение рынка. Если оценка индивидуальных характеристик конкурентов проведена правильно, она станет одной из главных компетенций фирмы, определяющих ее конкурентное преимущество.

Поскольку в настоящее время рынки становятся очень неустойчивыми, то умение реагировать на различные изменения и новые внедрения становится все более важным для того, чтобы розничным сетям удавалось удерживать свои позиции на рынке.

Предлагаемый метод анализа характеристик конкурентов состоит из девяти этапов:

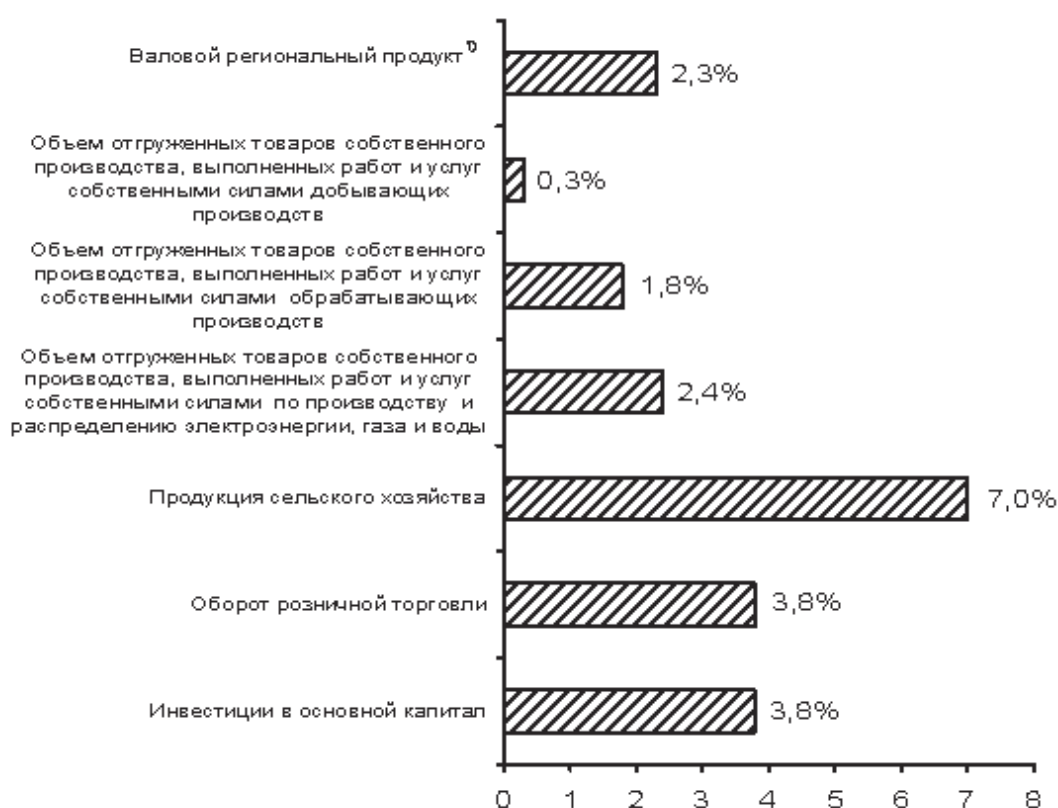


Рис. 2. Удельный вес Краснодарского края в общероссийских основных экономических показателях (<http://www.gks.ru>)

1. Определить, кто является вашими конкурентами.
2. Установить, кто может быть вашими потенциальными конкурентами.
3. Решить, какая информация требуется по этим соперникам.
4. Создать возможность проведения конкурентного анализа с целью сохранения этой информации.

5. Провести стратегический анализ собранной информации.
6. Представить информацию в доступном формате.
7. Убедиться, что специалисты, принимающие правильное решение, своевременно получают верную информацию.
8. Разработать стратегию, основанную на анализе.

9. Постоянно наблюдать за конкурентами и изучать среду на предмет появления потенциальных соперников.

К числу причин, по которым следует изучать конкурентов, можно отнести такие, как влияние на потребителей на отрасль, влияние на ценовую политику, их связь с клиентами, поставщиками товара. Любой организации всегда трудно приспособиться к изменениям на рынке, а тем более к инновациям. Любая способность реагировать, помимо всего прочего, включает в себя еще и умение прогнозировать изменения. Скорость является важным показателем всего планирования. Каждая фирма, а тем более розничная сеть, должна уметь быстро изменять свои стратегии с учетом чувствительности рынка.

Фирма не сама устанавливает себе стратегии, она живет под «воздействием» рынка. В зависимости от высокой или низкой чувствительности компании к рынку строится ее дальнейшее развитие и умение конкурировать. Чтобы реагировать на возможности, которые открываются благодаря внешним изменениям рынка, фирма должна оперативно собирать информацию о своем окружении и постоянно меняющихся потребностях рынка. Именно информация является одной из главных способностей к гибкости организации. Чем быстрее предприятие в режиме реального времени может ответить на меняющуюся на рынке ситуацию, тем выше степень достоверности прогноза дальнейшего будущего. Короткие временные циклы рынка – это основное требование, обуславливающее способность фирмы быстро реагировать на изменение и введение инноваций в определенной отрасли рынка [5, С. 368].

Таким образом, рынок инноваций и высокая конкуренция предлагает систему мышления и

идеологическую основу предпринимательской деятельности, которая заключается в ориентации организации на основы маркетинга и достижение конкурентных преимуществ при использовании правильного построения стратегического анализа, важным признаком которой в рыночных условиях выступает новизна ее технических и потребительских свойств.

Список литературы

1. *Ассэль Г. М.* Маркетинг: принципы и стратегия. М.: «ИНФРА-М», 1999. 804 с.
2. *Берман Б., Эванс Дж.* Розничная торговля: стратегический подход, 8-е издание.: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. 1184 с.
3. *Грант Р. М.* Современный стратегический анализ. 5-е изд./Пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. СПб.: Питер; 2009. 560 с.
4. *Дойль П.* Стратегическое управление и маркетинг. Пер. с англ. – СПб.: ПитерКом, 1999.
5. *Жан-Жак Ламбен.* Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический и операционный маркетинг. СПб.: Питер, 2007. 800 с.
6. *Каплан Р., Нортон Д.* Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. 512 с.
7. *О'Шонесси Дж.* Конкурентный маркетинг: стратегический подход. Пер. с англ. СПб.: Питер, 2001. 1200 с.
8. *Фляйшер К.* Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. 541 с.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА ПЕРСОНАЛА КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Г.Г. ВУКОВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры прикладной экономики и
управления персоналом,
Кубанский государственный университет
e-mail: gala5550@yandex.ru*

О.С. КЛИМОВА,

*соискатель кафедры прикладной
экономики и управления персоналом,
Кубанский государственный университет
e-mail: virginia_tales@mail.ru*

Аннотация

В посткризисных условиях развития экономики человеческий капитал становится ключевым фактором роста эффективности компаний. В этой связи представляется актуальным исследование механизмов стимулирования труда персонала, так как использование резервов человеческих возможностей позволяет компаниям улучшать показатели своей хозяйственной деятельности, формируя основу для успешного ведения бизнеса.

Ключевые слова: *кадровый менеджмент, мотивация труда, системы стимулирования труда, эффективизация инвестиций в человеческий капитал.*

В настоящее время компаниям предоставлены широкие возможности в выборе методов стимулирования труда. Разнообразие инновационных подходов к стимулированию труда персонала предоставляет руководству неограниченные возможности в повышении эффективности работы предприятия. Система стимулирования труда должна найти компромисс между двумя составляющими: потребностями работников и потребностями организации. В условиях широкомасштабных экономических образований, носящих инновационный характер, предприятия стремятся повышать свою конкурентоспособность используя новые методы в управлении производством, в частности, в управлении человеческими ресурсами организации. Модернизация, охватывающая сферы экономической деятельности, представляет возможности для развития человеческого капитала, для формирования высококвалифицированного и высокопроизводительного коллектива работников.

Экономический кризис, затронувший как крупный, так и малый бизнес, вынудил линейное руководство произвести значительные кадровые преобразования. Доходы предприятий значительно снизились, и выплачивать преж-

ную заработную плату, различные доплаты и премии стало проблематично. В этих условиях кадровый менеджмент стал все больше прибегать к нематериальному стимулированию труда [3]. В этой связи, на наш взгляд, можно выделить одну из положительных сторон прошедшего экономического кризиса: из-за отсутствия возможности материально поддерживать заинтересованность работника предприятия стали прибегать к различного рода немонетарным методам стимулирования, тем самым развивая их и расширяя практику их применения.

Методика анализа материального и нематериального стимулирования труда включает несколько аспектов. Для формирования эффективной системы денежного вознаграждения сотрудников целесообразно проводить анкетирование, интервьюирование сотрудников, увязывая их индивидуальный вклад в работу с показателями вознаграждения.

На российских предприятиях преобладают материальные методы стимулирования, но актуальнее на сегодняшний день применять нематериальные методы. В качестве материальных используют показатель вознаграждения работников за счет роста выручки, премирование по показателю реализованной продукции, по показателю роста объема товарной продукции, по показателю роста производительности, по показателю роста добавленной стоимости; участие работников в капитале предприятия. Многие предприятия расширяют сферу применения социальных льгот – субсидирование питания, оплату членства в фитнес-клубе, проездных билетов, выдачу ссуд на приобретение жилья и т. д.

Внедрение систем стимулирования труда должно учитывать специфику деятельности предприятия. Предприятия электроэнергетической отрасли отдают предпочтение материальным методам стимулирования, в нефтегазовой отрасли используют инновационные программы долгосрочного стимулирования и внедряют различные методы нематериального стимулирования труда, акцентируя на них свое внимание.

Мотивация труда лиц с ограниченными способностями также отражает последние веяния государственной политики. По этому показателю Россия значительно отстает от европейских коллег, и необходимость внимания к данной проблеме становится все более очевидной. Разнообразие инновационных подходов к стимулированию труда персонала предоставляет

руководству неограниченные возможности в повышении эффективности работы предприятия.

Полезность затрат труда, направленных на выполнение своих должностных обязанностей, должна быть четко измерена работодателем. Затраты труда на производство какого-либо вида продукции измеряются количеством отработанных человеко-дней, человеко-часов, а также численность персонала за месяц, квартал, год. Для различных должностей устанавливаются специфичные показатели эффективности, а затем выявляются работники, которые могут составить кадровый резерв. Кроме того, для наиболее результативных работников принимаются решения о дальнейшем карьерном развитии: повышение квалификации, наставничество и т. д. От оценки труда отдельных работников переходят к оценке труда коллектива, и далее к оценке деятельности предприятия в целом. Коллектив может работать неэффективно, а отдельный сотрудник, наоборот, отличаться высокими показателями производительности труда. Данная схема позволяет выявить «слабые места», а также обосновывает тезис о том, что система стимулирования труда, как материального, так и нематериального, должна быть четко увязана с показателями индивидуальной эффективности работы сотрудников.

