

УДК 336.02

**КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЙ  
«ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ»,  
«ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ»  
И «ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ» РЕГИОНА**

Студ. *Даурова Б. А.*,  
Владикавказский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ,  
г. Владикавказ, РСО-Алания, Россия

*В статье проведен сравнительный анализ понятийного аппарата инвестиционного менеджмента региона.*

Инвестиционная привлекательность является характеристикой, которая может применяться и к региону, и к отрасли, и к конкретному инвестиционному объекту (предприятие, финансовый инструмент). Этот параметр отражает факт соответствия данного инвестиционного объекта конкретным целям определенного инвестора.

Далее попытаемся дать ответ на вопрос, что же такое инвестиционный климат региона и чем он отличается от инвестиционной привлекательности.

Большинство исследователей рассматривает инвестиционный климат как совокупность условий (факторов), влияющих на желание инвестора осуществить вложения.

Согласно определению Всемирного банка [1], инвестиционный климат «представляет собой совокупность характерных для каждой местности факторов, определяющих возможности компаний и формирующих у них стимулы к осуществлению продуктивных инвестиций, созданию рабочих мест и расширению своей деятельности». К сожалению, в данном определении не уточняется, какие это могут быть факторы.

Определение, сформулированное Институтом новой экономики, немного другое: «Инвестиционный климат – совокупность

политических, экономических, социальных и юридических условий, благоприятствующих инвестиционному процессу; равных для отечественных и иностранных инвесторов, одинаковых по привлекательности для вложения в национальную экономику» [2]. Данное определение имеет существенный недостаток. Оно раскрывает, скорее, понятие «благоприятный инвестиционный климат», чем инвестиционный климат в целом.

Авторитетное российское рейтинговое агентство «Эксперт-РА» на своем официальном сайте дает следующее определение: «Инвестиционная привлекательность тождественна понятию инвестиционный климат и включает в себя инвестиционный потенциал (объективные возможности страны) и инвестиционный риск (условия деятельности инвестора)». Вероятно, такой подход основан на международной инвестиционной практике портфельных инвестиций, когда под инвестиционной привлекательностью или инвестиционным климатом объекта (территории, региона, организации) обычно понимается лишь совокупность некоммерческих рисков «вхождения» инвестора в данный регион (некоммерческие риски непосредственно связаны с прямыми или косвенными действиями принимающего государства, которые причиняют ущерб иностранным инвесторам, осуществившим капиталовложения в экономику страны-реципиента) [3].

Необходимо отметить, что данное определение позволяет выявить критерии, руководствуясь которыми инвестор принимает решение об инвестировании. Любой инвестор, рассматривая имеющиеся объекты инвестирования, оценивает их потенциальную доходность и риск. Сравнивая реальное соотношение доходности и риска по каждому объекту вложений с необходимым для достижения цели инвестирования, инвестор делает вывод о целесообразности вложений конкретно для него в данный момент времени. Можно согласиться с аналитиками рейтингового агентства «Эксперт РА» – инвестиционный климат, как и инвестиционная привлекательность, действительно может определяться через инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. Однако мы согласны с мнением специалистов, что данные термины нельзя отождествлять, так как инвестиционный климат более емкое понятие, чем инвестиционная привлекательность.

Существует и другая точка зрения. А. Бакитжанов и С. Филлин рассматривают инвестиционный климат региона как «систему отношений, формирующихся под воздействием широкого круга взаимосвязанных процессов и совокупности условий инвестиционной деятельности политического, социально-психологического, финансово-экономического, законодательного, нормативно-правового, экологического, криминального, ресурсно-сырьевого, производственного, инновационного, трудового, инфраструктурного, потребительского и институционального характера, подразделяющихся на свои макро-, микро- и собственно региональные уровни управления, отражающие как объективные возможности региона к развитию и расширению инвестиционной деятельности, характеризующие его инвестиционный потенциал, так и условия деятельности инвесторов (инвестиционный риск), создающие предпосылки для появления устойчивых инвестиционных мотиваций, оказывающих существенное влияние на доходность инвестиций и уровень инвестиционных рисков и определяющих целесообразность и эффективность инвестиций» [4]. Данное определение очень емкое, однако, оно является сложным для восприятия. Кроме того, можно усомниться в обоснованности трактовки инвестиционного климата как системы отношений. Традиционно, как совокупность экономических отношений в инвестиционном менеджменте рассматривается другое ключевое понятие – инвестиционный рынок [5].

Стоит отметить, что при изучении связи понятий «инвестиционная привлекательность» и «инвестиционный климат» возникает еще больше дискуссий. Здесь можно выделить следующие подходы:

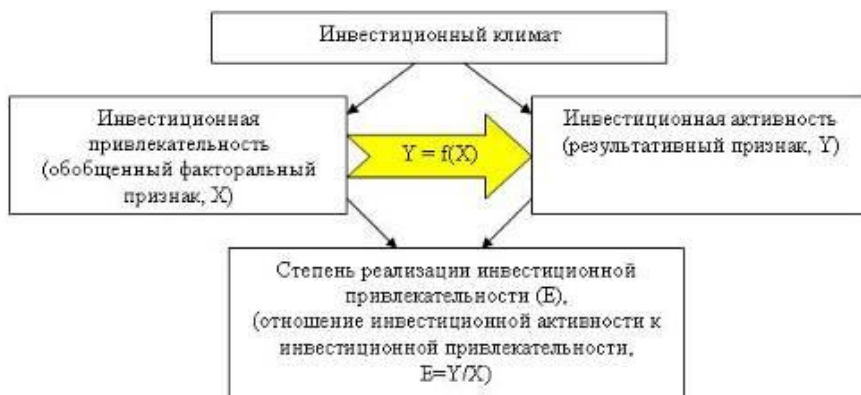
1. Инвестиционный климат и инвестиционная привлекательность тождественные понятия.

Данного мнения, как уже было отмечено, придерживаются специалисты рейтингового агентства «Эксперт РА». С точки зрения автора данной работы, данный подход – наименее состоятельный из всех перечисленных.

2. Инвестиционный климат более широкое и емкое понятие, чем инвестиционная привлекательность.

По мнению В. В. Кирюхина [6], существуют инвестиционный потенциал и известная степень инвестиционного риска; они фор-

мируют инвестиционную привлекательность региона. Инвестиционная привлекательность региона определяет инвестиционную активность. Инвестиционный климат определяется инвестиционной активностью и инвестиционной привлекательностью (рисунок).



Связь понятий «инвестиционная привлекательность», «инвестиционная активность» и «инвестиционный климат» региона.

Относительно данного подхода можно сделать следующие замечания. Согласно приведенным определениям, инвестиционный климат – это совокупность условий (факторов), влияющих на желание инвестора осуществить вложения, т. е. инвестиционная активность – результативный признак не только для инвестиционной привлекательности, но и для инвестиционного климата. Таким образом, являясь результатом (следствием), инвестиционная активность никак не может быть составной частью инвестиционного климата.

Более того, на практике оценить инвестиционный климат как совокупность инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности затруднительно, т. к. инвестиционная активность – следствие инвестиционной привлекательности. Очевидно, что включение в модель линейно взаимосвязанных факторов приводит к возникновению явления мультиколлинеарности (тесной корреляционной взаимосвязи между отбираемыми для анализа факторами, совместно воздействующими на общий результат), которое отрицательно сказывается на качест-

ве модели. Корректность коэффициента  $E$ , который является отношением двух взаимозависимых переменных, также вызывает сомнения.

Существует и иное представление о месте понятия «инвестиционная привлекательность» в системе научных представлений, согласно которому инвестиционный климат – это среда, в которой протекают инвестиционные процессы. Она формируется под влиянием политических, экономических, юридических, социальных и других факторов, определяющих условия инвестиционной деятельности в регионе и степень риска инвестиций [7]. «На региональном уровне, – отмечает А. Н. Асаул, – инвестиционный климат проявляется через двусторонние отношения предпринимательских структур, банков, профсоюзов, органов власти и других участников процесса». На этом уровне конкретизируется обобщенная оценка инвестиционного климата в ходе реальных экономических, юридических, культурных контактов инвестора и среды. Денисова И. В., Якушев Н. М. считают, что инвестиционный потенциал и инвестиционный риск представляют собой интегральные показатели [8].

3. Инвестиционная привлекательность – один из результирующих показателей оценки инвестиционного климата.

Инвестиционный климат включает объективные возможности региона (инвестиционный потенциал) и условия деятельности инвестора (инвестиционный риск) и позволяет сопоставить эти показатели. В том случае, если инвестиционный потенциал превышает инвестиционный риск региона, можно говорить о его инвестиционной привлекательности [9].

Проанализировав существующие подходы к соотношению понятий инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата, можно сделать вывод о том, что не совсем корректно отождествлять их. Для разъяснений рассмотрим понятия «погода» и «климат». Под климатом принято понимать усреднённое значение погоды за длительный промежуток времени (порядка нескольких десятилетий). Таким образом, погода – это мгновенное состояние некоторых характеристик, а климат – статистический ансамбль состояний.

По аналогии, инвестиционный климат региона – интегральная характеристика среды инвестирования, формирую-

шаяся на основании оценки инвестиционной привлекательности региона в течение длительного промежутка времени (более 5 лет) и влияющая на желание потенциального инвестора осуществить вложения. При этом инвестиционная привлекательность региона – это интегральная характеристика среды инвестирования, формирующаяся на основании оценки инвестиционного потенциала и инвестиционного риска региона, отражающая субъективное восприятие региона потенциальным инвестором.

Таким образом, можно заключить, что инвестиционная привлекательность – это скорее субъективное понятие, т. к. она сильно зависит от типа инвестора и его целей, а инвестиционный климат – скорее объективное, поскольку отражает тенденции, влияющие на всех участников инвестиционного процесса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. World Development Report 2012: A Better Investment Climate for Everyone (World Development Report) // The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2013.
2. Новый экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2006.
3. *Слушкина Ю. Ю.* Развитие теории инвестиций: от истории к современности. М.: Инфра-М, 2009.
4. *Бакитжанов А., Филин С.* Инвестиционная привлекательность региона: методические подходы и оценка // Инвестиции в России. 2007. № 5.
5. Инвестиционная стратегия предприятия: учебное пособие / Н. И. Лахметкина. М.: КНОРУС, 2010.
6. *Кирюхин В. В.* «Инвестиционный риск в анализе инвестиционной привлекательности» // Проблемы современной экономики. 2006. № 3(19).
7. *Асаул А. Н.* Формирование инвестиционного климата (опыт Петербургского региона) // Экономика региона. 2007. № 4.
8. *Денисова И. В., Якушев Н. М.* Анализ факторов инвестиционного климата регионов // Актуальные проблемы инвестиционно-строительного процесса в СЗФО. СПб., 2012.
9. *Сачук Т. В.* Территориальный маркетинг. СПб.: Питер, 2009.

УДК 330.8

## ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

Студ. *Джисоев А. В.*,  
Северо-Осетинский государственный университет  
им. К. Л. Хетагурова,  
г. Владикавказ, РСО-Алания, Россия

*В статье рассмотрены некоторые подходы к трактовке институций, определены этапы и основные направления развития институционализма.*

Само понятие института в разных интерпретациях известно в научных кругах достаточно давно. Примерно до середины XIX века «институции» изучались в основном правоведами и понимались как юридические установления. Однако на рубеже XIX–XX вв. к институтам большое внимание стали проявлять социологи.

Институциональное направление первоначально складывалось в рамках американской традиции изучения истории экономических институтов. Указанное направление было представлено в работах Т. Веблена, Дж. Коммонса, Дж. М. Кларка, У. Митчелла и др. В рамках институциональных социально-экономических исследований институты рассматривались как образцы (идеальные образы) и нормы поведения, ценности, а также привычки мышления (стереотипы), влияющие на выбор стратегий экономического действия в дополнение к мотивации рационального экономического выбора [1]. Впоследствии американский институционализм 1920–1930-х гг. получил название «традиционного институционализма», в противоположность новому институционализму, о котором речь пойдет ниже.

В среде социологов, традиционно включавших институты в предметное поле своей науки, также наблюдался интерес к указанной проблеме. Так, достаточно интересную интерпретацию институтов предложил Т. Парсонс, рассматривавший институты в качестве решающего фактора интеграции и стабилизации общества [1, с. 14].

Однако настоящий прорыв в развитии институционализма был связан с применением экономических методов исследования институтов и становлением экономической теории институционализма. Его родоначальником считается Р. Коуз, опубликовавший еще в 1937 г. свою знаменитую статью «Теория фирмы». Более обстоятельно теоретические основы нового (экономического) направления были представлены О. Уильямсоном, Г. Саймоном, а также Д. Нортон. В отличие от старого американского институционализма, новый институционализм по своим содержательным характеристикам значительно ближе к неоклассической экономической теории, хотя вносимые им изменения довольно существенны.

К концу 1980-х – началу 1990-х гг. сформировалась новая социологическая дисциплина – экономическая социология. Именно в рамках этой дисциплины начал формироваться следующий третий этап институционализма, причем в достаточно тесной связи с сетевым подходом.

У истоков сетевого подхода (*network approach*) стоят Х. Уайт и его ученик М. Грановеттер, а также У. Пауэлл, Д. Старк и др. Современное хозяйство представляется ими как совокупность социальных сетей – устойчивых связей между индивидами и фирмами. Эти сети формальных и неформальных отношений позволяют находить работу, обмениваться информацией, разрешать конфликтные ситуации и т. д. Экономические отношения, таким образом, тесно переплетаются с социальными. В концепции Грановеттера это отражается принципиальным положением о структурной укорененности, встроенности экономического действия в более широкие, глубинные социальные практики. Экономические институты у Грановеттера являются социальными конструкциями [2].

Приверженцы экономического направления институциональной теории так же как и социологи используют понятие сетей, но включают их в институциональные образования (*institutional arrangements*). Сетевые связи между индивидами и фирмами представляются как множественные, многозначные, подвергаемые хозяйственными агентами различным интерпретациям и оценкам. Под институтами здесь понимаются не абстрактные нормы и ценности, а формальные и неформальные правила, которые регулируют практики повседневной деятельности и поддерживаются этими практиками [2, с. 7].



Вполне вероятно, что последующее развитие и специализация в определенных предметных областях будет сопровождаться формированием собственной институциональной методологии в социологии, экономике или в теории управления. Но на сегодняшний день институционализм как единое методологическое ядро для этих наук представлен общими методологическими принципами, среди которых выделяются следующие основные.

1. Принцип институтоцентризма – является, пожалуй, главным; остальные принципы отражают тот или иной его аспект. Согласно этому принципу, любое явление, имеющее социальное значение, – это явление институционально упорядоченной, определенным образом оформленной жизни. Его нельзя описать и причинно объяснить, минуя институты. Другими словами, каков бы ни был фактор, оказывающий воздействие на процесс совместной деятельности людей и его результаты, он действует через институты и благодаря институтам [3].

