

ISSN 2075 - 9851

**РЕГИОНАЛЬНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ**

Научный журнал по экономике

**№ 1-2 (17-18)
2017**

Региональный экономический журнал
Научный журнал по экономике
№ 1-2 (17-18)
2017
Издается с 2011 года
Выходит 1 раз в квартал

Главный редактор – А.Н. Макаров, д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и экономической политики Набережночелнинского института Казанского (Приволжского) федерального университета.

Зам. главного редактора – Э.Ф. Назмиев, канд. экон. наук, доцент Набережночелнинского института Казанского (Приволжского) федерального университета, ведущий научный сотрудник Республиканского научно-исследовательского института интеллектуальной собственности (РНИИС).

Редакционная коллегия:

Бикмуллин А.Л., д-р экон. наук, профессор, президент Академии информатизации РТ;

Газизуллин Н.Ф., д-р экон. наук, профессор, главный редактор журнала «Проблемы современной экономики»;

Губанов С.С., д-р экон. наук, профессор, главный редактор журнала «Экономист»;

Жунусов Б.А., канд. экон. наук, профессор, проректор по научной работе Актюбинского регионального государственного университета имени К. Жубанова, Казахстан;

Клейнер Г.Б., д-р экон. наук, профессор, член-корреспондент РАН, зам. директора по научной работе ЦЭМИ РАН;

Косторниченко В.Н., д-р экон. наук, профессор, главный редактор журнала «Управление собственностью: теория и практика»;

Лопатин В.Н., д-р юрид. наук, профессор, директор Республиканского научно-исследовательского института интеллектуальной собственности (РНИИС);

Пороховский А.А., д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой политической экономии Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова;

Селивесторов С.Н., д-р экон. наук, член-корреспондент РАН, профессор, зам. директора по научной работе Института экономики РАН;

Тодосийчук А.В., д-р экон. наук, профессор, зам. руководителя аппарата комитета ГД РФ по науке и наукоемким технологиям;

Хубиев К.А., д-р экон. наук, профессор Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова;

Чекмарев В.В., д-р экон. наук, профессор кафедры экономики Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова;

Шайхелисламов Р.Ф., д-р экон. наук, профессор, ректор Института развития образования РТ;

Юсупов К.Н., д-р экон. наук, профессор Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета;

Хоменко В.В., д-р экон. наук, профессор, вице-президент АН РТ.

Зарегистрирован в РИНЦ

Учредитель: Казанский (Приволжский) федеральный университет;
свидетельство о регистрации ПИ №ФС77-33445 от 08.10.2008.

Адрес редакции:
483812, Республика Татарстан, г. Набережные Челны,
пр. Сююмбике, д. 10а,
Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета.
Тел/факс (8552) 36-66-12.
E-mail:regioneconom@yandex.ru.

© Казанский (Приволжский) федеральный университет

Региональный экономический журнал

Учредитель: Казанский (Приволжский) федеральный университет

Свидетельство ПИ №ФС77-33445, от 08.10.2008

ISSN 2075-9851

Периодичность издания 1 раз в квартал: март, июнь, сентябрь, декабрь

Индекс 70645. Цена подписки на 2-е полугодие 2017 года 650 руб.

Адрес редакции: 483812, Республика Татарстан, г. Набережные Челны, пр. Мира 68/19, Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета

Содержание разделов

1. Вопросы экономической теории
2. Актуальные проблемы региональной экономики и управления
3. Экономика и право
4. Региональная политика и макроэкономика
5. Инновационное развитие
6. Социально-экономические институты
7. Формирование экономической конъюнктуры региона и отраслевых рынков
8. Теория и практика отношений собственности и землепользования
9. Социально-экономическая история региона
10. Экономическое образование
11. Геостратегия и геоэкономика
12. Экономика регионов мира
13. Научная жизнь (критика и библиография, обсуждение монографий, рецензии)

Правила для авторов

Статьи, направляемые в редакцию, должны иметь **рецензию**. К рукописи прилагается краткая аннотация (4-6 предложений), ключевые слова (10-14 слов) на русском и английском языке, название также на двух языках. Сведения об авторе с указанием ученой степени, ученого звания, должности, организации и города на русском и английском языке. В пакет документов вкладывается заявление автора на имя главного редактора с просьбой принять статью к публикации в очередном номере журнала и согласие на размещение ее на открытом (или закрытом) доступе сайта E-Library и формирования рейтинга РИНЦ.