Система материального поощрения работников должна быть привязана к показателям эффективности деятельности предприятия, таким как выручка, объем произведенной продукции, производительность труда, сокращение издержек производства. Внедрение социальных льгот используют все организации, наличие которых в настоящее время может мотивировать работников сильнее, чем высокая заработная плата. По нашему мнению, социальные льготы обладают высоким стимулирующим эффектом, что подтверждается последними аналитическими исследованиями. Так, например, поддержка материнства и детства или, так называемые, программы репродуктивности персонала позволяют снизить простои в работе, повысить эффективность использования рабочего времени, что, в свою очередь, положительно сказывается на динамике показателей прибыли предприятия. [1]

За счет оптимизации использования рабочего времени, рабочих взаимоотношений предприятия смогли достигнуть докризисного уровня развития. Более того, ряд предприятий стали обращать внимание на использование

таких нематериальных методах стимулирования, как вручение грамот, дипломов, размещение фотографий лучших работников на доску почета, запись достижений отдельных работников в книгу по истории компании и т. д. Методы нематериального стимулирования труда имеют широкое разнообразие. Один из методов требует анализа и изменения организационной культуры, что есть сложный и длительный процесс, не гарантирующий быстрого успеха [6]. Организационная культура – это душа любой организации. В соответствии с тем, насколько хорошо она развита, можно судить о сплоченности в коллективе, о готовности сотрудников трудиться во благо своей организации. Методики по изучению организационной культуры широко применяются в зарубежных странах; исследователи обосновывают ее значительную роль в жизни любого предприятия. В качестве метода исследования организационной культуры на предприятии широко используется OCAI (Organizational Culture Assessment Instrument), разработанный К. Камероном и Р. Куинном. Инструмент оценки OCAI базируется на теоретической модели, получившей название «Рамочная конструкция конкурирующих ценностей». Организационная культура представляет собой сложный, внутренне связанный и вместе с тем не совсем определенный набор факторов. Поэтому авторы методики OCAI на основе эмпирических исследований выявили некую рамочную конструкцию, позволяющую сузить и четко сфокусировать поиск ключевых измерений культуры. Оцениваются шесть ключевых измерений организационной культуры, и в соответствии с этим предлагается четыре модели организационной культуры [5]. На наш взгляд, такая методика адекватно оценивает складывающуюся в компании культуру. Следует отметить, что для объективности оценки при наличии крупного предприятия необходимо оценивать какое-то конкретное подразделение, цех, так как сложно таким образом описать организационную культуру сложной хозяйственной единицы. Данные могут не соответствовать действительности.

К. Камерон и Р. Куинн выделяют четыре типа организационных культур [5]:

- «Клан», или клановая культура: организации похожи на большие семьи. Руководители воспринимаются как родители, организацию держат традиции, которые в ней сложились. Высокая сплоченность коллектива, преимущество отдается бригадной работе; свойственно доброе отношение к потребителям;

- «Адхократия», или адхократическая культура: динамичное творческое место работы. Временная структура; преданность экспериментированию и новаторству. На риск готовы идти как лидеры, так и рядовые служащие. Акцент на росте и обретении новых ресурсов;

- «Иерархия» или иерархическая культура, или бюрократия: формализованное и структурированное место работы. Лидеры – рационально мыслящие координаторы. Организацию объединяют формальные требования и официальная политика. Успех определяется надежностью поставок, плавностью графиков и низкими затратами;

- «Рынок» или рыночная культура: организация, ориентированная на результат. Работники целеустремленны и соперничают между собой. Лидеры – твердые руководители, требовательные и непоколебимые. Организация имеет своей целью быть впереди всех возможных конкурентов; успех определяется степенью проникновения на рынке.

По нашему мнению, оценка организационной культуры позволяет оценить уровень сплоченности коллектива, характер взаимодействия между сотрудниками, а также предоставляет возможность оценить, насколько эффективны нововведения руководства, связанные с формированием благоприятных комфортных условий труда работников.

Высокая роль нематериального стимулирования труда находит отражения в последних социологических исследованиях. Так, согласно данным университета в Глазгоу, Шотландия, полученным на одном из промышленных предприятий (в районе Восточного Килбрайда) путем анкетирования их сотрудников (в количестве 30 человек), для 90 % сотрудников сопереживание от руководства выступает важным критерием в работе. 86,67 % респондентов отметили, что их мотивируют различные социальные льготы (оплата транспортных расходов, медицинских услуг, образования и т. д.). 83,33 % опрошенных отметили необходимость принятия инициативных действий сотрудников, а также справедливость действий руководства по отношению ко всему персоналу. 76,67 % отметили, что ничто так не мотивирует их в работе, как чистые и комфортные условия труда, а 73,33 % отметили высокую роль наставничества в работе с персоналом. 20 респондентов (66,67 %) ответили, что содействие в развитии компетенций со стороны руководства их мотивирует, и только 17 работников из 30 (56,67 %) отметили регулярную

выплату заработной платы как основной мотивирующий фактор. 16 респондентов (53,33 %) высказали потребность в ощущении принадлежности своей организации, и столько же работников выделили эффективность внедрения инновационных методов развития компании в качестве основного мотивирующего фактора. 43,33 % опрошенных отметили выплату премий как основной фактор, повышающий их заинтересованность в работе [7]. На наш взгляд, статистические данные этого исследования подтверждают потребность работников в применении нематериального стимулирования труда, в том, чтобы чувствовать себя частью организации, видеть поддержку руководства, работать в комфортных условиях. Развитие организационной культуры выступает одним из ключевых направлений, способствующих улучшению условий взаимодействия между работниками для формирования у них чувства гордости за компанию, частью которой они являются.

Условия труда, а именно, чистота и комфортность рабочего места, современная техника, позволяют даже при небольшой по количеству применяемых методов системе стимулирования труда поддерживать удовлетворенность работников трудом [2].

В условиях информатизации российского общества, на наш взгляд, проведение мероприятий по обучению сотрудников новинкам компьютерной техники и программ обладает высоким мотивирующим свойством. Например, программа правительства e-citizen (электронный гражданин), которая началась в некоторых регионах Российской Федерации, подтверждает потребность современных работников в обучении компьютерным навыкам. Программа базируется на сайте ECDL – The European Computer Driving License, или европейские компьютерные права. Программа успешно применяется в 70 % стран Евросоюза, наличие такого сертификата в настоящее время является глобальным стандартом компьютерной грамотности [8].

Кроме того, по нашему мнению, важную роль играют рационализаторские предложения работников по совершенствованию производственного и управленческого процессов на предприятии. Для того, чтобы оценить эффективность обратной связи, а именно от предлагаемых работниками рекомендаций и мероприятий по улучшению процесса производства, нам представляется целесообразным использование следующей формулы:

$$\mathcal{E}_{\Pi} = \frac{K_{\text{вп}}}{K_o} \times 100, \quad (1)$$

где $K_{\text{вп}}$ – количество внедренных мероприятий и рекомендаций по усовершенствованию трудового процесса;

K_o – общее количество поступивших предложений.

Для последующей оценки эффективности от внедрения инновационных предложений на показатели деятельности предприятия, на наш взгляд, можно использовать следующее соотношение показателей:

$$\mathcal{E}_{\text{зп}} = \frac{З_{\text{вп}}}{З_o} \times 100, \quad (2)$$

где $З_{\text{вп}}$ – затраты на внедрение рационализаторского предложения, р.;

$З_o$ – общая сумма затрат по обслуживанию процесса производства, р.

Если руководство предприятия сочтет, что внедрение новых предложений не потребует запредельных затрат на их осуществление, то вознаграждение сотрудников, предложивших данное нововведение, может быть осуществлено пропорционально положительному эффекту от использования данного предложения. Целесообразнее в данном случае использовать в качестве базового показатель прибыли и его динамику:

$$\mathcal{E}_{\text{вп}} = \frac{\Pi_{\Pi} \times 100}{З_o}, \quad (3)$$

где Π_{Π} – показатель прибыли после внедрения рационализаторского предложения;

Π_d – показатель прибыли до внедрения рационализаторского предложения.

Таким образом, если показатель прибыли увеличивается на 20 %, то в таком же процентном соотношении должен увеличиться его заработок за период внедрения инновации (процент рассчитывать целесообразно от его заработка за указанный период). Данная методика позволит оценить, насколько методы стимулирования труда работников влияют на повышение качества работы персонала.

При исследовании показателей стимулирования труда следует использовать различные программы (Excel, E-views, SPSS 10.1),

рассчитать взаимосвязь между ними, характер их влияния. Подобное исследование позволит выявить, какие из осуществляемых мер наилучшим образом влияют на повышение качества работы трудовых коллективов, отдельных подразделений и предприятия в целом.

Управление предприятием предполагает наличие определенной системы стимулирования труда, и одной из целей, на выполнение которой направлено формирование данной системы, выступает удовлетворение потребностей организации в достижении определенных показателей результативности хозяйственной деятельности. Поэтому, внедряя те или иные методы стимулирования труда персонала, руководство чаще всего исходит из оценки влияния подобных мероприятий на эффективизацию работы компании. Динамика показателя прибыли, безусловно, выступает одним из основных показателей оценки эффективности мероприятий по стимулированию труда персонала.

Одним из качественных показателей эффективности деятельности предприятия служат показатели участия данной компании в различных отраслевых конкурсах, которые спонсируются из муниципальных бюджетов. На наш взгляд, безусловным показателем эффективной работы современной компании можно считать количество призовых мест, медалей, завоеванных как на региональном, так и на федеральном уровнях. Предприятие может участвовать в подобных конкурсах как в целом по показателям своей деятельности, так и по работе конкретных специалистов. Соотношение количества выигранных конкурсов к общему количеству поданных заявок на участие свидетельствует о современности предприятия, о его высокой конкурентоспособности по сравнению с другими предприятиями данной отрасли. На наш взгляд, при наличии продуманной системы стимулирования труда на предприятии, при повышении заинтересованности работников к участию в подобных конкурсах, предприятие значительным образом влияет на формирование престижности данной компании, что стимулирует приток высококвалифицированных специалистов на предприятие.

Повышение квалификации специалистов также выступает одним из ключевых направлений стимулирования труда персонала. Затраты предприятия на выработку у работников определенных навыков надо сопоставлять с положительной отдачей от данного обучения. На наш взгляд, необходимо высчитывать затраты на подготовку нескольких специалис-

тов, сравнивая при этом данный показатель с показателем затрат на подготовку одного или нескольких специалистов с последующим осуществлением ими функций наставничества.

$$Z_n = \sum_{i=1}^n Z_i \geq Z_n = \sum Z_o + Z_d, \quad (4)$$

где Z_n – затраты на повышение квалификации сотрудников;

Z_i – затраты на обучение i -того сотрудника компании;

n – количество сотрудников, направляемых на повышение квалификации;

Z_o – затраты на повышение отдельного сотрудника;

Z_d – затраты на доплату данному сотруднику при выполнении им функций наставничества

На наш взгляд, выполнение некоторыми сотрудниками функций наставничества повышает сплоченность коллектива, а значит, улучшает социально-психологический климат в коллективе и способствует формированию благоприятных и комфортных условий труда.

Осуществляя мероприятия по обеспечению граждан ежегодным медицинским обследованием, уровень заболеваемости на предприятии может быть значительно снижен. При этом уменьшаются простои и неявки по уважительным причинам работников. Таким образом, повышается количество производимой продукции и увеличивается выручка от ее реализации.