2. Принцип несводимости отрицает идею естественнонаучного и технологического редукционизма и устанавливает четкую границу между социальным и естественнонаучным знанием, отрицая методологическую корректность сведения социального и природно-технологического мира к единым основаниям.

3. Принцип методологического социализма рассматривается как противоположность принципу методологического индивидуализма, использовавшемуся в качестве одного из исходных пунктов в экономической неоклассике. Смысл принципа методологического социализма заключается в следующем: если социальная система представляет собой совместную деятельность, регулируемую рефлексивными нормами, то наличие рефлексивно нормируемой совместной деятельности должно быть явно и недвусмысленно принято в качестве исходной предпосылки любого исследования социальной системы [3, с. 41].

4. Принцип единства отрицает возможность рассмотрения социальной практики как совокупности складывающихся между индивидами взаимодействий и взаимоотношений вне институтов, которые опосредуют эти отношения. А именно в таком ключе классическая и неоклассическая экономическая теория представляла взаимодействия между *homo economicus*, что выражалось, например, в модели экономического человека, максимизирующего полезность на основе рационального выбора.

5. Принцип историзма утверждает, что социальная система как комплекс социальных отношений представляет собой конкретную исторически развивающуюся целостность. Значение этого принципа для институционализма подтвердил и актуализировал Д. Норт словами, с которых он начал свою самую известную книгу «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики»: «История имеет значение. Она имеет значение не просто потому, что мы можем извлечь уроки из прошлого, но и потому, что настоящее и будущее связаны с прошлым непрерывностью институтов общества» [4].

На современном этапе в социально-экономических исследованиях институтов можно выделить две основные тенденции, связанные с трактовками понятия «институт». Первая была заложена американскими институционалистами и впоследствии развита неоинституционалистами. Согласно их трактовкам, институт представляет собой совокупность норм, организующих взаимодействие людей. Согласно определению Д. Норта, «институты – это «правила игры» в обществе или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми», которые «задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике» [4, с. 12].

Вторая тенденция связана с дальнейшим углублением понятия «институт». Здесь институты рассматриваются уже не просто как правила социального поведения или социальные роли, а как глубинные регуляторы общественных явлений. В рамках второй, более поздней тенденции институт «в его современной социологической трактовке представляет собой нерасчленимое единство формальных и неформальных правил.

В среде российских социологов-институционалистов сегодня одной из наиболее распространенных является трактовка институтов в духе западного нового институционализма – как формальные и неформальные правила, регулирующие повседневные социальные практики и поддерживаемые этими практиками [2, с. 70].

Важными прикладными направлениями развития институциональной теории в современной науке, по нашему мнению, являются институциональный анализ корпораций и предприни-

мательства. Дело в том, что усложнение процессов управления в условиях турбулентной, малопредсказуемой и слабоструктурированной внешней среды обуславливает предъявление новых требований к принципам организации социального управления. Как известно, полноправными участниками социального управления и рыночных отношений являются субъекты, оказывающие значительное влияние на формирование социальной реальности, среди которых следует назвать корпорации и предпринимательство.

Ведущая роль корпораций в развитии российской экономики стала неоспоримой, в то же время роль предпринимательства оценивается неоднозначно. С одной стороны, на протяжении двух десятилетий рыночных преобразований в РФ с предпринимательством связывались ожидания экономического роста, роста благосостояния, появления делового сословия, модернизирующего и укрепляющего основы социально-экономической системы страны. С другой стороны, следует признать, что эти ожидания оправдались лишь отчасти. Более того, развитие предпринимательства и формирование бизнес-сообщества в России сопровождалось рядом негативных явлений, характеризующихся как проявления социальной аномии.

Главной причиной специфического образа российского предпринимательства и его участия в управлении общественными отношениями является институциональная среда становления и развития отечественного предпринимательства.

Будучи субъектом социального управления, предпринимательство выполняет определенные социально-управленческие функции, содержание и форма реализации которых институционально обусловлены, то есть зависят от институциональной среды. Таким образом, особенности институциональной среды определяют специфику роли предпринимательства в системе социального управления. На институциональном уровне организации социальной жизни это закрепляется в виде определенной модели социального управления, где предпринимательство выступает в качестве субъекта управления. Эта модель в нынешнем ее состоянии нуждается в определенной модернизации, что будет первым шагом в процессе создания механизма участия предпринимательства в управлении общественными отношениями в рамках системы социального управления.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Кирдина С. Г.* Институциональные матрицы: макросоциологическая объяснительная гипотеза // Социологические исследования. 2001. № 2.
2. *Радаев В. В.* Основные направления развития современной экономической социологии. М.: Изд-во ВШЭ, 2011.
3. Институциональная экономика / Под рук. акад. Д. С. Львова. М., 2001.
4. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.



УДК 336.6

**РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ЧАСТЬ ФИНАНСОВОГО  
МЕНЕДЖМЕНТА**

Студ. *Доева Ф. Н.*,  
Владикавказский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ,  
г. Владикавказ, РСО-Алания, Россия

*Автором обоснована необходимость развития на российских предприятиях риск-менеджмента в системе финансового менеджмента.*

Для успешного функционирования в условиях рыночной экономики предприятиям необходимо решаться на внедрение технических новшеств и на совершение смелых, неординарных действий, которые могут привести к рискам в предпринимательской деятельности.

То есть рыночная экономика несет в себе риски для хозяйственной деятельности предприятия, вызванные функционированием в условиях жесткой конкуренции, а порой и в условиях неопределенности и нестабильности экономической среды. Реализация всех этих факторов может привести к банкротству предприятия.

Для того чтобы добиться эффективных результатов на рынке, необходимо правильно оценивать степень риска и уметь управ-

лять им. В связи с этим в последнее время в хозяйственной деятельности российских предприятий наблюдается стремление к организации целостной системы по управлению рисками. С данной позиции риск-менеджмент является одним из наиболее динамично развивающихся направлений менеджмента.

В зарубежной практике система риск-менеджмента давно признана одним из наиболее эффективных инструментов современного управления.

В России же риск-менеджмент не развит как особо сильная инфраструктура. Для ликвидации этого недостатка необходимо изучить основные понятия риск-менеджмента, чтобы иметь представление о том, что из себя представляет данный инструмент управления предприятием. При этом нужно помнить, что рискам присущ не только отрицательный характер: рискуя, можно как потерять средства, так и получить дополнительную выгоду.

На сегодняшний день риск-менеджмент представляет собой систематический и последовательный процесс разработки и реализации мероприятий по предотвращению или уменьшению негативного воздействия рисков, а также по использованию потенциальных возможностей с целью повышения финансового благосостояния и эффективности деятельности компании [1].

Основная задача риск-менеджмента заключается в обеспечении руководства предприятия информацией о ее бизнес-позиционировании при принятии управленческих решений, направленных на снижение воздействия факторов риска и получение наиболее стабильных и эффективных результатов.

Система риск-менеджмента на предприятии должна учитывать не только связь всех факторов, причин и видов риска, но и взаимосвязь всех элементов системы управления рисками, а именно анализа и оценки рисков, мероприятий по снижению их негативного воздействия, формализацию механизмов подготовки управленческих решений и анализа их эффективности. Кроме того, целью риск-менеджмента является не только сокращение возможных убытков при реализации рискового проекта, но и увеличение выгод за счет использования потенциальных возможностей, возникающих от имеющихся рисков.

Спектр рисков, совокупность конкретных действий и решений в вопросах риск-менеджмента для каждого предприятия,

ввиду специфики его деятельности, сложившейся структуры управления и организационной культуры носят индивидуальный характер. Однако, несмотря на имеющуюся индивидуальность, в зарубежной практике управления финансовыми рисками существует общий алгоритм построения системы управления рисками в организации.

При построении системы риск-менеджмента главным является формирование корпоративной культуры управления рисками, на базе которой строится система.

Зачастую организация системы управления рисками требует пересмотра организационной структуры компании в целом, процедур принятия управленческих решений, а также соответствующей работы по повышению квалификации персонала и привлечения новых сотрудников – специалистов в данной сфере [2].

Функционирование риск-менеджмента будет наиболее эффективным, если создать в системе управления предприятием отдельную организационную единицу в роли менеджера по управлению рисками, задача которого будет заключаться в обнаружении областей повышенного риска, оценки степени риска и анализе приемлемости данного риска для предприятия.

Наиболее рациональным является оценка рисков в следующей последовательности:

- 1) качественная оценка рисков;
- 2) количественная оценка рисков;
- 3) определение толерантности к рискам;
- 4) составление карты рисков.

Качественная оценка рисков заключается в выявлении взаимосвязи основных видов, факторов и причин рисков. При этом оцениваются условия и источники возникновения рисков и выявляются наиболее рискованные проекты.

Качественный метод является наиболее простым, но наименее надежным способом оценки, в связи с чем возникает необходимость количественной оценки степени влияния рисков. Количественный метод основан на определении численных величин отдельных видов риска и риска деятельности организации в целом.

В рамках количественного измерения степени рисков существует множество методов, таких как: расчетно-аналитические методы оценки рисков (абсолютные, относительные и средние

показатели); экономико-статистические и вероятностные (модель Марковица, точечная и интервальная оценка показателей, метод VaR, метод Risk Metrics, анализ сценариев развития событий: метод «дерево решений» и метод «Монте-Карло»), а также рейтинговые и аналоговые методы (индивидуальная экспертная оценка, коллективная экспертная оценка: метод «мозговой атаки», метод Дельфи и т. д.).

После проведения качественной и количественной оценки рисков менеджеру предприятия следует определить уровень приемлемости рисков, к которому компания готова на данном этапе своего развития, то есть уровень толерантности, являющийся индивидуальным для каждой конкретной организации.

Обнаруженные, оцененные и упорядоченные риски необходимо наносить на карту рисков, основная задача которой заключается не в определении точных значений параметров воздействия и вероятности рисков, а в относительном расположении одного вида риска по отношению к другому и в их расположении по отношению к границам толерантности.

В системе риск-менеджмента встречается множество различных методов управления рисками.

Конкретные приемы и методы по устранению и минимизации риска зависят от специфики деятельности предприятия, а также от разработанной стратегии.

Только при приемлемом для предпринимателя уровне отдачи и возможных потерь следует принимать решение о реализации проекта.

В современной практике выделяют следующие методы минимизации риска: избежание риска, снижение риска, принятие риска.

Избежание риска направлено на то, чтобы предприниматель отказался от реализации проекта.

Принятие риска заключается в том, что предприниматель оставляет за собой часть риска под свою ответственность.

Снижение риска предполагает сокращение вероятности наступления рискового события и уменьшение объема потерь. Наиболее распространенные способы снижения риска: страхование риска, диверсификация рисков, хеджирование рисков и т. д.

Страхование рисков осуществляется путем превращения случайных убытков в относительно небольшие или разовые издержки. Страхование рисков возможно в форме объединения рисков и в форме их распределения.

Объединение рисков осуществляется путем соединения независимых рисков нескольких лиц или проектов, при котором происходит уменьшение общего риска. Распределение рисков заключается в том, что вероятный риск делится между несколькими лицами таким образом, что потери каждого, так же как и прибыль, невелики.

Одним из распространенных методов является диверсификация рисков, которая осуществляется путем распределения средств между несколькими проектами, и, если прибыль и потери в одном проекте возрастут, то другой будет их компенсировать. Диверсификация не приводит к полному устранению риска, однако значительно его сокращает.

Хеджирование рисков направлено на снижение риска путем заключения фьючерсных сделок, являющихся достаточно положительным инструментом минимизации рисков.

Помимо вышеперечисленных методов управления рисками в систему риск-менеджмента внедряются такие новые методики, как инновации, финансовая инженерия, социально-психологические меры, дублирование операций, объектов или ресурсов, «игры» слабых, дезинформация, процедурные конфигурации, гибкие технологии и т. д. [3].

Завершающей фазой методики риск-менеджмента является оценка эффективности принятых мер, существенную роль в которой играет отчетность по рискам, являющаяся составной частью существующей системы планирования, учета и раскрытия информации. На основании полученной отчетности оценивают эффективность использования отдельных методов и инструментов риск-менеджмента, а также общих затрат на его реализацию.

Следует учитывать, что внедрение системы риск-менеджмента на предприятии не дает мгновенного результата, а нацелено на долгосрочный характер и получение конкурентных преимуществ в будущем. И только когда компания несколько раз пройдет цикл риск-менеджмента от обнаружения рисков до выработки комплекса мер по их предотвращению или минимизации, можно утверждать, что корпоративная система управления рисками функционирует правильно.



## ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. Киев: Эльга: Ника-центр, 2008.
2. Гончаров Д. С. Комплексный подход к управлению рисками для российских компаний. М.: Вершина, 2012.
3. Домащенко Д. В., Финогенова Ю. Ю. Управление рисками в условиях финансовой нестабильности. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010.



УДК 336.63

**ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ**

Студ. *Гаглоева Ф. А.*,  
Северо-Осетинский государственный университет  
им. К. Л. Хетагурова,  
г. Владикавказ, РСО-Алания, Россия

*В статье рассмотрена зарубежная и российская практика венчурного финансирования и показана его ключевая роль в финансировании инновационной деятельности.*

Важной формой финансового обеспечения инновационной сферы в условиях рыночной экономики является венчурное финансирование, под которым понимается способ финансирования новых предприятий или новых видов деятельности, относящихся традиционно к проектам высокого риска. Высокорисковым инновационным предприятиям не удастся получать коммерческие кредиты, поскольку им требуется долгосрочное финансирование сроком на 5–7 лет. Исходя из особенностей процесса инвестирования инновационной сферы и его сложности, именно венчурный капитал обладает способностью преодолевать трудности в процессе коммерциализации нововведений.

Анализ более чем десятилетнего периода функционирования венчурных фондов как института рискованного капитала в нашей стране позволяет оценить их существенную роль в ускорении развития полупроводниковой электроники, производств по выпуску вычислительной техники и средств информатизации.

Венчурные фонды инвестируют не менее 50 % собственных средств в технологические или иные нововведения. Предоставление средств венчурным фондом осуществляется в виде кредита на срок 3–7 лет без залога и залога или внесением средств в акционерный капитал предприятия – разработчика.

По официальным данным, на начало августа 2013 года в России действовало 25 региональных венчурных фонда инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, созданных в 2009–2013 годах Минэкономразвития РФ совместно с администрациями регионов общим объемом 9,2 млрд руб. Представители РВК входят в Попечительские советы этих фондов [1].

Начиная с января 2010 г., все проекты, являющиеся соискателями инвестиций региональных венчурных фондов инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, в обязательном порядке направляются на экспертизу в ОАО «Российская венчурная компания» (РВК). ОАО «Российская венчурная компания» было создано в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 июня 2006 года № 838-р. Основные цели деятельности ОАО «РВК» – стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования и значительное увеличение финансовых ресурсов венчурных фондов. Компания исполняет роль государственного фонда венчурных фондов, через который осуществляется государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовая поддержка высокотехнологического сектора в целом, а также роль государственного института развития отрасли венчурного инвестирования в Российской Федерации.