Например, при анализе показателей эффективности методов материального стимулирования труда на ОАО «Краснодарзернопродукт» мы пришли к выводу, что зависимость между показателями потерь рабочего времени и фондом оплаты труда обратная. То есть при увеличении одного показателя второй снижается. На наш взгляд, данная зависимость указывает на эффективность осуществляемых предприятием мер по стимулированию труда работников – количество простоев и неявок снижается, если предприятие обеспечивает достойный уровень материальных вознаграждений труда работников. Анализируя корреляционную зависимость между показателями культуры производства и фонда оплаты труда было выявлено, что между ними существует прямая взаимосвязь. При увеличении одного показателя второй также увеличивается.

Удовлетворение потребностей организации в достижении определенных показателей результативности хозяйственной деятельности

выступает основной целью нововведений, которые внедряются на предприятии. Поэтому внедрение любых программ стимулирования труда персонала должно обеспечивать положительную динамику показателей прибыли, объема производства и услуг, рентабельности продаж, затрат на один рубль реализованной продукции [4].

На наш взгляд, для того чтобы сформировать современную систему стимулирования труда работников предприятия, необходимо руководствоваться следующими принципами:

- увязывание потребностей организации с потребностями персонала: соответствие этому принципу гарантирует руководству компании недопущение чрезмерных затрат на осуществление программ стимулирования труда работников; любая программа должна быть основана на объективных данных анализа потребностей персонала путем анкетирования или интервьюирования и должна обязательно быть во взаимосвязи со стратегией развития компании;

- индивидуализация денежных вознаграждений, основанная на оценке заслуг: согласно этому принципу, должна быть построена материальная сторона стимулирования труда персонала; широко распространенные за рубежом и нашедшее применение на некоторых российских предприятиях индивидуальные критерии построения системы премирования, систем оплаты труда позволяют сформировать справедливую и прозрачную систему денежных вознаграждений;

- акцент на использовании нематериальных методов стимулирования труда: у современных работников сформирован стереотип, что начальство во что бы то ни стало всегда будет выплачивать денежные вознаграждения, премии, заработную плату, обеспечивать работников социальными льготами и т. д. Тем не менее, например, внедрение системы премирования выступает исключительно прерогативой работодателя, законодатель не принуждает осуществлять подобные выплаты, однако персонал воспринимает данные выплаты как само собой разумеющиеся вознаграждения труда, в связи с чем нуждается в дополнительном стимулировании труда. В этом могут помочь разнообразные методы нематериального стимулирования труда; например, предприятие может организовывать различные развлекательные мероприятия, проводить конкурсы на выявление лучших в профессии, дарить новогодние подарки как работникам, так и

членам их семей, формировать доску почета из наиболее производительных сотрудников, выдавать грамоты, дарить медали на юбилей, записывать имена отличившихся сотрудников в книгу об истории развития компании и т. д.; на наш взгляд, спектр данных методов безграничен, и применение их требует значительно меньших затрат для предприятия. Комфортность условий труда, формирование у работников чувства причастности к компании, реализация карьерных ориентиров работников, а также их потребностей в образовании – все это обеспечивает достижение высоких результатов работы каждого сотрудника.

Базируясь на этих трех принципах, конкретизируя их применение, руководство компании может сформировать высокоэффективную систему стимулирования труда работника. Данные рекомендации могут применяться как на крупных, так и на небольших предприятиях. Наличие современной системы стимулирования труда работников позволит предприятию повысить свой имидж в отрасли, сделать работу в организации привлекательной для высокопрофессиональных работников.

Поощрение новаторских предложений может иметь значительную ценность для предприятия. Если руководство сочтет необходимым проведение модернизации производства, возможно, каких-то наиболее важных подразделений, то следует ввести определенное материальное вознаграждение за каждую идею. В этой связи рационализаторские предложения, касаемые модернизации данного цеха, могут быть оплачены выше, чем предложения относительно других подразделений.

Осуществление программ долгосрочного стимулирования предполагает участие персонала в опционных программах, что, на наш взгляд, выступает залогом роста доходности организаций. Внедрение данной программы заключается в вознаграждении акциями (право на денежное вознаграждение в будущем при условии продолжения работы в компании и при соблюдении определенных условий), в опционных программах (требует выплаты участниками опционных премий на этапе присоединения к программе; участники получают право на приобретение акций в определенный день/период времени в будущем по заранее определенной цене при наступлении условий в соответствии с опционным договором) и фантомных опционах (размер вознаграждения рассчитывается как разница стоимости акций компании на начало и окончание действия

программы, умноженная на количество фантомных опционов (расчетных единиц), предоставленных участнику программы).

Безусловно, подобные привилегии доступны не всем категориям персонала, а руководящему звену и наиболее отличившимся сотрудникам. Подготовка данной программы занимает достаточно продолжительное время, сама программа предназначена для реализации в течение 2–3 лет. Согласно оценкам специалистов, внедрение подобных программ может способствовать росту стоимости компаний в полтора раза.

Таким образом, на наш взгляд, для того чтобы сформировать эффективную систему стимулирования труда работников предприятия, необходимо сочетание следующих принципов: увязывание потребностей организации с потребностями персонала; индивидуализация денежных вознаграждений, основанная на оценке заслуг; акцент на использовании нематериальных методов стимулирования труда. По нашему мнению, нематериальное стимулирование труда персонала – это ключевой аспект современной системы кадрового менеджмента. На наш взгляд, спектр данных методов безграничен, и применение их требует значительно меньших затрат для предприятия. Комфортность условий труда, формирование у работников чувства причастности к компании, реализация карьерных ориентиров работников необходимы для формирования эффективной системы стимулирования труда персонала. По нашему мнению, эффективный руководитель должен знать в лицо своих подчиненных, проявлять интерес к их потребностям, знать их семейные ориентиры и жизненные принципы

в целом. Эффективное стимулирование труда – ключевой аспект работы современного кадрового менеджмента.

Список литературы

1. Багирова А., Витик С. Социально-экономическая эффективность стимулирования репродуктивного труда на уровне предприятия: методика и результаты анализа // Человек и труд, № 1. 2012. С. 62–63.
2. Вукович Г.Г. Диалектика закономерностей эволюции природной системы и экономической цикличности развития социума // Экономика устойчивого развития. 2011. № 7. С. 25–32.
3. Вукович Г.Г. Качество рабочей силы: компетентностный подход // Экономика устойчивого развития. 2011. № 8. С. 32–37.
4. Вукович Г.Г., Марусенко И.А. Совершенствование модели управления процессом экономической диагностики // Экономика устойчивого развития. 2012. № 9. С. 53–57.
5. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры / Пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой. СПб: Питер, 2001. 320 с: ил. (Серия «Теория и практика менеджмента») С. 59, 60, 160.
6. URL: <http://magazine.mospsy.ru/nomer8/s12.html>
7. URL: http://www.scitopics.com/How_Managers_can_Motivate_their_Employees.html – в переводе авторов.
8. URL: <http://www.ecdl.com>

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА МСФО

И.В. МАМОНОВА,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры антикризисного управления, налогов и налогообложения,
Кубанский государственный университет
e-mail: i-mamonova@mail.ru

Аннотация

Законодательно установленные формы и особенности взаимосвязи бухгалтерского и налогового учета оказывают существенное влияние на многие ключевые элементы учетной сферы предприятия. В статье проводится ретроспективный анализ становления учетных систем в РФ, рассматриваются вариативные подходы дальнейшего их развития. Отмечается, что в связи с переходом на международные стандарты финансовой отчетности возможности оптимизации взаимного влияния систем учета требуют дальнейшего осмысления и квалификации.

Ключевые слова: *налоговый учет, экономические отношения, бухгалтерский учет, интересы пользователей, налоговая база, отчетность*

Проблема наличия двух систем учета – налогового и бухгалтерского – далеко не нова. Определенный уровень экономического развития государства рано или поздно детерминирует необходимость законодательного регулирования согласования учетных систем. Определяющим фактором возникновения конфликта служит обострение степени экономических интересов, с одной стороны, государства как субъекта контроля, заинтересованного в точной учетной и фискальной информации, базирующейся на четкой правовой базе налогового законодательства, и собственника, как хозяйствующего субъекта, руководствующегося прежде всего своей собственной персонифицированной выгодой, внешнее отражение которой представлено бухгалтерской отчетностью.

В современной экономической науке эти подходы реализованы в наличии двух базовых моделей – континентальной (европейской) и англо-американской. Причины существования двух взаимоисключающих подходов определяются различными факторами – историческими, политическими, социальными, правовыми, экономическими. Влияние оказывают и эволюция учетных систем, и тип общественной формации, и структура законодательства, и характер развития рынка капитала, и уровень инвестиционной активности, и размеры хозяйствующих субъектов.

В основе континентальной модели лежит идея о том, что отчетность хозяйствующих субъектов должна составляться прежде всего

в интересах государства, по правилам, жестко им же и установленным, прибыль как результат финансово-хозяйственной деятельности должна быть если не тождественна, то близка к налогооблагаемой прибыли, в систему бухгалтерского учета встроены правила расчета налогов. Эта концепция, возникшая в XIX веке в Пруссии, реализовывалась и в советское время, и в первые годы в Российской Федерации [1].

Основная идея англо-американской концепции основывается на различном понимании прибыли до налогообложения и налогооблагаемой прибыли как величин, которые ориентированы на разных пользователей. Финансовая отчетность необходима для широкого круга профессиональных инвесторов, функционирующих в рамках развитого и организованного рынка ценных бумаг, налоговая – для контролирующих органов.

В рамках англо-американской концепции стандарты учета, как правило, разрабатываются и устанавливаются профессиональными бухгалтерскими сообществами, в большей степени ориентированы на профессиональное суждение специалистов, предполагают свободу выбора правил учета, обладают такими характерными чертами, как эластичность, многовариантность, гибкость, но, несмотря на обособление от налоговых правил, имеют четкую и контролируемую связь между собой.

Усложнение экономических отношений в свое время в России предопределило возникновение двух систем учета – налогового и бухгалтерского. Произошло это не сразу, процесс разработки учетных систем происходил постепенно и в несколько этапов.

На начальном этапе до 1998 г. правовая база бухгалтерского и налогового учета была сформирована с позиции бухгалтерского учета. Действующий в то время закон «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» не содержал в себе практически никаких налоговых дефиниций, а закон «О налоге на прибыль предприятий и организаций» – условий, в соответствии с которыми налоговая база формировалась бы по правилам, отличным от бухгалтерского учета.

В 1998 г. активизировался подготовительный процесс налоговой реформы, и с 1 января 1999 г. вступила в действие первая часть Налогового кодекса, определившая принципы существования налоговой системы, сферу налогового администрирования и понятийный аппарат налогового правового поля. В течение трех лет появлялись все в большем

количестве различия в учете доходов и расходов в целях налогообложения, что требовало от учетных работников корректировки финансовых результатов.

С 1 января 2002 г. вступает в силу 25 глава Налогового кодекса РФ, закрепляющая на нормативном уровне наличие налогового учета в виде системы обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с Кодексом и закрепляющих в законодательном порядке обязанность его ведения хозяйствующими субъектами [4]. Систему налогового учета налогоплательщик обязан разрабатывать самостоятельно, используя в качестве носителей информации (аналитических регистров) регистры бухгалтерского учета. В соответствии с положениями ст. 313 НК РФ, если в регистрах бухгалтерского учета содержится недостаточно информации для определения налоговой базы в соответствии с требованиями законодательства, налогоплательщик вправе самостоятельно дополнять применяемые регистры бухгалтерского учета дополнительными реквизитами, формируя тем самым регистры налогового учета, либо вести самостоятельные регистры налогового учета. Различия были установлены в порядке признания некоторых видов доходов, учета основных средств, нематериальных активов, финансовых результатов и ряда других величин.

Если необходимость введения налогового учета на микроуровне сомнений не вызывала, поскольку фактически на тот момент расхождений в порядке определения налоговой базы было уже большое количество, то правила, установленные законодательством, и целесообразность некоторых из них вызвали большие сомнения. Само существование системы налогового учета в качестве самостоятельного объекта повышает трудоемкость учетной работы, а наличие экономических необоснованных расхождений еще больше усложняет расчеты. Именно по этой причине в июле 2004 г. в Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу было продекларировано существенное приближение правил налогового учета к правилам бухгалтерского учета [2]. Но это направление в сущности так и не было реализовано.

Рассуждая о дальнейшем векторе взаимодействия учетных систем, исследователи обычно выделяют четыре основных направления:

- ▶ сближение;
- ▶ отделение;
- ▶ приоритет налогового учета;
- ▶ приоритет бухгалтерского учета.

Первые два из них можно назвать радикальными, третье и четвертое предполагают некоторый компромисс. Формируя правильный вектор, следует учитывать, что радикальность и бескомпромиссность в такой тонкой и одновременно сложной сфере, которая в достаточно большой степени определяет уровень развития экономики, ее инвестиционную составляющую, деловую активность хозяйствующих субъектов вряд ли целесообразна. Даже континентальная модель сосуществования систем не предполагает полного тождества учетных операций. К тому же период слияния бухгалтерского и налогового учета уже пройден и показал свои недостатки.

Наличие двух совершенно обособленных друг от друга систем, на первый взгляд, обладает определенными преимуществами, поскольку предоставляет возможность экономическим субъектам, с одной стороны, формировать налоговую базу, пользуясь существующими диспозитивными элементами налогового законодательства, применять приемы и методы налогового планирования. С другой стороны, руководствуясь правилами бухгалтерского учета, делать свою отчетность максимально привлекательной для внешних пользователей. Но такой подход все-таки не представляется наиболее эффективным из имеющихся вариантов, поскольку существенно повышает трудоемкость расчетов и при этом нивелируется роль бухгалтерского учета, поскольку приоритетным в работе бухгалтера с учетом российского менталитета становится в максимальной степени учесть все требования именно налогового законодательства. Тесная корреляционная зависимость налоговых показателей от жестких правил налогообложения приводит к тому, что объективность принятия решений в отношении классификации фактов хозяйственной деятельности значительно снижается. Такая отчетность не интересна, не информативна и не отражает адекватного уровня инвестиционной привлекательности организации.

Следовательно, на самом деле выбор следует осуществлять из двух последних вариантов.

Если провести аналогию с функциями налогов, то обычно выделяют несколько, и среди них – фискальную, регулирующую, контрольную и другие. Не вдаваясь в полемику по поводу их количества и содержания, отметим, что

большинство исследователей все-таки отдают приоритет регулирующей функции, отмечая, что в налоговой системе в любые периоды развития экономики фискальная функция не должна реализовываться в ущерб регулирующей. И тем более никто не ставит во главу угла контрольную функцию.

Именно должным образом организованная система бухгалтерского учета служит надежным источником информации для определения финансовых результатов, принятия обоснованных управленческих решений. Кроме того, на определенном этапе развития экономики проявляется необходимость гармонизации национальных и международных стандартов финансового учета. Так произошло и в России – их интеграция в единое правовое поле в свое время была вызвана требованиями решения задач по преодолению барьера к вхождению в рынок мирового капитала. Интенсификация процессов глобализации явственно показывает, что практически любая страна нуждается в международных финансовых ресурсах.

Совокупность принципов, определяющих взаимодействие учетных систем, должна прежде всего обеспечивать сбалансированность общегосударственных и частных интересов, соединяя воедино задачи по росту благосостояния национальной экономики и повышению предпринимательской активности. Учитывая мировые экономические процессы глобализации, приоритет следует закрепить за бухгалтерским учетом, в разумных пределах учитывая интересы фискалитета.

При установлении правил учетной работы необходимо избегать нерациональных подходов, которые приводят к неоправданным затратам и снижают качество ее выполнения. Понятийный аппарат бухгалтерского и налогового законодательства следует максимально сближить, выделив в отдельные экономические категории тождественные понятия.

К сожалению, долгое время основными пользователями бухгалтерской отчетности в нашей стране были органы статистики, налоговые органы и органы внебюджетных фондов. Для большинства средних и малых предприятий и сейчас ситуация не изменилась. Это зачастую приводит к тому, что многие организации ведут учет, ориентируясь в большей степени на правила налогового, чем бухгалтерского, законодательства, стремясь минимизировать возможные претензии налоговых органов.

Вопросы решения противоречий при составлении бухгалтерской и налоговой отчетности

должны стать доминантой в русле осуществления реформирования как бухгалтерского, так и налогового учета. Государственная политика в этих областях должна быть единой и последовательной, нацеленной не на решение сиюминутных проблем, решать которые законодатели пытаются путем внесения отдельных поправок, а на наращивание темпов экономики, обновление средств производства, создание как внутренних источников инвестирования, так и стимулов для привлечения иностранного капитала в Россию.

Случаи внесения в законодательство поправок, имеющих обратную силу (особенно это касается налогового законодательства), должны стать исключением из правил, а не системой.

Перспективным направлением согласования учетных систем может стать предоставление хозяйствующим субъектам возможности в большинстве случаев самим выбирать тот или иной вариант учета исходя из собственных приоритетов: особенностей деятельности, потребности во внешнем финансировании, уровня налоговых рисков, финансовой стратегии. Соответственно, расхождения между правилами бухгалтерского и налогового учета должны быть экономически обоснованы, целесообразны, понятны и прозрачны для предприятий.

На фоне официального принятия нормативных актов, вводящих для некоторых предприятий уже в этом году обязательное составление отчетности в соответствии с МСФО и стратегии дальнейшего их распространения, необходимо уже сейчас задуматься об интеграции теперь трех учетных систем: российских бухгалтерских стандартов, международных и системы налогового учета.

Устранив экономически нецелесообразные корректировки между бухгалтерским и налоговым учетом, повысив уровень самостоятельности организаций в выборе способов учета активов и обязательств из установленных законодательством, можно будет, во-первых, значительно снизить административные издержки на подготовку отчетности, во-вторых, на основе гармонизации положений РСБУ с МСФО постепенно реализовывать варианты использования МСФО в виде основы для расчета налоговой базы на альтернативной основе.

В качестве примера, отражающего реальность такой перспективы, можно привести способ установления срока полезного использования основных средств для начисления амортизации. Как известно, для определения

амортизационной группы в целях налогообложения следует руководствоваться Постановлением Правительства РФ от 01.01.2002 № 1 «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы». Для целей бухгалтерского учета в соответствии с п. 20 ПБУ 6/01 установлено, что срок их полезного использования определяется организацией самостоятельно исходя из ожидаемого срока, физического износа и ограничений использования, при этом не исключается и применение Постановления [5]. Абсолютное большинство организаций пользуются предоставленной возможностью в целях максимального сближения учетных систем, выбирая минимальный срок службы, что позволяет избежать расхождений, минимизировать налог на прибыль и налог на имущество, который определяется по данным бухгалтерского учета.

Требования МСФО «Основные средства» еще более «демократичны», чем ПБУ 6/01, в них нет амортизационных групп, и в п. 57 стандарта указывается, что оценка срока полезной службы актива является предметом профессионального суждения, основанного на опыте работы организации с аналогичными активами, только лишь определяя возможные критерии для его установления [6].

Тем не менее зарубежные специалисты в области учета ориентированы именно на установление реального срока полезного использования, поскольку его искусственное занижение приводит к быстрому уменьшению балансовой стоимости имущества и прибыли и, как следствие, снижению привлекательности отчетности [3]. Завышение срока приводит к уменьшению внутреннего источника инвестирования, которыми являются амортизационные отчисления и требованиям выплаты дивидендов собственникам, ограничивающим возможности приобретения капитальных вложений.

Следовательно, установление реального срока полезного использования для начисления амортизации с учетом требований международных стандартов, интегрированное в налоговое правовое поле, могло бы позволить удовлетворить нужды и самого хозяйствующего субъекта, и внешних пользователей, и государства как фискального контролера. Думается, что подобных элементов, увязывающих цели реформирования бухгалтерского учета и налоговой системы, нашлось бы немало.

Таким образом, дальнейшее направление развития системы налогового учета должно

быть интегрировано в сферу действия не только российских стандартов бухгалтерского учета, но и международных стандартов финансовой отчетности как элемент, определяющий единое учетное пространство, эффективно учитывающий интересы всех заинтересованных пользователей.

Список литературы

1. Белова Е.Л. О взаимодействии систем бухгалтерского финансового и налогового учета // Современный бухучет. 2006. № 4. С.18–22.
2. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 1 июля 2004 г. № 180. URL:[http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru). (дата обращения 17.05.2012).
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» Приложение № 8 к Приказу Министерства финансов Российской Федерации от 25.11.2011 № 160н. URL:<http:// www.consultant.ru>. (дата обращения 17.05.2012).
4. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть 2. Федеральный закон № 117-ФЗ от 05.08.2000 г. с учетом последующих изменений и дополнений. URL:<http:// www.consultant.ru>. (дата обращения 17.05.2012).
5. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01. Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н. URL:<http:// www.consultant.ru>. (дата обращения 17.05.2012).
6. Слободняк И.А. Почему международные стандарты тяжело внедряются в практику// Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2012. № 3. С. 26–29.

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ СФЕРЫ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

*М.А. СОКОЛОВА,
магистрант кафедры мировой
экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: sunny-r@mail.ru*

Аннотация

В статье рассматривается понятие и особенности финансовой услуги, раскрывается понятие рынка ценных бумаг и его маркетинговые составляющие. Выполнен анализ коммуникационных каналов аудитории инвестиционной компании, проведен маркетинговый анализ деятельности компании и даны рекомендации по усовершенствованию ее деятельности.

Ключевые слова: финансовая услуга, маркетинг, каналы коммуникаций, сегментирование потребителей, стратегическое планирование.

Сфера услуг является одной из наиболее перспективных и быстроразвивающихся отраслей экономики. Сегодня уже практически не осталось предприятий, которые в той или иной степени не оказывали бы услуг или по крайней мере не соприкасались бы с ними.

Услуга – это любая деятельность или выгода, которую одна сторона может предложить другой, она неосвязаема и не влечет за собой права собственности на приобретенный продукт [3]. Другими словами, это благо, предоставляемое не в материальной форме, а в форме деятельности. К числу наиболее древних услуг относятся транспортные, финансовые, охранные, медицинские услуги, а также отдельные виды бытовых услуг (пошив одежды, обуви, головных уборов), услуги связи, питания и торговли.

Многие ранее обособленные виды услуг начинают объединяться в рамках одной компании. Предлагая целый комплекс услуг, компания может повысить свою конкурентоспособность, ослабить возможные риски за счет их диверсификации. Так, банковские, биржевые, информационные и посреднические услуги сливаются в единый комплекс финансовых услуг, образуя вместе с этим совершенно новые виды услуг.