Решение о привлечении РВК к дополнительной экспертизе проектов региональных венчурных фондов было принято Минэкономразвития России в конце 2009 г. с целью профессионализации контроля за процедурами, по которым управляющими компаниями региональных фондов отбираются проекты для инвестирования. Уставный капитал ОАО «РВК» составляет 30 011 320 700 руб. 100 % капитала РВК принадлежит Российской Федерации в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом Российской Федерации (Росимущество).

ОАО «РВК» вкладывает средства через венчурные фонды, создаваемые совместно с частными инвесторами. Общее количество таких фондов, сформированных ОАО «РВК», к концу 2010 года достигло двенадцати (включая 2 фонда в зарубежной юрисдикции), их размер – около 25 млрд руб. Доля ОАО «РВК» – около 15 млрд руб. Российской венчурной компанией подписано 18 соглашений о сотрудничестве с регионами Российской Федерации [1].

Одновременно правительство предпринимает специальные меры по стимулированию привлечения частного капитала в такие фонды. В целях привлечения частных инвесторов правительство пошло на получение только 3 % от совокупной величины их годового дохода. При таком порядке остальную подавляющую часть выручки будут получать частные инвесторы.

Несмотря на предпринимаемые меры, анализ процесса формирования государственных, смешанных и корпоративных венчурных фондов позволяет заключить, что венчурная форма финансирования инновационной деятельности в Российской Федерации в течение целого десятилетия находится в зачаточном состоянии, и венчурные фонды так и не заняли сколь-нибудь заметного места в финансовом обеспечении инновационной инфраструктуры страны. Об этом убедительно свидетельствуют:

1) критически малое количество проинвестированных компаний и отсутствие положительной динамики объемов финансирования из фондов национальной венчурной индустрии. Так, согласно исследованиям Малиновской О. Л., совокупный капитал Российской венчурной компании в 2001 г. – предшественницы ОАО «РВК» – составлял 500 млн долл. США, а всего было проинвестировано 62 компании [2, с. 43]. По последним данным ОАО «РВК» «число проинвестированных фондами РВК инновационных компаний к марту 2010 года достигло 61. Совокупный объем проинвестированных средств – около 6,9 млрд руб.» [1]. Очевидно, что за десять лет не увеличился ни объем финансирования, ни количество профинансированных предприятий;

2) статистика венчурных фондов за рубежом. К примеру, в США – на родине венчурного бизнеса насчитывается 900 венчурных фондов [3, с. 232, 233]. Наиболее показательным, по общему признанию, является опыт Израиля, венчурный бизнес которого остается одним из самых эффективных в мире. Своим существованием венчурный бизнес Израиля напрямую обязан

государству: в 1992 г. правительство Израиля в лице Министерства промышленности и торговли приступило к реализации программы Yozma, в рамках которой было создано десять венчурных фондов. Обязательным условием финансирования фонда со стороны государства было наличие в нем одного израильского частного и одного известного на рынке венчурных операций зарубежного партнера, который принимал на себя обязательства по обучению местных инвесторов методикам и принципам осуществления рыночного финансирования инновационных компаний, а также управления фондом [4]. Вложения распределялись следующим образом: 8 млн долл. приходилось на государство, 12 млн долл. – на частных партнеров. В случае банкротства фонда государственные вложения возврату не подлежали, при успехе же частные инвесторы могли выкупить долю государства за 8 млн долл. плюс 7 % прибыли на нее. Иными словами, при 60 % вложений частным инвесторам гарантировалось свыше 90 % дохода от реализации программы. До начала 1997 г. все инвестиции в венчурные фонды не подлежали налогообложению, а частные лица, не являющиеся профессиональными инвесторами, дополнительно освобождались от налога на доход с капитала при продаже акций израильских высокотехнологичных компаний.

В обмен на «финансовый рычаг» зарубежные инвесторы создали условия для проникновения израильских компаний на международные рынки венчурного капитала, обучив их ведению высокотехнологичного бизнеса. За короткий период капитал фондов Yozma достиг 2,9 млрд долл., причем в восьми фондах доля государства была выкуплена частными инвесторами. По данным российской ассоциации венчурного финансирования, суммарный объем инвестиций, прямо или косвенно инициированных в результате реализации программы Yozma, в 1993–2000 гг. составил около 12 млрд долл., а число израильских компаний на NASDAQ в 2005 г. составило около 1000: после США и Канады они занимают там третье место. В 2000 г. экспорт Израиля готовых технологических продуктов составлял около 15 млрд долл., а к 2006 г. экспорт составил более 20 млрд долл. Венчурные фонды Израиля успешно реализуют наиболее рискованные проекты: показатель средней стадии венчурного финансирования составляет здесь 1,4 [5, с. 120], а в технологическом центре Херцелия за средства различных венчурных фондов проекты финансируются «с нуля».

Все эти данные убедительно свидетельствуют о том, что в настоящее время в мире во многих странах, в основном, заканчивается формирование национальных инновационных систем, ориентированных на построение конкурентоспособной экономики. Решающая роль в управлении этим процессом принадлежит государству, которое, с одной стороны, устанавливает правила функционирования национально-региональной инновационной системы, с другой – обеспечивает необходимую ресурсную поддержку, включая финансирование. Таким образом, формирующиеся региональные инновационные системы России со своим инновационным потенциалом должны не только обеспечивать росту конкурентоспособности территориальной экономики, но и способствовать участию России в качестве равноправного партнера в международных инновационных проектах, реализуемых как в субъектах Российской Федерации, так и за рубежом.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. <http://www.rusventure.ru/ru/company/brief/>
2. *Малиновская О. Л.* Роль иностранного капитала в формировании и развитии венчурного финансирования в России // *Инновации в экономике. Материалы Всерос. экон. форума. Часть 2. Томск, 2013.*
3. *Бурак П. И.* Инфраструктура межрегионального экономического сотрудничества и императивы инновационного развития. М.: Экономика, 2009.
4. *Гуриева Л. К.* О некоторых проблемах развития российского венчура // *Финансы. 2007. № 2.*
5. *Сергиенко Я., Френкель А.* Венчурные инвестиции и инновационная активность // *Вопросы экономики. 2006. № 5.*



УДК 336.71

### **РОЛЬ БАНКОВ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ**

Студ. *Горбункова Ю. Ю.*,  
Владикавказский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ,  
г. Владикавказ, РСО-Алания, Россия

*В статье рассмотрены специфика, функции, структурный состав и набор выполняемых услуг банков России.*

Важную роль в финансовой системе России играет банковский сектор. Рассмотрим подробнее функции, структуру, выполняемые услуги российских банков.

Как известно, ведущую роль в формировании и развитии современной рыночной экономики играют эмиссионные банки

Эмиссионным правом государство наделяет, как правило, только один банк, поскольку предоставление права эмиссии денег всем банкам расстроило бы денежное обращение страны. Эмиссионный банк располагает такими крупными средствами, какими не может располагать ни один из других банков, так как его пассивы – это средства бюджета и наличные деньги в обращении.

*Эмиссионный банк* становится центром по организации банковского дела в стране, вокруг которого группируются все прочие банки и иные кредитные учреждения.

Такие операции, как правило, возлагаются на Центральный банк (ЦБ). Остановимся на нем подробнее

В странах с рыночной экономикой центральный банк – это банк, через который по всей территории страны осуществляются расчетные операции. Хотя платежи могут проводиться и с помощью прямых корреспондентских отношений между коммерческими банками, основная доля всех расчетов осуществляется именно через центральный (национальный) банк страны. ЦБ устанавливает правила совершения расчетов между банками и клиентами, и эти правила являются обязательными для всех субъектов хозяйствования: кредитных учреждений, предприятий, организаций и даже населения.

Вторая функция ЦБ состоит в том, чтобы регулировать коммерческие банки и осуществлять надзор и регулирование их деятельности. Коммерческие банки во всех странах создавались и создаются как на основе бывших государственных банков, так и с участием капиталов местных бюджетов, предприятий, организаций, частных лиц.

Центральный Банк Российской Федерации, хоть и не является государственным, но проводит государственную политику в области надзора за деятельностью коммерческих банков, проведения расчетов, проведения единой денежно-кредитной полити-

ки, поддержания стоимости национальной валюты. При этом банк России исходит из государственных интересов. Независимость Центрального банка должна быть разумной в том плане, что если на территории страны действует один ЦБ и его учреждения на местах, они должны подчиняться единым правилам регулирования деятельности банков и проводить единую денежно-кредитную политику.

Сформулируем основные функции центрального банка [1]:

- эмиссия и контроль денежного обращения,
- расчетный и резервный центр банков,
- управление государственным догом и исполнение государственного бюджета;
- выполнение роли «кредитора последней инстанции», «банка банков»,
- установление экономически обоснованных лимитов и нормативов деятельности банков, в том числе официальной ставки Центрального банка по кредитам;
- определение приоритетных целей денежно-кредитной и валютной политики и их реализация,
- проведение научных исследований,
- определение правовых основ и принципов функционирования кредитно-финансовых институтов, рынков краткосрочных и долгосрочных кредитных операций, а также видов платежных документов, обращающихся в стране;
- формирование эффективного механизма денежно-кредитного регулирования экономики.

Оргструктура Центрального банка представлена его основными органами управления, а также службами и подразделениями, каждое из которых наделяется соответствующими полномочиями и выполняет строго определенные функции.

*Неэмиссионные банки, коммерческие банки.* Низовое звено банковской системы состоит из сети самостоятельных банковских учреждений, непосредственно выполняющих функции кредитно-расчетного обслуживания клиентуры на коммерческих принципах. Они занимаются практически всеми видами кредитных, расчетных и финансовых операций, связанных с обслуживанием хозяйственной деятельности своих клиентов.

Важнейшими их функциями традиционно являются [1]:

- обеспечение функционирования расчетно-платежного механизма, осуществление и организация расчетов в народном хозяйстве, организация платежного оборота;
- кредитование отдельных хозяйственных единиц, юридических и физических лиц, кредитно-финансовое обслуживание внутреннего и внешнего хозяйственного оборота;
- хранение финансовых и материальных ценностей;
- доверительное управление имуществом клиентов (трастовые операции).

В мире функционируют различные типы коммерческих банков.

В нашей стране в зависимости от способа формирования уставного капитала выделяют две основные группы коммерческих банков: акционерные и паевые. Физические и юридические лица, являвшиеся организаторами и основателями банка, получают статус учредителей банка, купив «учредительские» паи или акции. Индивидуальные и институциональные инвесторы, впоследствии купившие акции банка, приобретают статус акционеров. Лица, участвующие своими средствами в формировании уставного капитала паевого банка, называются участниками (пайщиками).

Основа основ деятельности коммерческого банка – формирование его собственных средств как базы для привлечения депозитов и осуществления активных операций. В зависимости от размеров уставного фонда все коммерческие банки можно подразделить на три группы: мелкие – с уставным фондом до 30 млн руб., средние – с уставным фондом от 30 до 100 млн рублей, крупные, уставной фонд которых превышает 100 млн рублей [2].

Большинство из действующих на сегодняшний день коммерческих банков относится к категории мелких или средних. Банки, принадлежащие к разряду крупных, – это в основном коммерческие банки, созданные на базе трансформированных отделений бывших государственных специализированных банков. Крупные банки, созданные предприятиями и организациями без участия государственных банковских служб, относительно немногочисленны [3].

Соответственно в основной своей массе вновь созданные коммерческие банки имеют оргструктуру бесфилиального банка с небольшим количеством функциональных подразделений: кре-



дитный, коммерческий и административно-хозяйственный отделы, отдел кассовых операций (в банках, осуществляющих кассовое обслуживание клиентов), бухгалтерия. В банках, получивших лицензию на осуществление валютных операций, создаются соответствующие подразделения для осуществления операций в иностранной валюте.

Существуют коммерческие банки, созданные на базе упраздненных отделений специализированных банков СССР, и коммерческие банки, созданные, что называется, на «пустом месте», без участия государственных банковских структур.

При трансформации отделений спецбанков в коммерческие структуры к этим банкам автоматически переходит на расчетно-кассовое обслуживание практически вся клиентура данных трансформированных подразделений, включая крупные государственные, общественные и акционерные образования.

Поскольку вновь созданным коммерческим банкам весьма сложно конкурировать с бывшими отделениями трансформированных специализированных банков, имеющими многолетние устоявшиеся связи с обслуживаемой ими клиентурой, то возникает их объективная ориентация на обслуживание вновь создаваемых хозяйственных структур. В итоге все трудности роста вновь созданные банки переживают вместе со своей клиентурой.

Подобная ориентация затрудняет организацию работы с клиентом, осложняет процессы оценки его кредитоспособности, повышает рискованность банковских операций. Поэтому в большинстве случаев банки вынуждены прибегать к услугам страховых организаций, страхуя риск непогашения кредита, что существенно удорожает стоимость кредита для ссудозаёмщика.

Хотя формально коммерческие банки в Российской Федерации являются банками универсального типа, им разрешены практически все виды банковских операций на рынке кредитных ресурсов, включая посредническую деятельность при первичном размещении акций и облигаций промышленных компаний, для большинства из них характерна достаточно узкая специализация. Одной из основных статей доходов для многих из них являются доходы от ценных бумаг, комиссионные, полученные за расчетно-кассовое обслуживание клиентов, для других – проценты за предоставленные краткосрочные ссуды.

Учение о наиболее эффективной деятельности коммерческого банка называется его стратегией. Если стратегия разработана, если научное представление о банковской деятельности сформировано, то это является решающим фактором успеха банковской деятельности.

Неотъемлемой частью успеха коммерческого банка является грамотное управление кредитными рисками, текущей ликвидностью, универсализацией деятельности. Как правило, имеют хорошие шансы на выживание только те банки, которые стараются разнообразить свой кредитный портфель как по отраслям промышленности и торговли, так и по срокам и рискам и привлекают ресурсы по тем же принципам, постоянно поддерживая ликвидность баланса и приводя в необходимое соответствие с помощью различных финансовых инструментов свои пассивы по срокам и объемам.

*Специализированные банки.* Деятельность специализированных банков ориентирована на предоставление в основном одного-двух видов услуг для большинства своих клиентов (например, биржевые, кооперативные или коммунальные банки) либо отраслевая специализация. Наиболее ярко выражена функциональная специализация банков, так как она принципиальным образом влияет на характер деятельности банка, определяет особенности формирования активов и пассивов, построения балансов банка, а также специфику работы с клиентурой.

*Инвестиционные и инновационные банки* специализируются на аккумуляции денежных средств на длительные сроки, в том числе посредством выпуска облигационных займов и предоставления долгосрочных ссуд. Особенностью деятельности инвестиционных банков является их ориентация на обслуживание и участие в эмиссионно-учредительской деятельности промышленных компаний.

*Учетные и депозитные банки* исторически специализируются на осуществлении краткосрочных кредитных операций (в среднем 3–6 мес.) по привлечению и размещению временно свободных денежных средств, а в общей сумме активных операций существенный удельный вес занимают кредитные и учетные операции с краткосрочными коммерческими векселями.