Финансовую услугу можно отнести и к производственной, и к социальной инфраструктуре. Но эта сфера рынка услуг достаточно широка и разнообразна, поэтому финансовые услуги занимают особое место в классифи-

кации услуг. Финансовые услуги в основном предоставляются банками и различными финансовыми учреждениями (сберкассами, кредитными союзами, лизинговыми компаниями, доверительными обществами, инвестиционными фондами, страховыми и пенсионными учреждениями, ломбардами, брокерскими и дилерскими компаниями, предприятиями, специализирующимися на оказании консалтинговых, аудиторских услуг и т. п.).

По Федеральному закону «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» рынок финансовых услуг — сфера деятельности финансовых организаций на территории Российской Федерации или ее части, определяемая исходя из места предоставления финансовой услуги потребителям [2].

На рынке ценных бумаг действуют те же законы, что и на обычном рынке, так как рынок ценных бумаг — это не что иное, как составная часть финансового рынка, на котором осуществляются операции купли-продажи ценных бумаг. Это отношения между его участниками по поводу выпуска, обращения и гашения ценных бумаг [1].

Маркетинг — важнейшая составляющая рынка ценных бумаг наряду с фондовыми операциями, управлением, ценообразованием, прогнозированием, планированием, анализом и моделированием. Современный рынок ориентирован на потребителя, на поиск сбалансированного соотношения между спросом и предложением конкретных видов товаров и услуг. Маркетинг играет ключевую роль на рынке, так как дает ответ на вопрос о соотношении спроса и объема продаж в натуральном и стоимостном выражении.

Маркетинг на рынке ценных бумаг включает анализ спроса, прогноз продаж, рекламную деятельность, проведение исследований, сбор информации, ценообразование, продвижение ценных бумаг на рынок и их реализацию. Естественно, что ни один эмитент или инвестор на рынке не могут одновременно выполнять все перечисленные функции. Для выполнения отдельных функций целесообразно использовать специализированные организации (например, фондовые магазины, фондовые биржи и т. п.). Маркетинг обеспечивает нормальное функционирование рынка, позволяет решать на нем различные задачи.

Для обеспечения требуемого спроса на предлагаемые услуги крупные компании используют комплексные методы по их продвижению к потенциальным потребителям.

Каждая компания ищет в этой области свои решения. Тем не менее здесь прослеживаются два взаимодополняющих стратегических подхода. Первый касается привлечения первичных клиентов, второй — особенностей работы с постоянными клиентами.

С помощью системы управления взаимоотношениями с клиентами решаются задачи конкурентоспособности, оптимальной загрузки компании целевыми потребителями услуг и достижения максимальной прибыльности бизнеса при оптимальных затратах ресурсов.

Тем не менее главными вопросами, которые должны решать исследователи рынка финансовых услуг в процессе стратегического планирования, остаются следующие: какие каналы коммуникации привели клиента именно в наше финансовое учреждение, т. е. источник, от которого человек узнал о нашей компании и способы повышения лояльности потребителей к компании.

В данном исследовании будет рассмотрено краснодарское представительство Инвестиционной компании «Риком-Траст». «Риком-Траст» работает на рынке инвестиций в ценные бумаги и акции с 1994 г. Инвестиционная компания «Риком-Траст» в Краснодаре успешно работает с 2000 г. За это время компания достигла высоких результатов и заработала доверие тысяч клиентов. «Риком-Траст» предоставляет прямой доступ на биржу, где у вас есть возможность инвестировать в акции крупнейших российских и западных компаний [4].

На настоящий момент основное количество клиентов краснодарского представительства компании хранит свои ценные бумаги на депозитарных счетах. Количество клиентов, осуществляющих торговые операции на своих биржевых счетах, составляет около 40 % от общего числа клиентов представительства. Участники паевых инвестиционных фондов составляют менее двух процентов клиентов (рис. 1).

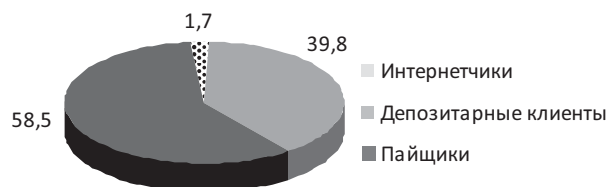


Рис. 1. Структура клиентского состава компании «Риком-Траст», в %

Для того чтобы определить каналы коммуникаций с клиентом при первом знакомстве с компанией, необходимо провести исследование с целью выявить источник, из которого существующие и новые клиенты узнали о компании. Данные о результатах исследования потребителей услуг инвестиционной компании «Риком-Траст» в г. Краснодаре приведены в таблице 1.

По результатам исследования можно сделать вывод, что основной поток клиентов данной компании узнает о ней от своих знакомых или через Интернет. Наименее выгодными источниками продвижения выступают в данном случае наружная реклама и распространение печатной продукции.

Для того чтобы увеличить количество каналов коммуникаций с клиентами и повысить лояльность потребителей к бренду, необходимо провести комплексный анализ среды компании, обозначить цели компании, выявить целевые

аудитории и изучить мотивацию заинтересованных групп людей, а также дать рекомендации по итогам проведенного исследования.

Прежде всего проведем анализ бизнес-портфеля компании. В компании предоставляются следующие виды услуг:

– интернет-трейдинг – это возможность торговли на бирже для тех, кто имеет компьютер, выход в Интернет и желание инвестировать в акции и другие ценные бумаги. Суть его заключается в том, что при помощи нескольких кликов мышью вы полностью контролируете свои инвестиции. Поэтому интернет-трейдинг – самый популярный способ торговли на бирже. Такой способ инвестирования в ценные бумаги не только удобен, но и экономичен. Комиссии за сделки составляют от 0,038% от общего оборота денежных средств за сделку (стоимость альтернативного варианта голосового трейдинга может достигать 0,5–1%);

– купля-продажа акций различных предпри-

Табл. 1. Распределение клиентов компании «Риком-Траст» по каналам коммуникации

Источник	Кол-во человек	Кол-во человек, в % от числа опрошенных
От знакомых	78	52
Местная региональная пресса	27	18
Наружная реклама	5	5
Печатная продукция (буклеты, листовки)	7	2
Интернет	33	23

ятий (Сбербанк, Газпром, Роснефть, Но-рильский Никель, Сургутнефтегаз, Автоваз и другие);

– управление паевыми инвестиционными фондами;

– доверительное управление средствами клиентов с помощью опытных трейдеров, или Торговых роботов;

– депозитарные услуги по хранению и учету ценных бумаг и другие услуги.

По итогам анализа бизнес-портфеля компании можно провести сегментацию потребителей компании:

1. молодежь
2. бизнесмены
3. домохозяйки
4. пенсионеры

Из вышеобозначенных сегментов можно выделить следующие основные целевые аудитории компании:

– молодые люди от 25 лет и выше, имеющие высшее образование или работающие студенты вузов, интересующиеся сферой финансов или работающие в этой сфере, имеющие средне-месячный доход 20 т. р. и выше, средний класс, не имеющие семьи или женатые/замужние, жители города Краснодара и края, желающие повысить свой ежемесячный доход, нацеленные на успех и способные к самообучению;

– обеспеченные и высокообеспеченные люди в возрасте 25–44 лет, руководители и специалисты с полным достатком, с высокой покупательной активностью, для которых ак-

туальны и интересны вопросы, связанные с финансовой сферой деятельности крупных компаний;

– домохозяйки или женщины, находящиеся в декретном отпуске по уходу за ребенком, имеющие свободное время в течение дня, среднего класса, замужние, жительницы Краснодара и края, нацеленные на успех и повышение ежемесячного дохода;

– люди пенсионного возраста, неработающие, имеющие некоторый размер сбережений, готовые вложить их в сферу финансов, располагающие свободным временем в течение дня, жители Краснодара и края, любознательные, нацеленные на успех.

Одним из ключевых вопросов маркетинговых исследований является изучение мотивации поведения эмитентов и инвесторов на рынке ценных бумаг. Мотивация поведения – это процесс побуждения деятельности для достижения каких-то целей. Для компании «Риком-Траст» можно выделить следующие заинтересованные группы и их ценности:

а) сотрудники компании – заинтересованы в перспективном развитии компании, росте торгового оборота, доли рынка и числа клиентов,

что приведет к росту чистой прибыли компании, расширению географии действия (открытие новых региональных представительств);

б) клиенты компании – заинтересованы в успешной продаже своих ценных бумаг, в эффективном вложении своих денежных средств с целью получения прибыли, в грамотном и своевременном консультировании сотрудниками компании;

в) эмитенты ценных бумаг – заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве с фирмой с целью сбыта своих ценных бумаг по выгодной цене.

Опосредованные заинтересованные лица:

– члены семьи клиентов компании, которые в дальнейшем также могут стать клиентами – дети, супруги, родители. Могут стать владельцами счета для интернет-трейдинга и т. д.;

– знакомые клиентов компании – могут в дальнейшем продать свои акции, если они у них имеются и также стать владельцами счета для интернет-трейдинга в компании.

Далее проведем SWOT-анализ деятельности компании «Риком-Траст» (табл. 2).

Далее построим дерево стратегических целей компании (рис. 2).

Для компании «Риком-Траст» целесообразно

Табл. 2. SWOT-анализ деятельности компании «Риком-Траст»

<p>Сильные стороны</p> <p>Опыт – более 16 лет на фондовом рынке. Наличие широкого ассортимента услуг в бизнес-портфеле компании. Опытные сотрудники</p>	<p>Слабые стороны</p> <p>Необходимость налаживания связей между центральным офисом и региональными подразделениями</p>
<p>Возможности</p> <p>Выход на новые региональные рынки. Увеличение общего числа клиентов и собственного капитала. Проведение обширных целевых рекламных кампаний по всем регионам присутствия компании</p>	<p>Угрозы</p> <p>Наличие сильных конкурентов. Уменьшение потока клиентов в региональных подразделениях</p>

но следовать стратегии дифференцирования с элементами стратегии позиционирования, то есть предлагать клиентам широкие возможности для инвестирования с целью выбора наиболее приемлемых для каждого клиента.

В связи с этим можно выделить следующие коммуникационные и маркетинговые цели.

Маркетинговые цели:

- наращивание клиентской базы;
- формирование положительного имиджа;
- удержание уже зарегистрированных в ком-

пании клиентов;

- увеличение суммарного портфеля клиентских счетов.

Коммуникационные цели:

- повышение осведомленности клиентов об услугах компании;
- предложение выгодных условий для сотрудничества с компанией для новых клиентов;
- формирование у потенциального клиента намерения воспользоваться услугой;
- формирование положительного отноше-

ния к услуге;

– удовлетворение клиента и перенос его в разряд постоянных клиентов компании.

В соответствии с вышепоставленными коммуникативными, маркетинговыми и общефирменной целью компании можно сделать следующие выводы и рекомендации:

1. Необходимо применять новые методы привлечения клиентов. На начальном этапе можно применять такую технику

прямых продаж, как «холодные звонки». Для этого необходимо обозначить круг потенциальных клиентов среди юридических компаний нашего региона и начать с ними постепенную работу. Для удобства можно использовать CRM-систему (информационную систему, назначение которой – автоматизировать бизнес-процессы компании, обеспечивающие взаимодействие всех ее подразделений с клиентами на уровне, определяемом CRM-идео-



Рис. 2. Стратегические цели компании «Риком-Траст»

логией [5] – это ведение клиентской базы, внесение в нее информации о проведенной с каждым клиентом работы, планирование мероприятий и звонков клиентам и т. д.).

2. Проводить текущую работу с уже существующими клиентами компании: напоминать им о наших преимуществах, вовремя оповещать их о проходящих в компании интересных и полезных им событиях – семинарах, вебинарах, неформальных встречах, поздравлять клиентов с днем рождения, рассылать аналитическую информацию для работы на фондовом рынке

по подпискам и т. д.

3. Необходимо выходить на новые рынки сбыта финансовых услуг компании – для начала начать проводить рекламные кампании в смежных регионах с теми, где уже есть представительства компании.

Четкое формулирование концепции маркетинга способствует развитию рынка, а ее реализация обеспечивает эффективную деятельность на рынке.

Таким образом, по итогам проведенного исследования можно сделать вывод, что стра-

тегическое маркетинговое планирование является важной составной частью в планировании деятельности компании сферы финансовых услуг. В ходе исследования был проведен комплексный анализ деятельности инвестиционной компании «Риком-Траст», обозначены цели компании, выявлены основные сегменты потребителей и даны рекомендации по дальнейшему продвижению услуг компании в данном регионе.

3. Основы маркетинга / Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. М.; СПб.; К.: И.Д. «Вильямс», 2007. 1200 с.
4. О компании / Сайт инвестиционной компании «Риком-Траст». 2007. URL: <http://www.ricom.ru> (дата обращения 07.04.2012).
5. Что такое CRM и для чего это нужно компании? / Технологии корпоративного управления. 2002. URL: http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_26/article_2751 (дата обращения 05.04.2012).

Список литературы

1. Галанов В.А. Рынок ценных бумаг. М.: Финансы и статистика, 2006. 448 с.
2. О защите конкуренции на рынке финансовых услуг: Федеральный закон от 23 июня 1999 N 117-ФЗ // «Российская газета», № 120, 29.06.1999.

RUSSIAN NUCLEAR POWER INDUSTRY: THE IMPERATIVES OF GLOBAL COMPETITIVENESS

E.L. LOGINOV,

Doctor of Economic Sciences, Vice-president,

National Institute of Energy Security

e-mail: evgenloginov@gmail.com

Abstract

The article is devoted to the problems of the world and Russia's energy under fault conditions of several countries of the world from the nuclear power plants after the accident at the nuclear power plant "Fukushima" in Japan. In the article the authors concluded that the new strategic opportunities identified potential transnationalization of atomic energy and industrial complex of Russia create the conditions for strategic competitive dominance Atomic Energy Industrial Complex enterprises in Russia, primarily in the energy-strategic space of the CIS and SHOS.

Keywords: management, world economy, crisis, energy resources, nuclear power

References

1. Ageev A., Loginov E. The new party on the grand chessboard: White moves and wins // Time Management, 2010. № 1, 2. p.34–35.
2. BP's forecast of world energy by 2030 / BP–2011. URL: <http://www.imemo.ru>.
3. Boikov A. Atom Relief: Denial of the four countries on nuclear power will cause more damage than Chernobyl // Version, the 27th of June. 2011. p. 17.
4. Bondar V., Kobyakov A. Traditional or alternative? // However. 2010. № 43. p.10–12.
5. Speech by the General director of State Corporation "Rosatom" Sergey Kiriyenko to "ATOMEXPO-2010». URL: <http://www.energyfuture.ru>.
6. Zheltova B. Legal and regulatory basis for the transformation of the energy system EU // CSR "North-West». URL: <http://www.csr-nw.ru>.
7. Loginov E.L. Energetic paradigm: The Strategy of the energy superpower Russia as a paradigm of survival in a transient world // System problems of economic security. Collected. cit. 20 m M. Nauchtehlitizdat, 2007. V. 13. 266 p.
8. Proceedings of the St. Petersburg International Economic Forum–2011. URL: <http://fastfacts.forumspb.com>.
9. Proceedings of the Deputy Prime Minister Igor Sechin at the Session "New ways of ensuring energy security," St. Petersburg International Economic Forum – 2011. URL: <http://www.forumspb.com>.
10. Prospects for nuclear energy development // Institute for Complex Strategic Studies, 2011. URL: <http://www.icss.ac.ru>.
11. Trends in Energy // IR "ZERICH Capital Management». URL: <http://www.finam.ru>.
12. World Energy Outlook. OECD: IEA, 2010. 22 p.

УДК 336.581

INVESTMENT POLICY AS A TOOL FOR STRATEGIC DEVELOPMENT OF RUSSIAN ELECTRICITY

I.V. SHEVCHENKO,

*Dr. of Economic Sciences, Head of the Department
“World Economics and Management”,
Kuban State University
e-mail: decan@econ.kubsu.ru*

E.A. POPOVA,

*postgraduate student
of World Economics and Management
Chair, Kuban State University
e-mail: investevgeniya@mail.ru*

Abstract

The article is devoted to research features of the investment policy as an instrument of Russian power. Given the author's definition of the content and the key sectoral investment policy based on the promising vision of the structure of the industry with the release of and rationale for the creation of new structural elements - the regional energy systems. The characteristics of the main sources of investment resources in the electricity industry.

Keywords: *electricity, investment policy, the regional energy sector, investment resources.*

References

1. *Bruhanova N.V.* Methodology of planning, appraisal and results in system of management in power engineering. Thesis doctor of science in Economics. Novosibirsk, 2012.
2. Power. The Investment policy. URL: <http://minenergo.gov.ru>.
3. Energy Strategy of Russia until 2030 Approved by Order of the Government of the Russian Federation on November 13, 2009 № 1715-r . URL: <http://www.energystrategy.ru>

MODERNIZATION OF ECONOMIC REGION BASED ON FORMING REGIONAL INNOVATION SYSTEM

E.N. ALEXANDROVA,
*Ph.D. in Economics, Associate Professor of the
International Economics and Management Department
of Kuban State University, Krasnodar
e-mail: al-helen@mail.ru*

Abstract

In the article discussed the issues related to the problems of region innovative development in post-crisis modernization of the regional economic system and the competition for creating an enabling business environment and improve the quality of life. Special attention is paid to indicators of innovation activity and factors affecting the development of an innovative system of Krasnodar region.

Keywords: *regional innovation system, innovation system of the Krasnodar region, modernization*

References

1. *Granberg A.* Spatial Strategy for Socio-Economic Development of Russia: from ideas to implementation // *Problems of Economics*. 2001. № 9. p. 15 – 28.
2. *Cooke P., Morgan K.* The Network Paradigm: New Departures in Corporate and Regional Development // *Society and Space*. 1993. Vol. 11. p. 543-564.
3. OECD, Regional Database, March, 2010.
4. OECD, Main Science and Technology Indicators Database, December, 2009.
5. Bulletin of innovation and venture capital market. URL: [http:// www.venture-news.ru](http://www.venture-news.ru).
6. The concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation until 2020. Ministry of Economic Development. URL: [http:// economy.gov.ru](http://economy.gov.ru).
7. The concept of long-term regional target program «Development of innovation-facturing activity in the Krasnodar region» for 2011–2013 / Website of the Office of Economics and targeted programs of Krasnodar Region. URL: http://uecp.krasnodar.ru/prog_local/conceptions.
8. The National Association of innovation and development of information technology. URL: <http://www.nair-it.ru>.
9. Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2009, 2010, 2011. URL: <http://www.gks.ru>.

MODERNISATION OF SYSTEM OF THE STATE FINANCIAL SUPPORT OF THE ENTERPRISES OF AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX (ON AN EXAMPLE OF KRASNODAR TERRITORY)

V.A. GREBENNIKOVA,
*PhD in Economic Sciences, senior lecturer
of the Economic Analysis, Statistics
and Finance Chair, Kuban State University
e-mail: v.grebennikova@rambler.ru*

O.V. SAMOILIK,
*1st year master degree student,
course 080200.68 "Management",
Kuban State University
e-mail: oksana_samoilik@list.ru*

Abstract

Development of Agricultural and Industrial Complex is the essential factor of Food Security of the country. However, agricultural production, while those affected by a large number of different factors, needs special attention from the state. Therefore, the government financial support for agriculture is an integral part of its effective functioning. In this article, based on our financial analysis of existing agricultural enterprises of the Krasnodar Territory proved their financial failure and the necessity for active government support. Authors estimated the impact of state financial instruments in the field of agriculture have been identified deficiencies and gaps in the system of state support for agricultural enterprises and offered options for their correction.

Keywords: *Agricultural and Industrial Complex, state support, credit, financial condition, payment solvency, financial stability.*

References

1. Federal Law «About agriculture development» № 264-FL. URL: [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
2. Resolution of the Government of the Russian Federation «About the statement of Rules of distribution and granting of grants from the federal budget to budgets of subjects of the Russian Federation. URL: <http:// www.consultant.ru>.
3. Resolution of the Governmnet of the Russian Federation URL: <http:// www.consultant.ru>.
4. Federal Law «About the state support in sphere of agricultural insurance and about modification of the Federal law " About agriculture development"» № 260-FL. URL: <http:// www.consultant.ru>.
5. Federal Law «About financial improvement of agricultural commodity producers». URL: <http:// www.consultant.ru>.
6. The Law of Krasnodar Territory «About agriculture development in Krasnodar territory» № 1690-KZ . URL: <http:// www.consultant.ru>.
7. The Law of Krasnodar territory «About the state stimulation of investment activity in Krasnodar territory». URL: <http:// www.consultant.ru>.
8. Bondarenko V.S. The bank credit for modernization of manufacture and prospect of its development in Russia // Finance and Credit. 2011. № 35. p. 5964
9. Veretensev D.V. System of crediting of small and medium businesses in Russia: a modern condition, current problems and ways to improve // Financial management. 2011. № 2. p. 75–81.

EVOLUTION OF IDEAS ON NATIONAL COMPETITIVENESS

M.E. LISTOPAD,
*PhD in Economics, Associate Professor
of World Economics and Management Chair,
Kuban State University
e-mail: mlistopad@inbox.ru*

Abstract

The article analyzes the content of the competitiveness of national economy, given the author's definition, and presents general conclusions. The author as a relationship, forming the competitiveness of the economic entity other than the conflict highlights the cooperation.

Keywords: *national economy, competitiveness, conflict, cooperation.*

References

1. Global Competition. The new Reality Report of the President's Commission in Industrial Competitiveness. Washington. 1985. p. 6–7.
2. *Vinokurov V.A.* The organization of strategic management at the enterprise. M., 1996. 234 p.
3. Galvanovsky M.I., Bushmarin I.V. Competitiveness of Russia in 90-s years. M., 2000. 362 p.
4. *Rajzberg B.A.* and etc. Modern economic dictionary. M., 1997. 479 p.

УДК 336.71

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF COMPETITIVE BANKING SERVICES: CHALLENGES AND PROSPECTS

L.A. VORONINA,

*Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor
of World Economics and Management Chair,
Kuban State University
e-mail: labvectorplus@gmail.com*

A.M. SHAPOAHNIKOV,

*Graduate student of World Economics
and Management Chair, Kuban State University
e-mail: horen25@mail.ru.*

Abstract

The situation in the global financial system impact on reducing the demand for loans, which significantly reduced the profitability of international banks. In this connection there is need to identify and study the various sources of international competitiveness of the regional banks. The article analyzes the international experience of regional competitive banks functioning is based on different principles and approaches in providing services that can be applied in the Russian banking system.