*Сберегательные* (ссудосберегательные, взаимосберегательные) *банки* строят свою деятельность за счет привлечения мелких вкладов на определенный срок, хотя, как правило, большинство из них практикует введение срочных счетов с различным режимом использования, позволяющих изымать вложенные на срок средства практически без ограничений в любое время.

*Ипотечные* (земельные) *банки* осуществляют кредитные операции по привлечению и размещению средств на долгосрочной основе под залог недвижимого имущества. Особенность формирования пассива ипотечных банков – существенный удельный вес собственных и привлеченных путем выпуска ипотечных облигаций средств. Специализация ипотечных банков – выдача ипотечного кредита под залог (перезалог) недвижимости.

Цель организации и деятельности *кооперативного банка* – содействие развитию и кредитно-финансовое обслуживание кооперации. Участниками кооперативного банка соответственно выступают кооперативы. Особенность осуществления пассивных операций – наличие, наряду с традиционными, также резервных фондов особого назначения. Среди активных операций выделяются:

- краткосрочные и среднесрочные ссуды, в том числе и за счет спецфондов; учетные и факторинговые операции;
- доверительные операции, хранение ценностей, лизинговые и фондовые операции. Причем характерной для кооперативных банков является практика выдачи ссуд преимущественно под залог финансовых и материальных ценностей.

Создание и деятельность *коммунальных банков* или банков, обслуживающих местное хозяйство, получили распространение в немногих странах. Цель создания коммунальных (муниципальных) банков – содействие развитию и кредитно-финансовое обслуживание местного хозяйства. Учредителями и участниками данных банков могут выступать местные органы власти, ведомства, общественные организации, страховые общества и банки, т. е. те организации, которые в наибольшей степени заинтересованы в развитии местной инфраструктуры и чей бизнес в существенной степени зависит от этого.

Не менее важная особенность деятельности коммунальных банков – достаточно существенный удельный вес в пассиве государственных ассигнований и спецфондов.

В Российской Федерации, особенно в наименее развитых регионах, банковская система развита крайне незначительно. Это обстоятельство представляет собой существенный барьер для развития национальной финансовой системы, повышения конкурентоспособности национальной экономики и ее эффективной интеграции в мировую, поэтому важнейшим направлением модернизации экономики страны является всемерная поддержка деятельности банковского сектора финансовой системы.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Брин А. В. Банковское дело. М.: Изд-во «Экономика», 2011.
2. Грязнова А. Г. Банковский портфель. М.: Соминтэкс, 2008.
3. Бизнес и банки // Банковская газета, 2013, № 15.



УДК 338.4

### **ЛЁГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ: ДИНАМИКА, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ**

Канд. эконом. наук, доц. *Кабисов М. Е.,  
Кесаева Д. Х.*

Северо-Осетинский государственный университет  
им. К. Л. Хетагурова,  
г. Владикавказ, РСО-Алания, Россия

*В статье рассмотрены динамика, современное состояние и проблемы развития лёгкой промышленности России.*

Легкая промышленность – это важнейший многопрофильный и инновационно привлекательный сектор экономики, обеспечивающий укрепление обороноспособности, экономической, социальной и интеллектуальной безопасности страны, сохранение ее статуса независимой и суверенной индустриальной державы.

Легкая промышленность – это совокупность специализированных отраслей промышленности, производящих предметы массового потребления из различных видов сырья. Она также

входит в состав обрабатывающей промышленности и осуществляет не только выпуск готовой продукции, но и подготовку сырья для других отраслей [1].

По уровню потребления продукции легкая промышленность уступает лишь продовольственным товарам, намного опережая рынки бытовой электроники, легковых автомобилей и других товаров [2].

На сегодняшний день легкая промышленность России – одна из самых депрессивных отраслей ее экономики. Внутренний валовой продукт в России формируется на 12–15 % от обрабатывающей промышленности. Удельный вес российской легкой промышленности в общем объеме промышленной продукции составляет по данным 2009 года 1,3 %, что в 12–15 раз меньше, чем в металлургии (16,7 %), машиностроении (19,1 %), пищевой промышленности (19,3 %). Между тем в ряде развитых и развивающихся стран этот показатель кратно выше. Так, в Турции удельный вес продукции легкой промышленности в общем объеме продукции составляет 20 %, в Китае и Италии – более 13 %.

Особенностью легкой промышленности является низкая трудоемкость и энергоемкость, высокая экологичность ее продукции, а также высокая оборачиваемость оборотных средств. При этом затраты на создание рабочего места значительно меньше чем в других отраслях, что характеризует социальную значимость данной отрасли.

Анализ развития легкой промышленности России в 1990-е годы показывает, что первый серьезный спад производства зафиксирован в промежутке с 1990 по 1995 гг. Так, объем производства швейных изделий уменьшился в 10,6 раза, трикотажных изделий – в 7,8 раза, тканей – в 4,8 раза. Такое резкое уменьшение объемов производства продукции легкой промышленности вызвано разрушением производственно-технологических связей как внутри отрасли, так и в смежных отраслях, сложившейся общественно-политической и экономической ситуацией в связи с распадом Советского Союза.

В швейном производстве с 1995 года наблюдается устойчивая отрицательная динамика объема производства, что связано с бурным развитием «челночного» бизнеса готовой одежды из Китая, Турции и других стран и с низкой конкурентоспособностью изделий собственного производства.

В производстве тканей с 1995 года по 2003 год объемы производства росли, а в последующие годы они колеблются. В целом изменения физических объемов продукции легкой промышленности незначительны и не могут кардинально изменить ситуацию.

Объем отгруженных товаров собственного производства в действующих ценах за 2005–2008 годы вырос на 35,6 % и составил 137 млрд рублей. Если темп роста цен на продукцию обрабатывающих отраслей в целом на порядок снизился под влиянием кризиса (1,9 % в декабре 2008 года против 19,6 % в сентябре 2007 года), то цены на продукцию легкой промышленности не только не снизились, но продолжали расти. Так, в декабре 2008 года рост цен к декабрю 2007 года составил в текстильном и швейном производстве 10,8 % [3].

Снижение объемов производства после 2008 года было связано с экономическим кризисом, в результате которого снизился спрос на товары лёгкой промышленности. Между тем в производстве тканей наблюдается определенный подъем. Так, в 2011 году было выпущено на 43,7 % больше тканей, чем в 2008 году.

Лидером по производству тканей, несомненно, является Центральный федеральный округ. На втором месте Южный федеральный округ. Затем Приволжский и Сибирский округа. Доля производства тканей в Уральском и Дальневосточном федеральных округах незначительна, и снижается с каждым годом.

В настоящее время лёгкая промышленность РФ находится в тяжелом положении. Это связано с рядом сложных комплексных проблем.

Одной из главных проблем является отсутствие достаточной местной сырьевой базы. Практически нет отрасли лёгкой промышленности, которая полностью работала бы на сырье, произведенном в России. При недостаточном объеме сырья, его качество уступает импортным аналогам. В настоящее время примерно две трети российских тканей выпускается из импортного сырья, в частности производство хлопчатобумажных тканей полностью зависит от импортного хлопка. Ежегодно на нужды текстильной отрасли закупается порядка 300 тыс. т хлопка. Производители шелковых тканей зависят от импорта шелка-сырца на 100 %, химических волокон и нитей – на 60 % [4].

Для выхода из кризисного состояния (по информации министра промышленности и торговли Дениса Мантурова на «правительственном часе» в Совете Федерации) до 2020 года на развитие легкой промышленности будет направлено 3 миллиарда рублей. Планируется, что к этому году доля российских товаров легкой промышленности на внутреннем рынке достигнет 50 %, доля инновационной продукции – 46 %. Сейчас в РФ формируются три сырьевых кластера; в Северо-Кавказском округе – по шерсти, в Вологде – по льняному производству, в Астраханской области – по хлопку [5]. Между тем относительно последнего кластера представители отрасли уверены, что будущее – за синтетическими материалами, и предлагают наладить производство тканей из нефти. По подсчетам специалистов, на возрождение хлопководства уйдет около 15 миллиардов рублей, а прибыль эта отрасль начнет приносить только через 15–20 лет [6]. По другим оценкам, создание хлопкового производства полного цикла потребует 10 миллиардов рублей в ближайшие два года и может быть реализовано до 2017 года [7].

Другой сложной проблемой легкой промышленности является устаревшее оборудование и отсутствие отечественного оборудования, отвечающего современным требованиям. Российские производители не в состоянии изготовить промышленную технику, которая могла бы соперничать с иностранными аналогами, что является следствием устаревшего технического обеспечения машиностроительных предприятий.

Более 98 % оборудования отрасли является физически и морально устаревшим, что наряду с недостаточностью сырьевой базы приводит к сокращению и недоиспользованию производственных мощностей и к снижению качества и конкурентоспособности готовой продукции.

Согласно статистическим данным в производстве шерстяных тканей производственные мощности загружены на 17 %, трикотажных изделий и обуви – на 28 %, чулочно-носочных изделий – на 49 %, хлопчатобумажных тканей – на 54 %.

Указанные проблемы не дают возможность предприятиям отрасли, из-за отсутствия достаточных финансовых средств, приобретать современное высокопроизводительное промышленное оборудование у иностранных изготовителей, внедрять инновации, вкладывать инвестиции в развитие.

Большая доля «теневое» производства, достигающая одной трети общего объема, «серый импорт», контрафактная продукция также являются сложной проблемой, так как не пополняют государственный бюджет, вследствие чего продукция имеет более низкую цену и составляет конкуренцию изделиям, выпущенным законным путем. При этом такая продукция, как правило, не подвергается должному контролю и не всегда соответствует требованиям.

Эти проблемы дополняются относительно более низким уровнем заработной платы, высокими ставками по кредитам и сложным механизмом их получения. В последнее время возникла проблема функционирования легкой промышленности РФ в условиях членства в ВТО. Эта проблема в данной статье не рассматривается.

Это далеко не полный перечень проблем, с которыми сталкивается не только лёгкая, но и вся промышленность России. Решение этих проблем невозможно без государственного вмешательства в виде ужесточения контроля за незаконным, т. е. «серым» импортом; упрощенной модели лизинга оборудования; снижения таможенных пошлин на ввоз импортного сырья, пока отрасль не обзаведется местной сырьевой базой; льготных процентных ставок на ссуды и кредиты; субсидий в отрасль и т. д. Можно также привлечь иностранные инвестиции, но сделать это при текущем положении вещей достаточно сложно, если не сказать, что невозможно.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что развитие лёгкой промышленности должно послужить катализатором для развития таких отраслей экономики, как швейное и ткацкое машиностроение, сельское хозяйство (льноводство, овцеводство и т. д.), химическая и мебельная промышленность и др. А это в свою очередь ведёт к возникновению множества рабочих мест для специалистов различных профессий. Развитие легкой промышленности наряду с экономическим, имеет важное социальное значение, поскольку три четверти работников составляют женщины.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Бурденко Е. В.* Роль легкой промышленности в экономическом развитии России // Российское предпринимательство. 2010. № 6. Вып. 2 (161). С. 108–111.



2. *Гюнеш В. В.* Легкая промышленность в новой российской экономике: анализ текущего состояния, проблемы, перспективы развития // Рынок легкой промышленности. 2010. № 77.

3. *Жаркова Н. Н.* Кластерная модель развития легкой промышленности // Российское предпринимательство. 2011. № 11. Вып. 2 (196). С. 110–116.

4. Лёгкая промышленность России. Отраслевой обзор. Департамент консалтинга группы ИНЭК. М., 2004. 31 с.

5. Стратегия развития легкой промышленности России на период до 2020 г. М., 2009.

6. *Яковец Ю. В.* Проблемы и перспективы технологического возрождения России. Материал с сайта <http://www.cmnews.ru/news>

7. [www.expert.ru](http://www.expert.ru) – Сшито в России.



УДК 338.2

**ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ  
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ  
РЕСПУБЛИКИ СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ-АЛАНИЯ  
ДО 2025 г.**

Канд. эконом. наук *Тогужева И. З.*,  
студ. *Даприянц Д. А.*,  
Владикавказский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ,  
г. Владикавказ, РСО-Алания, Россия

*В статье рассмотрены проблемы реализации стратегии социально-экономического развития РСО-Алания, а также факторы, способствующие повышению эффективности инвестиционных процессов в РСО-Алания.*

Инвестиционный процесс в РСО-Алания, как и в большинстве других регионов России, носит спонтанный, неустойчивый характер, не способствует развитию социальных процессов в регионе, повышению уровня жизни граждан.

О неэффективности проводимых мероприятий, которые были инициированы в стратегических документах последних 10-ти лет свидетельствуют экономические проблемы в отраслях промышленности, транспорта и связи нашей республики:

- 1) технико-технологические разрывы в производственных циклах предприятий промышленности РСО-Алания;
- 2) разобщенность деятельности п/п реализующих проекты;
- 3) не отрегулированы вопросы ценовой политики ресурсной базы промышленных предприятий;
- 4) низкая инновационная активность предприятий промышленности;
- 5) недостаточный уровень инфраструктурно обустроенных инвестиционных площадок для развития инноваций;
- 6) основные барьеры на пути модернизации и экономического роста в республике носят не финансовый, а институциональный характер. Требуется реконструкция дорожно-транспортной инфраструктуры, создание туристско-рекреационного комплекса, развитие учреждений культуры, образования, здравоохранения, социальной защиты;
- 7) действующие механизмы финансово-кредитной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства ориентированы на стабильно работающие предприятия, в то время как наиболее актуальны вопросы обеспечения стартовых возможностей и механизмов организации деятельности вновь созданных предприятий;
- 8) низкая средняя обеспеченность каналами коммуникации (телефон, факс, Интернет) инновационного комплекса республики;
- 9) высокие административные барьеры в ведении предпринимательской деятельности;
- 10) отмечается высокая нагрузка на окружающую среду промышленных объектов (наибольшая нагрузка на окружающую среду приходится на металлургическое производство, сокращение расходов предприятий на охрану окружающей среды может привести к попаданию в окружающую среду токсичных соединений тяжелых цветных и сопутствующих металлов);
- 11) предприятия промышленного комплекса характеризуются низкой привлекательностью на рынке труда (численность занятых работников в промышленном комплексе постепенно снижается и не превышает 17–18 % всех занятых в экономике республики);
- 12) высокая зависимость крупных производств от поставщиков энергоресурсов;
- 13) высокая нагрузка на окружающую среду промышленных объектов;

- 14) физический износ и моральное устаревание производственных мощностей;
- 15) широкое применение устаревших энергоемких технологий;
- 16) дефицит квалифицированных кадров (технических специалистов и опытных управленцев);
- 17) отсутствие эффективных механизмов защиты интеллектуальной собственности;
- 18) низкая конкурентоспособность ресурсной модели развития промышленности республики;
- 19) повышение цен на строительные материалы в условиях снижения поставок местной продукции;
- 20) низкая привлекательность республики для транзитных транспортных потоков.

Учитывая системный характер перечисленных проблем необходимо сегодня в соответствии с общими стратегическими установками применять индивидуальные подходы к выявлению потенциала региона. Недопустимо определение стратегических направлений региона без учета его специфических (географических, природно-климатических, культурных и т. д.) факторов при разработке стратегических направлений инвестиционной и экономической деятельности регионов. Мы считаем, что такого рода исследования должны проводить научные учреждения региона, хорошо знающие специфику его экономической и социальной сферы. Характер научных публикаций ученых республики в этом направлении наглядно свидетельствует об этом. Разработанные методологические концепции таких исследований могут лишь служить базой для разработки соответствующих стратегий. Учитывая, что инвестиционный потенциал Северной Осетии связан, прежде всего, с развитием традиционных для республики отраслей экономики: цветной металлургии, пищевой, электронной, строительных материалов, деревообрабатывающей, легкой, а также перспективными курортно-рекреационной сферой, туризмом и малой гидроэнергетикой, необходимо обеспечить не только приток ресурсов в эти сферы, но и механизмы обеспечения конкурентоспособности этих отраслей. В связи с этим повышается роль инновационной составляющей общей экономической политики РСО-Алания. В число приоритетных инвестиционных проектов республики включен проект развития ООО «Владикав-

казский технологический центр «Баспик», выпускающий инновационную продукцию, что подчеркивает его особый статус и значимость для развития экономики республики. С этой же целью была разработана и утверждена Республиканская целевая программа «Развитие фотоэлектронных наномикротехнологий и изделий («Старт-1») на 2010–2014 годы».

Важнейшей тенденцией развития современной экономики, обусловленной ее глобализацией, информатизацией и постиндустриальным инновационным развитием, непосредственно влияющей на формирование инвестиционной стратегии региона является кластеризация.

Основными факторами, сдерживающими развитие кластеров в РСО-Алания, являются слабые связи между высшими учебными заведениями республики и бизнесом, а также несоответствие их образовательных программ потребностям выявленных кластеров, неблагоприятный инвестиционный климат, недостаточно высокий уровень доверия между представителями бизнеса, науки, власти и др.

При формировании инвестиционных стратегии предприятий нашей республики и обеспечения эффективности их реализации необходимо учитывать следующие негативные внутренние и внешние факторы:

а) основными из внешних факторов являются географическое расположение (республика находится в самом центре российского Кавказа – региона со сложным экономико-политическим фоном), миграционная ситуация, непростая криминальная обстановка;

б) внутренние факторы: низкий уровень обеспеченности всей инфраструктуры и недостаточная экономическая база и как следствие этого – высокий уровень безработицы, и низкий уровень жизни, высокая объективная рискованность сельского хозяйства – основной сферы экономики республики.

При реализации намеченных мероприятий необходимо будет учитывать горные условия, оказывающие значительное воздействие на условия жизни населения и эффективность его хозяйственной деятельности. Необходимо при оценке эффективности проводимых мероприятий учитывать нанесенный для экономики, социальной и экологической сферы республики ущерб, суженность структуры экономики, снижение доходных статей бюджета и увеличение бюджетных затрат.

Перед научными учреждениями республики будут стоять задачи разработки методики оценки воздействия горных условий на экономику РСО-Алания и проведение на ее основе конкретных расчетов для определения размеров бюджетных трансфертов на снижение этого воздействия.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Итоги социально-экономического развития Республики Северная Осетия-Алания за январь-сентябрь 2012 года. [Электронный ресурс]. URL: <http://economyrso.ru/economic-policy/socio-economic-activities/reports>
2. Республиканская адресная инвестиционная программа // Официальный сайт Министерства экономического развития Республики Северная Осетия-Алания <http://economyrso.ru/investment-and-innovation-policy/investment-projects>.
3. Приоритетные инвестиционные проекты, реализуемые и намечаемые к реализации на территории РСО-Алания // Официальный сайт Министерства экономического развития Республики Северная Осетия-Алания <http://economyrso.ru/investment-and-innovation-policy/investment-projects>.
4. Федеральные целевые программы // Официальный сайт Министерства экономического развития Республики Северная Осетия-Алания <http://economyrso.ru/investment>.
5. Республиканские целевые программы // Официальный сайт Министерства экономического развития Республики Северная Осетия-Алания <http://economyrso.ru/investment>.



УДК 336.02

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РСО-АЛАНИЯ

Канд. эконом. наук *Тогузова И. З.*,  
студ. *Туаев Б. Ю.*

Владикавказский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ,  
г. Владикавказ, РСО-Алания, Россия

*В статье рассмотрены факторы и направления повышения эффективности инвестиционных процессов в РСО-Алания.*

Хотя в РСО-Алания инвестиции в основной капитал не имеют адекватной инновационной составляющей, что в значительной степени консервирует технологическую отсталость промышленности, ориентированной на внутренний рынок, по итогам социально-экономического развития за 2012 год наблюдается рост основных показателей развития республики: оборот организаций увеличился на 24,8 %, индекс промышленного производства составил 102,5 %, объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг по видам экономической деятельности вырос на 6,6 %, темп роста инвестиций в основной капитал составил 109,5 %, ввод в эксплуатацию жилья увеличился на 1,4 % и в абсолютном выражении составил 130,0 тыс. кв. метров, грузооборот автотранспорта вырос на 42,7 %, объем услуг связи увеличился на 6,5 %, оборот розничной торговли повысился на 7,8 %, денежные доходы на душу населения увеличились на 10,1 %, средняя заработная плата по республике на 1 октября 2012 года увеличилась на 29,0 % и достигла 15 678,4 рубля, уровень средней заработной платы в целом по республике превысил уровень прожиточного минимума в 2,9 раза, рост поступлений налоговых и неналоговых доходов в консолидированный бюджет республики составил 10,6 %. Индекс потребительских цен к его значению в декабре предыдущего года составил 105,2 %.

Изменилась также и динамика капиталовложений республиканского бюджета РСО-Алания.

Таблица 1

**Объемы капиталовложений республиканского бюджета  
РСО-Алания (тыс. руб.)**

Наименование статьи расходов	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Государственные инвестиции (всего)	607074,8	307893,0	226144,5	587258,4	84213,8	441000,0
Национальная экономика				154257,1	14558,9	40081,8
В том числе: жилищное и ком-ное стр-во	33450,3	24947,0	30755,0	146990,2		178234,6
Образование	11277,3	38441,0	27937,0	57542,2	10436,4	27844,5
Здравоохранение и спорт	285927,7	116021,0	22080,0	154996,7	16226,5	13432,8
Культура	5058,0	0	0	49489,5	22236,0	60068,7
Социальное обеспечение	3467,0		4300,0	11412,7	1750,0	5347,1

В целом динамика объемов капиталовложений республиканского бюджета РСО-Алания была неравномерной на протяжении 2007–2012 гг. С 2007 по 2009 год этот показатель снизился с 607074,8 тыс. руб. до 226144,5 тыс. руб., а в 2010 году составил 587258,4 тыс. руб. В 2011 году инвестиции в основные фонды в республике составили 84213,8 тыс. руб. (14,3 % к 2010 году). В 2012 году произошло увеличение этого показателя в 5 раз (на финансирование капитальных вложения из республиканского бюджета было выделено 441000,0 тыс. руб.)

Место и роль бюджетных источников финансирования инвестиционной деятельности можно определить исходя из анализа источников финансирования инвестиционных программ.

Таблица 2

**Источники финансирования ФЦП программ  
в РСО-Алания (млн. руб.)**

Бюджет	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всего	3024,3	2100,8	4604,9	3039,7	3724,1	5683,9	9468,6
Уд. вес	100	100	100	100	100	100	100
федеральный бюджет	1346	1667,2	3940,55	2483,7	3277,5	5389,3	8890,3
Уд. вес	44,5	79,3	85,5	81,7	87,9	94,8	93,8
республиканский бюджет	520,7	388,8	435,2	405,8	252,6	300,5	466,7
Уд. вес	17,1	18,5	9,4	13,3	6,7	5,2	5,0
местные бюджеты	143,4	41,4		59,8	55,2	12	69,3
Уд. вес	4,7	1,9		1,9	1,4	0,2	0,7
всего из бюджетных источников	2010,1	2097,4	4375,7	2949,3	3585,3	5683,9	9426,2
Уд. вес	66,5	99,9	94,9	97,1	96,2		99,5
внебюджетные источники	1015,1	3,1	229,1	88,7	138,9		42,4
Уд. вес	33,5	0,1	4,9	2,9	3,7		0,5

Источник: Министерство Финансов РСО-Алания, Министерство экономического развития РСО-Алания.

Данные таблицы свидетельствуют о явном повышении роли бюджета в инвестиционном развитии. Если в 2006 году за счет бюджетных источников финансировалось 66,5 % инвестиционных программ, то в 2012 году удельный вес бюджетных источников финансирования повысился до 99,5 %. Доля внебюджетных источников финансирования упала за этот период с 33,5 до 0,5 %. Наибольший удельный вес среди всех источников финансирования инвестиционных программ, реализуемых на территории нашей республики, составляют средства федерального бюджета. Если в 2006 году на этот источник приходилось 44,5 % всех расходов, то в 2012 году этот показатель составил 93,8 %. Что касается региональных источников финансирования, то на протяжении анализируемого периода их доля снизилась с 17,1 до 5 % соответственно. Такие тенденции вполне обоснованы, так как объектом анализа являются инвестиционные потоки в рамках Федеральных целевых программ. По республиканским целевым программам объемы финансирования инвестиционной деятельности имели тенденции к росту.

На реализацию республиканских целевых программ в республиканском бюджете в 2012 году предусматривалось 2 028 016,6 тыс. рублей.

По итогам 2012 года осуществлено финансирование мероприятий по 40 республиканским целевым программам в объеме 1777550,4 тыс. рублей или 87,6 % от предусмотренных на год объемов (227,7 % от объемов финансирования в 2011 году), в том числе: в области здравоохранения – по 3 программам (объем финансирования 877 047,9 тыс. рублей), молодежной политики, физической культуры и спорта – по 3 (414 713,0 тыс. рублей), социальной защиты – по 1 (500 тыс. рублей), культуры – по 3 (10 599,0 тыс. рублей), правоохранительной деятельности – по 3 (17 223,6 тыс. рублей), национальной политики – по 2 (6 162,2 тыс. рублей), образования – по 6 (108 508,7 тыс. рублей), сельского хозяйства – по 10 (52 192,0 тыс. рублей), охраны окружающей среды – по 4 (21 817,1 тыс. рублей), промышленности, энергетики, строительства – по 4 (281 571,9 тыс. рублей) и другим – 1 (1 600,0 тыс. рублей).



Таблица 3

**Реализация республиканских целевых программ в РСО-Алания  
в 2010–2012 гг. (тыс. руб.)**

Бюджет	2010	2011	В % к 2010	2012	В % к 2011
Всего	750794,1	790483,3	105,3	1845419,6	233,3
Республиканский бюджет	699525,6	780206,5	111,5	1777550,4	227,7
Местные бюджеты	51268,5	10276,7	20	67864,2	660,4

Источник: Министерство экономического развития РСО-Алания.

Итоги реализации республиканских целевых программ в РСО-Алания в 2010–2012 гг. свидетельствуют об увеличении инвестиционных средств, направляемых из республиканского бюджета РСО-Алания. Если в 2010 году объемы финансирования анализируемых источников по этим программам составили 699525,6 тыс. руб., то в 2012 году этот показатель вырос до 1845419,6 тыс. руб. (на 263,8 %).

В научном плане проблема формирования направлений повышения инвестиционной привлекательности промышленного комплекса региона связана с поиском путей совершенствования государственной региональной политики, а в практическом – с формированием в регионе благоприятного инвестиционного климата, привлечением российских и зарубежных стратегических инвесторов и возможностью достижения совокупного эффекта благодаря развитию интеграции. Основу составляет системный подход к решению проблемы совершенствования разработки и реализации региональной инвестиционной политики.

Принимая во внимание необходимость усиления регулирующих функций государства и возможное сокращение доходов бюджета на фоне финансово-экономического кризиса, необходимо существенно повысить эффективность государственных инвестиций путем:

- усиления программно-целевого компонента деятельности государства;

- перехода к проектным формам взаимодействия государства и промышленности на основе софинансирования проектов, связанных с развитием промышленной инфраструктуры;
- повышения конкурентоспособности российской промышленности.

Такое взаимодействие может способствовать как росту частных инвестиций, так и эффективности государственных вложений.

С целью повышения эффективности управления инвестициями в промышленном комплексе региона разрабатываются инвестиционные программы, которые решают задачу оптимальной последовательности осуществления инвестиционных проектов и оптимального их набора.

Методология построения инвестиционной программы должна основываться на следующих принципах:

1. Ранжирование проектов на основании признака максимизации эффекта при заданных ограничениях по инвестициям.
2. Предпочтение должно отдаваться проектам, направленным на развитие межотраслевых взаимодействий. Необходимо составление рейтинга видов экономической деятельности по инвестиционной привлекательности.
3. Степень государства в реализации инвестиционных проектов должна регулироваться в зависимости от направленности проекта. Так, она должна быть максимальной при инвестировании в первичные отрасли и магистральную инфраструктуру, где основную часть составляет зона естественных монополий.

Особое внимание в инвестиционной политике государства необходимо уделять депрессивным производствам. Из-за крайне неблагоприятной ситуации в этих отраслях государство вынуждено брать на себя «реабилитационные» затраты, связанные с сокращением мощностей. Наряду с ограниченными централизованными инвестициями необходимы финансовые поступления от распродажи избыточного оборудования.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Итоги социально-экономического развития Республики Северная Осетия-Алания за январь-сентябрь 2012 года. [Электронный ресурс]. URL: <http://economyrso.ru/economic-policy/socio-economic-activities/reports>.

2. Республиканская адресная инвестиционная программа // Официальный сайт Министерства экономического развития Республики Северная Осетия-Алания <http://economyrso.ru/investment-and-innovation-policy/investment-projects>.

3. Приоритетные инвестиционные проекты, реализуемые и намечаемые к реализации на территории РСО-Алания // Официальный сайт Министерства экономического развития Республики Северная Осетия-Алания <http://economyrso.ru/investment-and-innovation-policy/investment-projects>.

4. Федеральные целевые программы // Официальный сайт Министерства экономического развития Республики Северная Осетия-Алания <http://economyrso.ru/investment>.

5. Республиканские целевые программы // Официальный сайт Министерства экономического развития Республики Северная Осетия-Алания <http://economyrso.ru/investment>.



УДК 339

## **АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЕДИНОГО ТАМОЖЕННОГО ТАРИФА НА ДИНАМИКУ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*Хугаева И. Р.,*

Владикавказский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ,  
г. Владикавказ, РСО-Алания, Россия

*В статье рассмотрены факторы и специфика влияния единого таможенного тарифа на динамику внешнеэкономической деятельности России.*

Для России отмена таможенных пошлин и введение ЕТТ означает более надежную защиту от внешней конкуренции, а также возможность сбыта товаров в странах-партнерах, которые еще не в состоянии покрыть внутренний спрос на промышленную продукцию собственным производством.