Keywords: *competitiveness, foreign banking experience, banking system, banking services.*

References

1. The banking sector in 2012: frightening uncertainty. URL: [http:// www/researches/banks/bank_sektor_2012](http://www.researches/banks/bank_sektor_2012) (date of access: 12.05.2012).
2. Klimov N.V. Increase of the international competitiveness of the Russian banks // Finance and credit. 2011. Vol. 7. p. 6.
3. Krasavina L.N. Swiss experience of increase of competitiveness of banks // Banking. 2006. Vol. 1. p. 53–57.
4. Magomedov V. N. Foreign and domestic experience of strategic management in banks: comparative analysis // Banking Law. 2007. Vol. 3. p 46–48.
5. Mamuta M. Microfinancing: new possibilities of financial and credit system. Analyzing Gramin-bank experience. URL: [http:// www.rusmicrofinance.ru/news/articles/media/203/](http://www.rusmicrofinance.ru/news/articles/media/203/) (date of access: 12.05.2012).
6. Remaining uncertainty and recession in Eurozone slow down economic reconstruction of the countries with the being formed market in the region of Europe and Central Asia // Newsletter № 2012/410/ECA. URL: <http://web.worldbank.org/> (date of access: 12.05.2012).

DOCUMENTARY LETTER OF CREDIT AS A FORM OF INTERNATIONAL SETTLEMENTS

O.N. RUDENKO,

*PhD in Economic Sciences, Associate Professor
of World Economics and Management Chair,
Kuban State University
e-mail: olgaru@inbox.ru*

A.S. GUROVA,

*master degree student of World Economics
and Management Chair, Kuban State University
e-mail: minzhulova@mail.ru*

Abstract

In a constantly developing and expanding international trade relations of Russian companies acquire special relevance payments between counterparties using a documentary letter of credit. The article describes the shape of the documentary letter of credit, justified given the importance of promoting this banking services in the Russian economy. The authors conclude on the urgency of increasing the use of documentary credits in international payments and settlements on the territory of Russia.

Keywords: *trade and export financing, models of payment, documentary credit, post-financing, Russian banking system.*

References

1. Foreign trade of Russian Federation by main countries in 2011. URL: [http:// www.customs.ru](http://www.customs.ru).
2. Karashev K.V. Different types of letters of credit: legal regulation in Russia // International Bank Transactions. 2009. № 5. p. 67–83.
3. Mikhailov D.M. International contracts and payments. M.: Uright, 2008. 641 p.
4. Musiec M. Instability can't prevent growth. URL: [http:// www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru).
5. Regulations of cashless transfers of funds in Russian Federation (approved by the Central Bank of Russia 03.10.2002 N 2-P) (ver. from 12.12.2011). URL: <http://www.consultant.ru>.
6. Bank ratings. URL: <http://www.banki.ru>.

УДК 336.717

APPLICATION TO THE FORMATION OF STRATEGIC ANALYSIS OF COMPETITIVE POSITION OF THE COMPANY ON THE BASIS OF EVALUATION OF SENSITIVITY TO MARKET CHANGE AND INNOVATION

O.V. NIKULINA,

*Ph.D. in Economic Sciences, Associate professor
of World Economics and Management Chair,
Kuban State University.
e-mail: Olgafinans@mail.ru*

A.A. VORONINA,

*master degree student of the
Department "Marketing and trading business",
Kuban State University.
e-mail: voronina90_anna@mail.ru*

Abstract

In the intense changes in market processes, there is need for a strategic analysis of the company to maintain its competitive position. You have to properly develop the strategic behavior of firms based on an assessment of sensitivity to market changes and innovation. The main reasons for the company loses its appeal in the market lies in the fact that she continues to use the classical methods of strategic analysis, which in its application to become ineffective.

Keywords: *strategy, strategic analysis, innovation, competitive advantage.*

References

1. Assel G.M. Marketing: Principles and Strategies. M.: "INFRA-M", 1999. 804 p.
2. Berman B., Evans J. Retail Trade: A Strategic Approach, 8th edition. / Translated from English. M.: Publishing House "William", 2003. 1184 p.
3. Grant R.M. Modern strategic analysis. 5th ed. / Translated from English. By V.N. Funtova. St. Petersburg: Piter. 2009. 560 p.
4. Doyle P. Strategic management and marketing. Translated from English. St. Petersburg.: PiterKom, 1999. 672 p.
5. Lambe J-J. Market-oriented Management. Strategic and operational marketing. St. Petersburg: Piter, 2007. 800 p.
6. Kaplan R., Norton D. Strategy maps. Transformation of the intangible assets into tangible outcomes / Translated from English. M.: Olimp-Business Company, 2005. 512 p.
7. O'Shaughnessy J. Competitive Marketing: A Strategic Approach. Translated from English. St. Petersburg^ Peter, 2001. 1200 p.
8. Fleischer K. The Strategic and Competitive Analysis. Methods and tools for competitive analysis in the business. M. BINOM. Laboratory of Knowledge, 2005. 541 p.

STIMULATION OF LABOR PERSONNEL AS A KEY ELEMENT OF PERSONNEL MANAGEMENT

G.G. VUKOVICH,

*Doctor in Economic Sciences, Professor, Professor
of the Chair of Applied Economics and
Personnel Management, Kuban State University
e-mail: gala5550@yandex.ru*

O.S. KLIMOVA,

*competitor student of the Chair
of Applied Economics and Personnel Management,
Kuban State University
e-mail: virginia_tales@mail.ru*

Abstract

In the post-crisis conditions of economy, human capital becomes a key factor in the growth performance of companies. In this regard, it seems urgent to study mechanisms of stimulation of the personnel as well as the use of reserves of human capabilities allows companies to improve the performance of its business, forming the basis for a successful business.

Keywords: *staff management, motivation of labor, system of stimulation of labor, increasing efficiency of the investment in human capital*

References

1. *Bagirova A., Vitik S.* Social-economic efficiency of stimulation of reproductive labor in companies: methodology and analyses // The human and the labor. 2012. № 1. p. 62–63.
2. *Vukovich G.G.* The dialectics of the laws of evolution of natural systems and cycles of economic development of society // Economics of stable development. 2012 . № 8. p.25–30.
3. *Vukovich G.G.* The quality of the workforce: competence-based approach // Economics of stable development. 2012 № 8. p. 32–37.
4. *Vukovich G.G., Marusenko I.A.* Improving economic management process diagnostics // Economics of stable development. 2012 № 8. p. 53–57.
5. *Kim S. Cameron, Robert E. Quinn.* Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on the Competing Values Framework. SPb.: Piter, 2001. 320 p.
6. URL: <http://magazine.mospsy.ru/nomer8/s12.html>.
7. URL: http://www.scitopics.com/How_Managers_can_Motivate_their_Employees.html.
8. URL: [http:// www.ecdl.com](http://www.ecdl.com).

УДК 657.1:336.221

INTERACTION OF ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING IN TRANSITION TO IFRS

I. V. MAMONOVA,
*Ph.D. in Economics, Assistant Professor
of the Chair of Crisis Management, Tax and Taxation,
Kuban State University
e-mail: i-mamonova@mail.ru*

Abstract

The legislation established the relationship of form and features of accounting and taxation have a significant impact on many key elements of your sphere of business. The article presents a retrospective analysis of the formation of accounting systems in Russia are considered divergent approaches to further their development. It is noted that in connection with the transition to international accounting standards, the possibility of optimizing the mutual influence of accounting systems require further reflection and skills.

Keywords: *tax accounting, economic relations, accounting, user's interests, the tax base, accounts.*

References

1. *Belova E. L.*, "About the interaction of accounting systems, financial and tax accounting" // The modern accounting. 2006. № 4.
2. The concept of accounting and reporting in the Russian Federation for the medium term. Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated July 1, 2004 № 180. URL: [http // www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
3. International Financial Reporting Standard (IAS) 16 "Fixed assets" N 8 Annex to the Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated 25.11.2011 № 160n. URL: [http // www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
4. Tax Code of the Russian Federation, part 2. Federal Law № 117-FZ, with subsequent amendments and additions to 05.08.2000. URL: [http // www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
5. About the adoption of the Accounting regulation "Accounting of fixed assets" PBU 6/01. The order of the Ministry of Finance of the Russian Federation. March 30. 2001. № 26n. URL: [http// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
6. *Slobodnyak I. A.* "Why are international standards hardly introduced into practice" // Financial messenger: finances, taxes, insurance and accounting. 2012. № 3. p. 26–29.

FEATURES OF THE STRATEGIC MARKETING PLANNING FOR FINANCIAL SERVICES

M.A. SOKOLOVA,
*Graduate student of the Department
of World Economics and Management,
Kuban State University
e-mail: sunny-r@mail.ru*

Abstract

This article discusses the concept and features of the financial services, expanded the concept of the securities market and its marketing component. The analysis of the communication channels the audience of the investment company, conducted a marketing analysis of the company's activities and recommendations to improve its operations.

Keywords: *financial services, marketing, channels of communications, consumer segmentation, strategic planning.*

References

1. *Galanov V.A.* The securities market. M.: Finances and Statistics, 2006. 448 p.
2. On protection of competition in the financial services market: the Federal Law of June 23, 1999 N 117-FZ // "Rossiyskaya Gazeta", № 120, 29.06.1999.
3. Principles of Marketing / F. Kotler, G. Armstrong, D. Saunders, V. Wang. M., St. Petersburg: Publishing House "Williams," 2007. 1200 p.
4. About company. Site of Investment Company "Rick-Trust". 2007. URL: <http://www.ricom.ru> (date of access 07/04/2012).
5. What is CRM and what does it do us? / Technologies of corporate governance. 2002. URL: http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_26/article_2751 (date of access 05/04/2012).

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ

в журнале «Экономика: теория и практика»

Уважаемые авторы!

Международный научный журнал «Экономика: теория практика» издается с 2000 г. (свидетельство о регистрации № Р3145 от 27.12.1999 г., ISSN 2224-042X). Учредитель и издатель – Кубанский государственный университет.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

В журнале публикуются статьи по актуальным проблемам мировой и российской экономики, экономической теории, финансов, менеджмента, маркетинга, логистики и предпринимательства. К изданию принимаются только ранее неопубликованные статьи.

Журнал выходит 4 раза в год.

Сроки приема статей:

в № 1 – до 15 февраля;

в № 2 – до 15 мая;

в № 3 – до 15 сентября;

в № 4 – до 1 декабря.

Статьи, публикуемые в журнале «Экономика: теория и практика», проходят обязательное рецензирование, тестируются на оригинальность текста программой «Антиплагиат». Рекомендуемый уровень – не менее 90%.

Максимальный объем статьи – 40 тыс. знаков, включая пробелы (1 п. л.), минимальный – 0,5 п. л. (10 стр. А4).

Представленные статьи должны включать: индекс УДК, сведения об авторах, аннотацию, ключевые слова, основной текст публикуемого материала, список литературы (приложение 1).

Сведения об авторах оформляются в соответствии с приложением 2.