Основными целями Единого таможенного тарифа являются:  
– рационализация товарной структуры ввоза товаров на единую таможенную территорию Таможенного союза;

- поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров на единой таможенной территории Таможенного союза;
- создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в Таможенном союзе;
- защита экономики Таможенного союза от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;
- обеспечение условий для эффективной интеграции Таможенного союза в мировую экономику.

Для того чтобы оценить, как повлияли изменения ввозных пошлин России, в связи с введением Единого таможенного тарифа рассмотрим внешнюю торговлю России со странами дальнего зарубежья.

Таблица 1

**Внешняя торговля России  
со странами дальнего зарубежья в 2010–2012 гг. (млн. долл.)**

Показатель	2010	2011	2012	Изменение, %	
				2012/2010	2012/2011
Экспорт	336784,3	437641,7	524731,2	155 %	120 %
Импорт	197355,9	261243,2	312134,3	158 %	119 %

Источник: данные Федеральной таможенной службы России.

Согласно статистическим данным, в 2010 году объем импорта в Россию из стран дальнего зарубежья в стоимостном выражении составил 197355,9 млн. долларов (табл. 1). В 2012 году стоимостный объем импорта из стран дальнего зарубежья вырос, и составил 312134,3 млн. долл., то есть вырос на 58,2 %, нежели за аналогичный период 2010 года.

Проанализируем, как изменилась внешняя торговля России со странами СНГ в 2012 году относительно 2010 и 2011 гг. (табл. 2). В 2012 года импорт же из стран СНГ составил 40047,6 млн. долл., при этом превысив объемы импорта за аналогичный период 2010 года (31597,5 млн. долл.) на 26 %.

Таблица 2

**Внешняя торговля России со странами СНГ в 2010 году  
(с учетом торговли с Республикой Беларусь и Республикой Казахстан),  
млн. долл.**

Показатель	2010	2011	2012	Изменение, %	
				2012/2010	2012/2011
Экспорт	59657,4	65743,2	77415,3	129 %	118 %
Импорт	31597,5	37653,3	40047,6	126 %	106 %

Источник: данные Федеральной таможенной службы России.

Импорт России в 2012 году составил 352,1 млрд. долларов США и по сравнению с 2010 (229,0 млрд. долл.) годом увеличился на 53,8 % в том числе из стран дальнего зарубежья – 197,4 млрд. долларов США, из стран СНГ – 31,6 млрд. долларов США.

Увеличение стоимости российского импорта в 2012 году относительно 2010 года было обусловлено в основном ростом его физического объема, индекс которого составил 135,4 %, тогда как индекс средних цен импортируемых товаров составил всего 101,6 %.

За истекшее десятилетие Россия сделала важные шаги по созданию системы таможенно-тарифного регулирования, отвечающей международным нормам и правилам. На настоящий момент перед нашей страной стоят сложные задачи по переходу на инновационную модель развития, диверсификации экономики и экспорта, укреплению национальной конкурентоспособности. Реализация этого экономического курса требует адекватных мер и в области государственного таможенно-тарифного регулирования.

В январе 2011 года основу российского экспорта в страны дальнего зарубежья составили топливно-энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре экспорта в эти страны составил 74,8 % (в январе 2010 года – 76,9 %). А в товарной структуре экспорта в страны СНГ в январе 2011 года доля топливно-энергетических товаров составила 74,1 % от всего экспорта в эти страны.

Удельный вес продукции химической промышленности в товарной структуре импорта составил 17,3 %. Стоимостной объем ввоза продукции химической промышленности возрос на 33,4 %. Физические объемы поставок продуктов неорганической химии увеличились на 21,1 %, органических химических соединений – на 41,2 %, лаков и красок – на 14,6 %, парфюмерии – на 10,6 %, мыла и моющих средств – на 15,5 %, пластмассы и изделий из нее – на 36,2 %, каучуковых и резиновых изделий – на 48,5 %. Доля импорта текстильных изделий и обуви в 2010 году составила 6,3 %. Стоимостной объем импорта этих изделий возрос на 50,2 %.

Физические объемы закупок хлопчатобумажных тканей возросли по сравнению с 2009 годом на 37,5 %, одежды – на 81,5 %, обуви с верхом из натуральной кожи – на 33,7 %. Удельный вес импорта металлов и изделий из них в 2010 году составил 6,0 %. Стоимостной объем данной товарной группы по сравнению с 2010 годом возрос на 56,8 %, а физический – на 73,7 %. Физические объемы закупок черных металлов и изделий из них увеличились на 79,1 %, в том числе: проката плоского железа и нелегированной стали – на 75,2 раза, труб – в 4,0 раза.

Рост стоимостных объемов импорта из стран СНГ по сравнению с 2010 годом наблюдался по всем укрупненным позициям товарной номенклатуры.

В структуре внешней торговли России по странам особое место занимает Европейский Союз, как крупнейший экономический партнер страны. На долю Европейского Союза в 2011 году приходилось 49,0 % российского товарооборота (в 2010 году – 50,4 %). На страны СНГ в 2011 году приходилось 14,6 % российского товарооборота (в 2010 году – 14,6 %), на страны ЕврАзЭС – 7,8 % (8,7 %), на страны АТЭС – 23,3 % (20,7 %).

Физические объемы поставок продовольственных товаров по сравнению с 2010 годом возросли на 28,6 %, в том числе: свежемороженого мяса – на 13,4 %, сливочного масла – на 49,4 %, сыров и творога – на 16,1 %, цитрусовых – на 16,9 %, чая – на 7,8 %, сахара-сырца – на 67,8 %. Объемы закупок свежемороженой рыбы снизились на 30,1 %, сгущенного молока – на 26,6 %, кофе – на 3,4 %.

По приведенным данным можно сделать вывод, что объемы импорта в Россию в 2011–2012 годах имели лишь положительную динамику.

Одной из главных причин роста импорта явилось снижение ставок ввозных таможенных пошлин, ввиду применения Единого таможенного тарифа, которое затронуло около 10 % от общего импорта. Это позволило иностранным товарам войти на российский рынок и составить ему конкуренцию, тем самым увеличив суммарную долю общего импорта.

В отношении товаров, происходящих из развивающихся стран-пользователей единой системы тарифных преференций Таможенного союза и ввозимых на единую таможенную территорию, применяются ставки ввозных таможенных пошлин в размере 75 % от ставок ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа. И, если сравнить данные по объемам импорта с начала 2012 года с аналогичным периодом 2010 года, можно сделать вывод о том, что темпы роста импорта только нарастают.

Таможенно-тарифная политика в последние годы стала одним из ключевых элементов государственного регулирования экономики. Устанавливая различные ставки пошлин, можно способствовать насыщению внутреннего рынка или, наоборот, защитить отечественного товаропроизводителя. Вводя новые таможенные режимы, можно привлечь иностранные инвестиции.

Одним из важнейших направлений в решении проблемы совершенствования таможенного регулирования является более эффективное использование таможенного механизма как элемента системы государственного регулирования ВЭД. От того, как четко отлажена система таможенного администрирования, насколько точно настроен таможенный механизм на анализ, оценку рисков и управление ими, зависит результативность экспортных и импортных операций. При этом должны соблюдаться основные принципы таможенного администрирования: формирование благоприятной правовой и экономической среды для участников ВЭД; соблюдение баланса интересов участников ВЭД и государства; обеспечение поступлений таможенных платежей в доходную часть бюджета; адаптация к международным нормам и правилам в области таможенных процедур.

Следует отметить, что в российском таможенном тарифе не встречаются так называемые мегатарифы, т. е. тарифы, ставки которых превышают 100 %.

А между тем это эффективная мера защиты внутреннего рынка страны. Присоединение России к ВТО влечет за собой определенные обязательства в области таможенно-тарифного регулирования, которые связаны в том числе со снижением средней ставки импортного таможенного тарифа.

Качественное изменение условий осуществления таможенно-тарифной политики в рассматриваемый период вызывает необходимость принятия адекватных содержательных институциональных и организационно-процедурных управленческих решений.

Во-первых, необходимо обеспечить эффективность и оперативность механизма функционирования наднациональных органов таможенного союза, полностью отвечающего задачам, стоящим как перед союзом в целом, так и каждой из стран-участниц. Это требует внедрения соответствующих правил, процедур и регламентов, позволяющих действенно согласовывать позиции сторон в рамках ТС и учитывать их в рамках решений наднациональных органов.

Во-вторых, предстоит выработать и внедрить эффективные механизмы продвижения позиции России в таможенном союзе, усилить обосновательную базу предлагаемых российской стороной решений, прогнозирование их социально-экономических и торгово-политических последствий.

В-третьих, новые задачи российской экономики вызывают необходимость более тесно интегрировать таможенно-тарифную политику в процессы диверсификации, структурной перестройки и внедрения инноваций в отечественный производственный комплекс.

С ростом инвестиционной активности в российской экономике в посткризисный период должна усилиться стимулирующая функция таможенно-тарифной политики, направленная на создание условий для переноса высокотехнологичных производств на территорию России, развитие производственно-технологической кооперации, расширение экономически эффективного доступа к новым технологиям, машинам, оборудованию для крупномасштабной модернизации производственных мощностей. В целях привлечения иностранных инвестиций необходимо обеспечить существенное снижение издержек, возникающих по причине обременительных таможенных и административных процедур, при получении международных инвестиционных товарных кредитов и прямых вложений капитала.



Одновременно настройка таможенно-тарифного и нетарифного регулирования на стимулирование производства и экспорта инновационной, высокотехнологичной продукции потребует развития институтов содействия экспорту, совершенствования нормативно-правового регулирования в сфере таможенного дела, упрощения и сокращения числа административных процедур, использования всего инструментария мер по защите рынка, допускаемых положениями и нормами ВТО.

Таким образом, многоплановость и специфика влияния единого таможенного тарифа на развитие внешнеторговых отношений и экономики в целом требуют от правительств взвешенного подхода к определению уровня пошлин, учитывающего всю совокупность возможных последствий.



УДК 332.1

## **К ВОПРОСУ О РЕКРЕАЦИОННОМ РАЙОНИРОВАНИИ**

Канд. эконом. наук, ст. преп. *Хурмагов И. А.*  
Пятигорский филиал Российского государственного  
социального университета,  
г. Пятигорск, Россия

*В статье дается характеристика рекреационного районирования, т. е. деления территории на части, имеющие как общие черты, так и различия. Для районирования территории необходима комплексная оценка природных ресурсов, имеющих выраженные лечебные свойства. Автор обосновывает различные подходы, особо выделяя экологическое загрязнение и предлагая пути снижения угрозы дальнейшего его распространения.*

Районирование – деление территории или акватории на части (районы), различающиеся между собой и в чем-то однородные внутри себя. Рекреационное районирование и зонирование территорий является основным методом регулирования рекреационных нагрузок, оно затрагивает природные, а также общественные явления и объекты. В целом – это интегративный процесс, в резуль-

тате которого определенные предпосылки в виде благоприятных природных условий накладываются на соответствующие социальные и экономические потребности освоения, что при некоторых условиях ведет к формированию рекреационного района. Рекреационный район не может не быть привлекательным в природном отношении – он должен быть уникальным. Уникальность генерируется особым образом и в реальности означает лишь разнообразие, контраст с привычными условиями среды. Под рекреационным районом (по Мироненко и Твердохлебову) понимается территориальная совокупность экономически взаимосвязанных предприятий, специализирующихся на обслуживании рекреантов, позволяющая наилучшим образом удовлетворить их потребности, используя существующие природные и культурно-исторические комплексы территории и его экономические условия, при этом границы рекреационного района могут совпадать, а могут и не совпадать с границами территориального административного деления страны.

Основная задача рекреационного районирования заключается в выделении, локализации таких территорий, потенциал которых в наибольшей степени отвечает задачам рекреации. У Е. А. Котлярова находим главные признаки осуществления рекреационного районирования: выраженную специализацию данной территории при развитии курортно-оздоровительного хозяйства; связь отраслей материального производства с курортно-туристским оздоровительным хозяйством; удельный вес населения, занятого в рекреационном обслуживании, в общей численности работающего населения [5]. Многие факторы оказывают существенное влияние на развитие рекреационных районов, например, уровень экономического развития территории, транспортная доступность территории, культурный и природный феномен района, развитость инфраструктуры, наличие достаточного количества трудовых ресурсов, существование и особенности системы расселения и другие. Спорным остается пока вопрос – какой фактор считать ведущим при формировании рекреационного района – потребности или ресурсы. Так, Н. С. Мироненко считает, что рекреационные районы должны ориентироваться, прежде всего, на ресурсы [4]. Именно «ресурсная» ориентация рекреационной деятельности приводит к тому, что рекреацион-

ные районы занимают только часть территории страны, так как не все районы обладают ценными для рекреационной деятельности ресурсами. Придерживаясь «ресурсной» ориентации рекреационной деятельности, можно полагать, что формированию рекреационных районов способствуют такие факторы, как рельеф, климат, историко-архитектурные памятники, размещение населения и т. д. Ресурсы определяют специализацию рекреационной деятельности и в итоге формирование различных направлений деятельности (лечебной, оздоровительной, спортивной, экскурсионной и др.). Другие авторы – Зорин И. В., Пирожник И. И., Щитова Н. А. считают, что при формировании рекреационных районов следует, прежде всего, удовлетворить рекреационные потребности населения [2]. В этом случае выбор конкретного направления освоения территории зависит от ее потенциала. В формировании рекреационного района важную роль играет природный фактор. Уникальные природные ресурсы, естественно, крайне привлекательны. Но в целом, рекреационные районы могут формироваться и на основании природных ресурсов, катастрофически не благоприятных для развития рекреации. Однако не всякая местность удобна для размещения рекреационных учреждений, не всюду можно проложить интересные маршруты для туристов. Поэтому развитие сферы отдыха требует тщательно обоснованной оценки пригодности выбранной территории для этих целей.

В связи с вышеизложенным, для планирования развития рекреации на территориях необходимо проводить рекреационное районирование, основой которого должна стать комплексная оценка рекреационных ресурсов. Признаки, по которым выделяются районы, могут быть различны по характеру, по широте охвата признаков, по цели районирования.

Как показало исследование, существуют различные подходы к рекреационному районированию.

1. Эколого-экономическое районирование, основу которого составляет рассмотрение территориальной неоднородности связей в системе «воздействие – среда – последствия». Такой вид районирования рассматривает масштабы и характер воздействия, соотносенные с потенциалом устойчивости среды к антропогенному воздействию. Все в большей степени развиваются исследо-

вания, связанные с задачами управления. Именно данный критерий необходимости оптимизировать систему взаимодействия природы и общества и обусловил разделение экологического и эколого-экономического районирования.

В настоящее время существуют многочисленные варианты районирования с учетом одного или нескольких экологических факторов, загрязненности отдельных природных компонентов:

- природно-хозяйственное районирование (критерий – природно-ресурсный потенциал);
- эколого-экономическое районирование (критерий – уровень воздействия, соотнесенный с потенциалом устойчивости среды);
- экологическое районирование (критерий – уровень загрязненности природной среды).

2. Медико-географическое районирование России – является одним из разновидностей экологически ориентированного районирования, которую в зависимости от степени экологической напряженности А. А. Келлер предложил разделить на 10 районов: Северо-Восточный, Дальневосточный, Северный, Восточно-Сибирский, Западно-Сибирский, Северо-Западный, Уральский, Поволжский, Западный, Азово-Прикаспийский (Северо-Кавказский) [3]. Однако в зависимости от географического положения по-разному будут удовлетворяться рекреационные потребности и, в первую очередь, в санаторно-курортном лечении. Так, при анализе медико-экологических условий и процессов на территории России четко выявляются различия в пределах ее восточной и западной частей. В восточной зоне существенное влияние на здоровье населения оказывают физико-географические условия: низкие температуры воздуха, недостаточный уровень солнечной радиации, многолетняя мерзлота, повышенная сейсмичность территории, сильные холодные ветры, слабая устойчивость территории к техногенному воздействию и др. В западной зоне на здоровье населения оказывают существенное влияние социально-экономические факторы: высокая степень экономической освоенности, повсеместное развитие техногенеза, значительная плотность населения и урбанизация, развитая сеть транспортных коммуникаций. Высокая концентрация производства в ряде регионов этой зоны привела к резкому ухудшению

экологической обстановки. Здесь расположена часть районов, пораженных радиацией в результате аварии на Чернобыльской АЭС (Брянская, Орловская, Калужская, Тульская, Смоленская области). Обостряется геоэкологическая обстановка в бассейнах Волги, Дона, Кубани, Азовского, Балтийского (особенно Невской губы), Каспийского и Белого морей, что создает угрозу «здоровью населения» прилегающих территорий. В этой зоне можно выделить следующие медико-географические регионы: 6. Северо-Западный; 7. Уральский; 8. Поволжский; 9. Западный; 10. Азовско-Прикаспийский (Северо-Кавказский).

3. Физико-географическое районирование – раздел территории на отдельные провинции, округа и районы по особенностям геологического строения, рельефа, климата, растительности, типов ландшафтов и наиболее распространенных грунтов. Это районирование учитывает взаимосвязи компонентов и элементов природы и поэтому является комплексным. При выделении физико-географических районов учитывается тип рельефа на расчлененной местности и характерные особенности грунтов на низинах. Название физико-географических районов почти всегда соответствует названию физико-географических единиц, в пределах которых они находятся.

Следует отметить, что многообразие природных условий России представлено экосистемами 8 природных зон (арктической, тундровой, лесотундровой, зона тайги, смешанных лесов, широколиственных лесов, лесостепей и степей) и крупных горных массивов.

Если говорить о рекреационно-ландшафтном зонировании, то оно осуществляется в три этапа.

1. Производится пофакторно-интегральная оценка ландшафтов. В соответствии с принятой градацией по значениям ландшафтного потенциала производится зонирование территории по степени благоприятности природных ландшафтов для рекреационного освоения. При этом может быть как общее комплексное рекреационное зонирование территории, так и дифференциальное, ориентированное на развитие определенного вида туристской деятельности. Интегральная рекреационная оценка ландшафтов складывается из средних значений основных составляющих ландшафта; рельефа, водных объектов и расти-

тельного покрова. Пофакторная оценка каждого параметра содержит функциональную и эстетическую составляющие. При трехбалльной системе оценок устанавливается следующая градация территорий для рекреационного освоения:

- неблагоприятные – 1,0–1,4 балла;
- относительно благоприятные – 1,5–2,4 балла;
- благоприятные – 2,5–3,0 балла.

2. Экологическая оценка состояния природной среды. Также производится по трехбалльной системе пофакторно-интегрально. Вначале оцениваются составляющие природной среды (воздушный, водный бассейны и почвенно-растительный покров), затем дается интегральная характеристика. Устанавливаются чистые (2,5–3 балла), относительно чистые (1,5–,4 балла), в которых при устранении источников загрязнения возможно самоочищение территории, грязные (1–1,4 балла) территории.

3. Экологическое зонирование территории. Состоит в совмещении ландшафтной и экологической оценок территории и установлении новых границ рекреационных территорий. Благоприятные рекреационные территории характеризуются высоким рекреационно-ландшафтным потенциалом (2,5–3,0 баллов) и чистой природной средой. Относительно благоприятные рекреационные территории включают:

- благоприятные ландшафтные территории и относительно чистое состояние природной среды;
- относительно благоприятные ландшафты и чистую природную среду;
- относительно благоприятные ландшафты и относительно чистое состояние природной среды.

Неблагоприятные для рекреационного освоения территории характеризуются либо самой низкой оценкой ландшафтов, либо крайним экологическим неблагополучием, когда отрицательная оценка ландшафтов сочетается с плохим экологическим состоянием природной среды. После проведения рекреационного зонирования территории проводится натуральное (полевое) обследование местности для выделения участков для перспективного освоения под различные рекреационные объекты и прокладываются туристские маршруты. Недостатком физико-географического или ландшафтного районирования является тот факт, что оно не

рассматривает региональные медико-географические закономерности, которые необходимо учитывать при комплексной оценке ресурсов для развития рекреационных предприятий и учреждений (например, санаторно-курортных комплексов).

4. Экономическое районирование – предполагает выделение территорий, отличающихся своей специализацией хозяйства в территориальном разделении труда. В соответствии с данным подходом на территории России выделяют 12 крупных экономических районов: Северный, Северо-Западный, Прибалтийский (Калининградский), Центральный, Волго-Вятский, Центрально-Черноземный, Поволжский, Северо-Кавказский, Уральский, Западно-Сибирский, Восточно-Сибирский, Дальневосточный. Статус самоуправления имеют Москва и Санкт-Петербург.

Однако рекреационные зоны могут как совпадать, так и выходить за территориально-административные границы, иметь специфические условия функционирования и т. д. Поэтому данный подход рекреационного районирования территорий и соответственно важнейшие показатели использования и развития оздоровительных зон не точен и субъективен.

5. Комплексное районирование. До настоящего времени нет единства мнения по вопросу классификации рекреационных зон. Так, Российской международной академией туризма была разработана схема рекреационного районирования территории РФ, согласно которой она условно была разделена на 4 крупные рекреационные зоны: Центр России, Европейский Север России, Европейский Юг России, Сибирь и Дальний Восток. Каждая зона, в свою очередь, разделена на районы (от 3 до 7, всего – 18). Характеристика каждой зоны отражает: географическое положение зоны и входящих в ее состав районов; действие основных факторов развития туризма на данной территории (рекреационные потребности местного населения, условия их удовлетворения, рекреационные ресурсы); комплексную оценку природных рекреационных ресурсов, экологическое состояние природной среды, историко-культурный потенциал, степень развития туристско-рекреационной инфраструктуры; функциональную специализацию по видам туризма и доминирующие направления; основные туристские центры; проблемы и перспективы рекреационного освоения. Рекреационное районирование было дополнено

в работах И. В. Зорина, Т. А. Ирисовой, Е. В. Колотовой, предлагающих территорию России разделить на 5 четко отличающихся друг от друга рекреационных зон, включающих 23 рекреационных района: Европейский Север, Центр России, Юг России, Азиатский Север, Юг Сибири [2].

Зона I – Европейский Север России – средне- и слабо развитая зона, обладающая разнообразными рекреационными ресурсами (минеральные воды различной минерализации и катионного состава, различные типы лечебных грязей, рыбные ресурсы, грибные и ягодные угодья, заповедники и национальный парк, культурно-исторические ресурсы) для развития природоориентированных видов туризма (лечебно-оздоровительного и экологического) и различных форм культурного туризма (этнографического, религиозного, научного). Ряд природных и культурных объектов вошел в фонд мирового наследия ЮНЕСКО как уникальные, благодаря чему территория получила известность на мировом туристском рынке.

Эта зона относится к относительно благоприятным территориям для развития рекреации. Ограничения в основном связаны с ландшафтно-климатическими условиями. Основным неблагоприятным фактором является недостаточная обеспеченность солнечной радиацией и существенный дефицит ультрафиолетовой радиации. Период с ультрафиолетовым голоданием продолжается от 6 до 8 месяцев.

Зона 2 – Центр России самая развитая и перспективная туристско-рекреационная территория России. Для нее характерна полифункциональность, благодаря разнообразию природных рекреационных ресурсов и благоприятным ландшафтно-климатическим условиям для круглогодичной рекреации и огромному культурно-историческому потенциалу, составляющему более 60 % от общероссийского. На территории сконцентрировано большое количество объектов федерального и мирового наследия, обеспечивших популярность этой территории на отечественном и мировом туристских рынках. Эта территория располагает самой развитой сетью санаторно-курортных учреждений, которых только в Подмосковье свыше 300 и порядка 250 пансионатов с лечением. Также большой популярностью пользуются курорты Поволжья (санаторий «Ремша» в Ивановской об-



ласти, «Волжский утес» в Самарской области, «Чувашия» в Чувашской республике и др.), Ленинградская и Калининградская зоны. К уникальным курортам в пределах зоны отнесены курорты Сестрорецк, Старая Руса, Сергиевские Минеральные Воды, Соль-Илецк и Янган-Тау.

Зона 3 – Юг России – зона открытого туризма, охватывает политически стабильные, но с ограниченными рекреационными ресурсами степные южно-российские области и Нижнее Поволжье и нестабильный, но рекреационно-развитый, с уникальным и избыточным ресурсным потенциалом Кавказ. Территория крайне не однородна по специфике рекреационных ресурсов и степени их освоения. Здесь находятся такие уникальные курорты общероссийского значения, как: Кавказские Минеральные Воды (Пятигорск, Кисловодск, Ессентуки, Железноводск), Большие Сочи, Анапа, Теберда (горно-климатический), Тинаки (бальнеоклиматический).

Зона 4 – Азиатский Север – охватывает северную половину Сибири и дальнего Востока. Это самая большая по площади рекреационная зона России. Она характеризуется слабой заселенностью, чрезвычайно низким уровнем урбанизации, и, как следствие, отсутствием транспортной сети. Природные условия региона в основном малоблагоприятны для развития массовой рекреации из-за холодового дискомфорта зимнего периода. Однако есть и свои преимущества: сохранилось множество первозданных местностей с богатой флорой и фауной, выявлено множество уникальных археологических и экологических объектов, проживают малые коренные народы Севера и таежных территорий Сибири (ненцы, эвены, чукчи, долганы, эскимосы, якуты, ханты, манси), ведущие традиционный образ жизни (оленоводство, охота, морской зверобойный промысел). На территории зоны выделены 4 района (все слаборазвитые) преимущественно экологического, спортивного и этнографического туризма: Обско-Путоранский, Якутский, Чукотско-Калмыцкий и Камчатский. В список уникальных курортов России этой зоны вошли курорты Талая (Магаданская обл.) и Начики на Камчатке.

Зона 5 – Юг Сибири. По сравнению с Азиатским Севером, это наиболее заселенная урбанизированная зона, имеющая развитые транспортные связи, благоприятные для круглогодичной

рекреации, климатические условия, богатейшие природно-рекреационные ресурсы, позволяющие развивать все природоориентированные виды туризма (экологический, лечебно-оздоровительный, рекреационный, спортивный). Имеющееся культурное наследие представляет интерес для развития специальных видов туризма: археологического, этнографического, научного и религиозного (Бурятия).

Существует и иной подход к рекреационному районированию. Так, Гуляев В. Г. предлагает классифицировать основные туристские и курортные зоны федерального значения на 9 зон в зависимости от специализации их по видам туризма, а также по городам, районам и регионам, рекомендуемым для его развития [1].

Таким образом, имеются разные методики классификации рекреационных территорий, однако все они имеют определенные недостатки:

- укрупненное определение рекреационного потенциала, что не позволяет выделить рекреационную и туристскую привлекательность на уровне крупных территориально-экономических образований;

- требуют уточнений и дополнений зоны развития рекреации и туризма и его видов;

- необходима конкретизация предпочтительных типов и видов отдыха для каждой рекреационной зоны;

- уникальные природные ресурсы и культурное наследие, которыми обладает наша страна, не могут рассматриваться в качестве единственного и достаточного условия для обеспечения успешного развития рекреации, так как представляют собой лишь один из элементов рекреационного предложения;

- необходимы исследования в определении потребностей в санаторно-курортном лечении.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Гуляев В. Г. Туризм: экономика и социальное развитие. М.: Финансы и статистика. 2003.

2. Зорин И. В., Ирисова Т. А. Туризм и отраслевые системы. Менеджмент и туризм. М.: Финансы и статистика, 2001.

3. Келлер А. А., Кувакин В. И. Медицинская экология. СПб.: Петроградский и К°. 1998.

4. Мироненко Н. С., Твердохлебов И. Т. Рекреационная география. М.: МГУ. 1981.

5. Севастьянова С. А. Эколого-экономическая оценка рекреационных ресурсов. СПб.: СПбГИЭУ. 2008. 190 с.



УДК 336.63

## **ТЕХНОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В БИЗНЕС-ИНКУБАТОРАХ**

*Чердэжиева З. К.,*

Северо-Осетинский государственный университет  
им. К. Л. Хетагурова,  
г. Владикавказ, РСО-Алания, Россия

*В статье рассмотрены этапы создания и развития малых инновационных предприятий в бизнес-инкубаторах РФ.*

Несмотря на различие подходов к определению бизнес-инкубатора (в большинстве источников приведены определения, характеризующие инкубатор как конкретный хозяйствующий субъект, организацию, созданную для оказания поддержки начинающим предпринимателям, хотя имеются также определения, в которых бизнес-инкубатор выступает как некое абстрактное понятие – благоприятная среда, внешняя оболочка или катализатор процесса развития малых предприятий), принципиальным при определении бизнес-инкубатора является тот факт, что основной задачей его деятельности является оказание поддержки начинающим предприятиям при организации их деятельности и выходе на рынок.

Автор статьи предлагает следующую трактовку термину «бизнес-инкубатор» – инструмент развития и продвижения бизнеса, осуществляющий помощь предпринимателям на ранней стадии их деятельности путем оказания широкого спектра услуг, основной целью которого является создание условий для ускоренного развития малых инновационных компаний, которые, в свою очередь, создают новые рабочие места и ценности, укрепляют экономику, коммерциализуют новые технологии и оживляют общество.