Аннотацию помещают перед текстом рукописи после заглавия и сведений об авторе(ах). Объем аннотации не более 500 печатных знаков. Ключевые слова (5–7) помещают отдельной строкой после аннотации перед текстом статьи. Ключевые слова приводятся в именительном падеже.

Список литературы помещается после текста статьи и должен соответствовать ГОСТ Р 7.0.5–2008 (приложение 3). Источники располагаются (нумеруются) в алфавитном порядке. Ссылки на используемые источники приводятся в квадратных скобках с указанием порядкового в списке литературы.

Название статьи, сведения об авторах, аннотация, ключевые слова и список литературы на английском языке представляются в конце статьи.

Статьи должны быть подготовлены в текстовом редакторе Word в формате А4. Параметры страниц: все поля – 2,0 см; ориентация – книжная; шрифт – Times New Roman, выравнивание – по ширине; кегль – 14; межстрочный интервал – 1,0; абзацный отступ – 1 см. Автоматический перенос, зона переноса – 1 см, максимальное число переносов подряд – 3. Рисунки, таблицы и формулы набираются в редакторе Word. Рисунки и графики группируются, представляются только в черно-белом варианте.

Материалы, необходимые для публикации, направлять в электронном виде: Фамилия автора_статья.doc и Фамилия автора_анкета.doc по адресу e-mail: econ_tp@mail.ru

Редколлегия

Пример оформления статьи

УДК 336.717

МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА КАК ИСТОЧНИК СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Э.Н. ТЕРЕЩЕНКО, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет

e-mail: yourn@yourmail.ru

А.А. ИВАНОВА, аспирант кафедры «Финансы и кредит», Кубанский государственный университет

e-mail: yourn@yourmail.ru

Аннотация

Для борьбы с последствиями современного экономического кризиса и недопустимости его повторения возникает необходимость выявления и исследования его источников. Как показывают исследования, основной причиной кризиса явилась мировая валютная система, нуждающаяся в трансформации. В статье выявляются проблемы действующей валютной системы, обосновывается необходимость ее реформирования. Рассматриваются варианты новой мировой валюты, основанные на различных принципах. Показывается, что ни СДР, ни национальные, ни коллективные валюты не способны выполнять роль мировой резервной валюты. Авторы приходят к выводу, что настоящий кризис является затяжным и будет преодолен только после перехода мировой экономики к новой валютной системе.

Ключевые слова: мировая валютная система, трансформация, финансовый кризис, резервная валюта, национальная валюта.

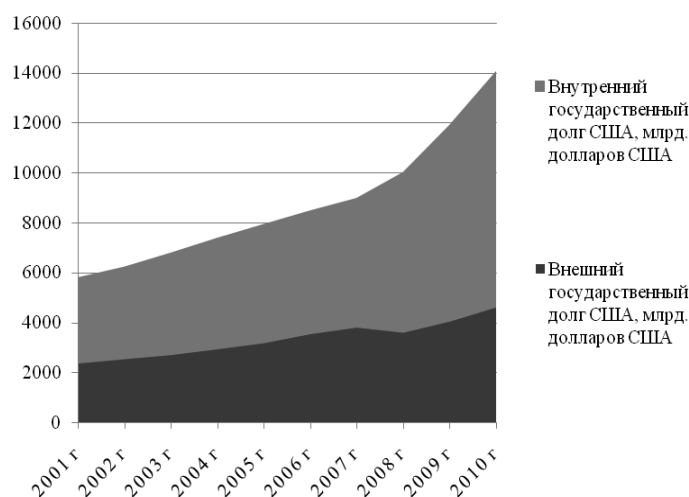
Текст статьи

Рис. 1. Структура государственного долга США [8]

Примечание: рисунки и графики должны быть выполнены в градациях серого.

Табл. 3. Среднедневные обороты на российском рынке финансовых деривативов в млн руб.

Виды контрактов	2008 г.	%
Внебиржевые процентные деривативы	203	13,89
Биржевые процентные деривативы	182	10,67
Биржевые фондовые деривативы	14 268	49,21
Кредитные деривативы	7	5,78
Товарные деривативы	257	20,45
Итого	14917	100

Список литературы

1. Ильишева Н.Н., Ильменская А.В. Применение консолидированной отчетности по РПБУ для оценки результатов деятельности банковской (консолидированной) // Международный бухгалтерский учет. 2009. № 2. С. 37–41.
2. Письмо Банка России от 07.05.2008 № 15-1-3-16 / 2271 «Об оценке кредитных рисков в банковской группе» на запрос Ассоциации российских банков от 20.03.2008 № А-02/5-166. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 20.12.2011).
3. Прудникова А.А. Инвестиции в условиях открытой экономики // Проблемы прогнозирования. 2007. № 3. С. 140–146.
4. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ / под ред. Дэвида Г. Тарра. М.: Весь Мир, 2006. 420 с.

УДК 336.717

WORLD CURRENCY SYSTEM AS A SOURCE OF THE MODERN ECONOMIC CRISIS

TERESHCHENKO E.N., *Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of Chair of World Economy,*

Kuban State University

e-mail: yourn@yourmail.ru

IVANOVA A.A., *Graduate Student of Chair «the Finance and the Credit», Kuban State Agrarian University*

e-mail: yourn@yourmail.ru

Abstract

To combat the effects of contemporary economic crisis and the inadmissibility of repetition is necessary to identify and study its sources of. Studies show that the main reason for the crisis was the world's currency-ACETIC system in need of transformation. The article identifies the problems of actioning of the monetary system, justifies the need for reform. Are examined options for a new world currency based on different principles. Being shown that neither the SDR nor national, nor the collective currency is not able to perform the role of world reserve currency. The authors conclude that the present crisis is etsya lengthy and will be overcome only move the world economy to a new monetary system.

Keywords: *world monetary system, transformation, financial crisis, reserve currency, national currency.*

References

1. *Ilysheva N.N., Ilmenskaya A.V.* Using the consolidated financial statements prepared in accordance with Russian Accounting Standards for the value of the financial results of the Bank (consolidated) Groups. // *International Accounting*. 2009. № 2. P. 37–41.
2. Letter of the Central Bank of Russia № 15-1-3-16 / 2271 dated 07.05.2008 «On the value of credit risks in the Bank (consolidated) Group», for the request of Russian Banks Association № A-02/5-166 dated 20.03.2008. URL: <http://www.consultant.ru>
3. *Prudnikova A.A.* Investing in an open economy: Problems of Forecasting. 2007. № 3. P. 140–146.
4. Trade policy and the importance of accession to the WTO for the development of Russia and CIS countries, ed. David G. Tarr. M.: All World, 2006.

Приложение 2

В редколлегию журнала
«Экономика: теория и практика»
от автора(ов)

Фамилия, имя, отчество

Направляю(ем) Вам статью **«Управление инвестиционными финансовыми потоками промышленного холдинга»** для публикации в журнале «Экономика: теория и практика».

Статья ранее не публиковалась.

Против воспроизведения данной статьи в других средствах массовой информации (включая электронные) не возражаю(ем).

На гонорар не претендую(ем).

В случае публикации статьи авторские экземпляры журнала прошу(сим) выдать в редакции журнала (выслать по адресу: **индекс, город, улица, дом, квартира**).

Дата *Подпись* *Ф.И.О. автора(ов)*

Анкета автора

1. Фамилия, имя, отчество;
2. Место работы (учебы) (для аспирантов форма обучения, для магистрантов – программа и курс);
3. Должность;
4. Ученая степень;
5. Ученое звание;
6. Почтовый адрес (с индексом);
7. Тел. дом.
8. Тел. моб.
9. e-mail

Дата *Подпись*

ПРИМЕРЫ ОФОРМЛЕНИЯ ССЫЛОК**в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008****«Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления»****Статья в журнале – 1–3 автора**

Иванюшкин А.Я. В защиту «коллегиальной модели» взаимоотношений врачей, медсестер и пациентов // Общественное здоровье и профилактика заболеваний. 2004. № 4. С. 52–56.

Статья в журнале – 4 и более авторов

Возрастные особенности смертности городского и сельского населения России в 90-е годы XX века / Иванова А.Е., Семенова В.Г., Гаврилова Н.С., Евдокушкина Г.Н., Гаврилов Л.А., Девиченская М.Н. // Общественное здоровье и профилактика заболеваний. 2003. № 1. С. 17–26.

Книга, монография 1–3 авторов

Шевченко Ю.Л., Шихвердиев Н.Н., Оточкин А.В. Прогнозирование в кардиохирургии. СПб.: Питер, 1998. 200 с.

Книга, монография – более трех авторов

1. Хирургическое лечение постинфарктных аневризм сердца / Михеев А.А., Ключев В.М., Ардашев В.Н., Шихвердиев Н.Н., Оточкин А.В. М.: ГВКГ им. Н.Н. Бурденко, 1999. 113 с.

2. Современные тенденции смертности по причинам смерти в России 1965–1994 / Милле Ф., Школьников В.М., Эртриш В., Вален Ж. М.: 1996. 140 с.

Диссертация

Кудрявцев Ю.Н. Клинико-экономическое обоснование управления лечебно-диагностическим процессом в со-временных социально-экономических условиях: Дис. ... д-ра мед. наук. М., 2003. 345 с.

Автореферат диссертации

Белопухов В.М. Механизмы и значение перидуральной блокады в профилактике и компенсации гемореологических нарушений: Автореф. дис. ... д-ра мед. наук. Казань, 1991. 29 с.

Тезисы доклада – 1–3 автора

Бокерия Л.А. Хирургия сердца и сосудов на рубеже XXI века // Тезисы докладов IV Всероссийского съезда сердечнососудистых хирургов. М., 1998. С. 5.

Тезисы доклада – 4 и более авторов

Особенности кровоснабжения миокарда после аортокоронарного шунтирования в раннем послеоперационном периоде / Шевченко Ю.Л., Виллер А.Г., Белевитин А.Б., Шихвердиев Н.Н., Оточкин А.В. // Тезисы докладов IV Всероссийского съезда сердечно-сосудистых хирургов. М., 1998. С. 71.

Переводное издание – 1–3 автора

Кэмпбелл В.Ф. Международное руководство по инфаркту миокарда. [Пер. с англ.] М.: Медицина, 1997. 87 с.

Раздел книги – 4 и более авторов

Трансформации в здоровье населения в 90-е годы / В.И. Стародубов, А.Е. Иванова, В.Г. Семенова, Г.Н. Ев-докушкина // Здоровье населения России в социальном контексте 90-х годов: проблемы и перспективы [Под ред. В.И. Стародубова, Ю.В. Михайловой, А.Е. Ивановой]. М.: Медицина, 2003. С. 26–84.

Раздел отдельного тома многотомного издания

Акчурина Р.С. Хирургическое лечение ишемической болезни сердца и инфаркта миокарда // Болезни сердца и сосудов: Руководство для врачей: В 4 т. [Под ред. Е.И. Чазова]. М.: Медицина, 1992. Т. 2. С. 119–136.

Издание, не имеющее индивидуального автора

Демографический ежегодник России. М.: Госкомстат России, 1996. 557 с.

Электронные ресурсы

Доклад о состоянии здравоохранения в мире, 2007 г. URL: http://www.who.int/whr/2007/whr07_ru.pdf (дата обращения: 15.05.2008).