Наибольшую пользу предпринимателям в бизнес-инкубаторах приносят полная концентрация на предпринимательских задачах и снижение расходов на управленческий аппарат. В бизнес-инкубаторе сотрудники малых предприятий, отдельные предприниматели и члены проектных коллективов работают рядом, общаются, перенимают опыт друг друга, делятся оригинальными мыслями, сообща апробируют новые подходы к организации собственной деятельности, в бизнес-инкубаторе возникает среда для неформальных контактов, образуется своеобразный микроклимат, благоприятный для раскрытия творческого потенциала личности и ведения цивилизованного предпринимательства. Таким образом, цель бизнес инкубаторов – создание «тепличных» условий для ускоренного развития малых инновационных компаний.

Ориентация и цели бизнес-инкубаторов в значительной степени определяются его учредителями и руководством. Следовательно, многое в существовании бизнес-инкубатора зависит от гармоничности и сбалансированности их решений. Противоречивые интересы учредителей и менеджеров бизнес-инкубатора чреваты серьезными конфликтами. Стремление государственных структур к созданию новых рабочих мест может иметь склонность к развитию трудоемких производств, создающих множество рабочих мест, тогда как вузы и научно-исследовательские организации, в качестве учредителей инкубаторов, будут настаивать на создании наукоемких предприятий с меньшим количеством обслуживающего персонала. Соответственно при планировании деятельности бизнес-инкубатора необходимо сформировать адекватные ожидания результатов работы инкубатора, основанные на глубоком понимании сути этой структуры.

Первый и самый главный вопрос, который должен возникнуть у учредителей инкубатора: что необходимо сделать для того чтобы бизнес-инкубатор был не только качественной и дешевой «жилплощадью» для начинающих предприятий, но и мощным инструментом по выращиванию полноценных компаний с самостоятельным штатом подготовленных сотрудников, с линейкой продаваемых продуктов и с высоким показателем «выживаемости» на рынке?

Представляется, что наилучшим выходом, является формирование эффективной системы управления, которая бы позволяла

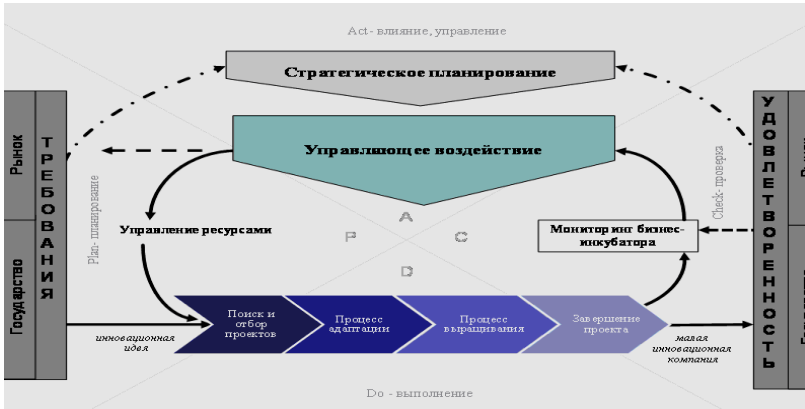
вносить необходимые изменения в стратегию развития для достижения всех запланированных результатов. Разработка технологии выращивания малых инновационных компаний должна основываться на процессно-ориентированном подходе, который в настоящее время признан наиболее эффективным для построения системы управления любым предприятием. Принципиальное отличие процессного подхода от функционального заключается в том, что основное внимание менеджмента концентрируется не на функциях, выполняемых различными подразделениями и должностными лицами, а на межфункциональных процессах, объединяющих отдельные функции в совокупность потоков (процессов), нацеленных на конечные результаты деятельности предприятия. При этом акцент делается не на вертикальные (иерархические) связи, которые, традиционно хорошо отлажены и, зачастую, документально оформлены (утвержденная организационная структура, положения о подразделениях, должностные инструкции и др.), а на горизонтальные (между подразделениями и должностными лицами), являющиеся наиболее слабыми.

Следует отметить, что в основе международных стандартов серии ISO 9000, 14000, лежит именно процессный подход [1; 2].

Вся деятельность инкубатора рассматривается как единая система взаимосвязанных и взаимодействующих процессов, где выход одного процесса является входом другого. В основу описания процессов положен принцип PDCA (Plan-Do-Check-Act) – цикл организационного управления или Цикл Деминга-Шухарта [3]. В соответствии с предлагаемой системой, указанной на рис. 1 в деятельности бизнес-инкубаторов России в диссертационной работе выделяется 4 основных процесса:

- поиск и отбор проектов;
- процесс адаптации;
- «выращивание» малых компаний;
- завершение проекта (выход малых компаний из инкубатора).

Необходимо отметить, что для инкубаторов, созданных при поддержке федеральных органов исполнительной власти, например, Министерства экономического развития РФ, Министерства образования и науки РФ, а также созданных при крупных промышленных корпорациях или научных центрах может отсутствовать процесс поиска проектов.



Взаимодействие процессов бизнес-инкубатора.

Для реализации процессно-ориентированного подхода следует более детально рассмотреть содержание каждого процесса.

### ***Поиск и отбор проектов***

Процесс поиска и отбора проектов – является ключевым процессом деятельности инкубатора. Оценив риски реализации проекта, перспективы роста, возможности выхода на рынок, на начальном этапе можно предугадать шансы на успех в реализации проекта (бизнес-плана) малой компании. Как показала практика действующих российских бизнес-инкубаторов, созданных по инициативе Министерства экономического развития РФ, качество заявок и бизнес-планов, поступающих на конкурс по отбору субъектов малого предпринимательства для предоставления нежилых помещений в бизнес-инкубаторе, невысоки, а существующие критерии отбора этих заявок не однозначны. Организация проведения конкурсного отбора субъектов малого предпринимательства осуществляется конкурсной комиссией, состав которой часто сформирован исключительно из представителей органов власти, общественных объединений, которые не всегда могут вынести качественные экспертные заключения.

Количество заявок, поступающих на конкурс невелико, следовательно, чтобы не «сорвать» конкурсную процедуру выбираются проекты по принципу «из того, что есть», не учитывая потенциал развития малой компании и связанные с ней

инновационные риски. Зачастую отсутствует процедура «защиты проектов» малых предприятий для принятия окончательного решения о размещении их на площадях бизнес-инкубатора, которая помогает сформировать мнение о потенциале команды малой компании, в частности ее директора и учредителей, его заинтересованности в реализации бизнес-проекта и перспектив развития и выхода на рынок [4, с. 72].

В связи с вышесказанным, предлагается в каждом бизнес-инкубаторе наладить на постоянной основе процесс поиска и отбора проектов, который заключается в систематической работе с потенциальными резидентами инкубатора. Поиск новых бизнес-проектов (бизнес-идей) может осуществляться посредством:

- участия в тематических конференциях и выставках;
- размещения информации на собственном интернет-портале и порталах партнерских организаций;
- размещения информации в местной прессе (в печатных изданиях субъекта федерации или муниципалитета);
- активного участия в мероприятиях партнерских организаций;
- презентации инкубирования в целевых аудиториях, в т. ч. в высших учебных заведениях, НИИ, крупных предприятиях, банках;
- рекламы в различных средствах информации;
- др.

Все обращения, поступающие в бизнес-инкубатор, должны обрабатываться и вноситься в базу потенциальных резидентов.

При объявлении конкурсного отбора для предоставления нежилых помещений в бизнес-инкубаторе сотрудник инкубатора отправляет информацию (извещение) о проведении конкурса всем потенциальным участникам, внесенным в базу данных, а также, при необходимости размещает информацию в местных СМИ и собственном интернет-портале.

Сотрудники бизнес-инкубатора в свою очередь должны предоставлять консультации субъектам малого предпринимательства по оформлению конкурсной документации и, при необходимости, бизнес-плана или описания бизнес-проекта.

В конкурсную комиссию по отбору проектов рекомендуется включать представителей действующего бизнеса, активно работающих в приоритетных отраслях экономики субъекта фе-

дерации/ муниципального образования, представителей кредитно-финансового сектора, маркетинговых компаний и компаний в области управления бизнесом, т. е. представителей организаций, которые в дальнейшем могут оказать помощь в реализации бизнес-проекта и развитии бизнеса малой инновационной компании. Непосредственное размещение победителей конкурсного отбора осуществляется после подписания договора аренды нежилых помещений и договора предоставления услуг инкубирования.

Для инкубаторов, созданных при крупных промышленных корпорациях или научных центрах, может отсутствовать договор аренды и предоставления услуг. Для таких инкубаторов целесообразно составлять соглашение/договор между инкубатором и малой компанией/группой разработчиков о выполнении совместных работ по реализации бизнес-проекта и коммерциализации разработки, где необходимо прописать обязанности и ответственности сторон, включая права на интеллектуальную собственность и доли в уставном фонде малой компании.

### ***Процесс адаптации***

Задачей процесса адаптации является оценка технической и организационной реализуемости проекта, а также команды малой компании «в деле». Длительность процесса адаптации составляет 4–6 мес., в зависимости от степени сложности проекта и отраслевой специфики (если это услуги – 4 месяца, если производство – не менее 6).

Началом работы с малой компанией является назначение консультанта проекта (менеджера проекта) – сотрудника бизнес-инкубатора, закрепленного за компанией-резидентом (малой компанией) и оказывающего услуги по управленческому консультированию и ответственного за ход проекта.

Начиная работу с малой компанией, менеджеру проекта следует изучить качество проработки бизнес-плана малой компании, а при отсутствии бизнес-плана, его необходимо составить и обратить внимание на:

- сильные и слабые стороны бизнес-проекта;
- маркетинговую стратегию;
- финансовую стратегию;
- существующий кадровый потенциал.



С учетом проведенного анализа менеджеру и директору малой компании необходимо сформировать единое видение модели бизнеса малой компании и разработки плана работ на адаптационный период (4–6 месяцев), который включает:

- определение целей на данный период в соответствии с целями бизнес-плана. Определение результатов, которые должны быть достигнуты;
- разработка плановых мероприятий, направленных на достижение поставленных целей;
- перечень услуг организаций-партнеров, которые будут необходимы для выполнения плановых мероприятий.

В ходе адаптационного периода менеджер проекта и директор малой компании несут ответственность за реализацию проекта, устанавливают сроки выполнения необходимых работ в соответствии с планом. Менеджер проекта отвечает за координацию оказания всех необходимых услуг отделами бизнес-инкубатора (бухгалтерия, юридический отдел, отдел маркетинга), организациями-партнерами (банки, лизинговые компании, фонды микрофинансирования и др.), поставщиками и органами власти.

Для выработки единого видения и понимания развития компании и существующих потребностей контроль выполнения плана проекта со стороны менеджера проекта и директора малой компании должен осуществляться не реже 2 раз в месяц.

По окончании адаптационного периода менеджер проекта предоставляет на рассмотрение руководству и/или учредителям бизнес-инкубатора заключение о ходе проекта в процессе адаптации.

В заключение в ходе проекта прописываются следующие аспекты:

- выполнение плана проекта на адаптационном периоде;
- эффективность работ разработчика и менеджера на адаптационном периоде;
- «плюсы» и «минусы» адаптационного периода;
- оценка работы команды малой компании.

Руководство бизнес-инкубатора и/или учредители рассматривают целесообразность дальнейшего нахождения малой компании в инкубаторе.

Если руководителями/учредителями инкубатора принимается положительное решение, то проект переходит на этап выращивания.

Если принимается отрицательное решение, то это решение сообщается директору и учредителю малой компании (при условии, что это разные лица) и с такой малой компанией прекращаются договорные отношения, и она освобождает помещения бизнес-инкубатора.

Для инкубаторов, созданных при крупных промышленных корпорациях или научных центрах, при отрицательном результате, полученном в процессе адаптации, руководителями/учредителями инкубатора может быть вынесено решение о смене членов команды малой компании и изменений концепций развития бизнес-проекта.

### ***Процесс «выращивания» малых компаний***

Целью самого длительного процесса (1,5–2,5 года) – процесса «выращивания» – является организация целенаправленной работы инкубатора с малыми компаниями-резидентами (инкубируемыми компаниями) бизнес-инкубатора с целью повышения их «выживаемости» и конкурентоспособности на рынке.

Основными задачами всего процесса выращивания являются:

- формирование полноценной, обученной команды малой компании;
- оформление интеллектуальной собственности на разработку (при необходимости);
- привлечение инвестиций;
- налаживание производственных процессов;
- достижение объема продаж, необходимого для осуществления текущей деятельности компании (выход на самоокупаемость);
- формирование маркетинговой стратегии по выводу продукции малой компании на рынок и получение первых отзывов потребителей продукции/услуг;
- создание презентационного материала компании (сайт, буклеты, прайс-листы).

Все работы процесса выращивания должны быть направлены на вывод продукции/технологий компаний-резидентов на рынок и получения отзывов от потребителей продукции.

### ***Завершение проекта и выход малых компаний из инкубатора***

Процесс завершения проекта начинается не позднее, чем за полгода до окончания договора аренды и предоставления услуг между малой компанией и бизнес-инкубатором.

Подготовка малой компании к выходу из бизнес-инкубатора и ведению самостоятельной деятельности на рынке

При выходе из бизнес-инкубатора малая компания должна иметь:

- объем продаж, покрывающий текущие потребности малой компании (самоокупаемость);
- постоянно действующую производственную площадку;
- налаженные производственные процессы;
- положительные отзывы потребителей продукции компании-резидента;
- презентационный материал компании (сайт, буклеты, прайс-листы);
- полностью укомплектованный штат необходимыми специалистами, с учетом текущих потребностей компании-резидента;
- сформированную линейку продуктов;
- сформированный бизнес-план компании-резидента на следующие 3–5 лет.

При окончании процесса завершения проекта менеджер проекта совместно директором компании-резидента при участии других специалистов и экспертов инкубатора предоставляют на рассмотрение руководителей/учредителей инкубатора отчет о ходе проекта и выполнения бизнес-плана малой компании.

Руководство, учитывая мнения основных участников проекта (учредителей и директора малой компании, директора бизнес-инкубатора, инвесторов, потребителей и менеджера проекта), принимает решение об «удовлетворительном» или «не удовлетворительном» результате реализации бизнес-проекта компании-резидента. В зависимости от результата могут быть приняты решения о премировании сотрудников, внесении изменений в планы бизнес-инкубатора, численный состав и прочие решения, направленные на повышения эффективности деятельности инкубатора.

Внедрение предлагаемой системы выращивания малых компаний помогает приобрести предпринимателю «свое лицо», создать положительный имидж. Таким образом, находясь в бизнес-инкубаторе, предприниматель должен быть сосредоточен на одной цели – начать выпуск продукции (услуги) и выйти на рынок, все остальные проблемы должна решать команда бизнес-инкубатора.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. ISO 9001:2008. Системы менеджмента качества. Требования.
2. ISO 14000:2007. Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению.
3. Деминг Э. Лекция перед японскими менеджерами в 1950 г. (Пер. Ю. П. Адлера и В. Л. Шпера) // Методы менеджмента качества. 2000. № 10. С. 24–29.
4. Тормышева Т. А. Система управления бизнес-инкубатором на муниципальном уровне // Практика муниципального управления. 2009. № 2. С. 72–78.