Структура текста

– фамилия И.О. автора(ов) с указанием ученой степени, ученого звания, должности, организации и города – 14 шрифтом, строчными буквами, в правом верхнем углу.

– название статьи – 14 шрифтом, заглавными буквами, по центру.

– аннотация, ключевые слова (на русском и английском)

Набор текста

Текст должен быть набран в программе Word (*.doc), шрифт Times New Roman, размер шрифта – 14, отступ – 1,5 см, все поля – 2,5 см, междустрочный интервал – полуторный.

Страницы не нумеруются. Переносы в словах не допускаются. Ссылки на список литературы обязательны. **Желательно наличие рисунков, таблиц, формул.**

Все схемы, таблицы, рисунки и графики не могут быть шире размеров текстового поля и должны быть подписаны. Подписи выполняются шрифтом 10 и вставляются в рисунок в режиме “вставка”.

Формулы должны быть набраны в режиме редактора формул Microsoft Equation, шрифт Times New Roman. Основной размер символов формул 12. Формулы располагаются по центру, нумеруются с правого края.

Рукопись статьи представляется в объеме от 9 до 18 страниц. Обязателен электронный вариант. Материалы в электронном виде могут быть направлены по адресу regioneconom@yandex.ru.

Публикации в журнале **бесплатны**. Авторский экземпляр высылается бесплатно заказным письмом. Дополнительный номер может быть приобретен путем перечисления 350 руб. на р/счет К(П)ФУ.

Справки по тел. (8552)36-66-12.

Перепечатка материалов журнала «Региональный экономический журнал» невозможна без письменного разрешения редакции. При цитировании ссылка на «Региональный экономический журнал» обязательна.

Материалы, отмеченные знаком «Реклама», публикуются на правах рекламы. Редакция не несет ответственность за достоверность информации, опубликованной в рекламных материалах.

Научное издание

Региональный экономический журнал

Научный журнал по экономике
Выпуск 1-2 (17-18)

Главный редактор ***Д.К. Мухамадеева***
Корректор ***З.Г. Сафаралеева***
Компьютерная вёрстка ***Ф.А. Амирзянов***
Дизайн обложки ***А.В. Чухно***

Подписано в печать 05.07. 2017г.
Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Печать ризографическая.
Уч.-изд. л. 8,8. Усл.-печ. л. 8,8. Тираж 300 экз.
Заказ № 868

Отпечатано в Издательско-полиграфическом центре
Набережночелнинского института
ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»
г. Набережные Челны

423810, г. Набережные Челны, Новый город, проспект Мира, 68/19
тел./факс (8552)39-65-99 e-mail:ic-nchi-kpfu@mail.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	5
Макаров А. Н. Институциональные проблемы развития малого бизнеса в регионах России (вопросы теории и практики).....	5
Дадалко В., Сарычева А. Институты коммерческого подкупа и коммерческого шпионажа в России	32
Чекмарев В., Дадалко В., Кудиевская А. Институты оффшорного бизнеса в современных российских условиях.....	39
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ НА НАЦИОНАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ.....	46
Бикмуллин А. Л. Региональная интеграция в агропромышленном комплексе.....	46
Пелих С., Дашкевич А. Теоретико-методологические аспекты управления национальной логистической системой	55
Тяпухин А. Структура подготовки производства в наукоёмких секторах экономики.....	61
ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	68
Догалов А., Кайранбеков Б., Жансеитова Г. Экономические идеи Жусупа Баласагуна по вопросам развития материального производства в тюркском обществе XI века.....	68
Аннотации.....	74

CONTENT

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT FOR ECONOMIC DEVELOPMENT	5
Makarov A. Institutional problems of development of small business in regions of Russia (questions of theory and practice).....	5
Dadalko V., Saricheva A. The essence and significance of commercial bribery and commercial espionage.....	32
Chekmarev V., Dadalko V., Kudievskaya A. Provision of offshore business in modern Russian conditions.....	39
THEORY AND PRACTICE OF MANAGEMENT AT THE NATIONAL AND REGIONAL LEVEL	46
Bikmullin A. Regional integration in the agricultural complex	46
Pelih S., Dashkevich A. Theoretic and methodological aspects of management of the national logistic system.....	55
Tyapukhin A. Structure manufacturing preparation in knowledge-intensive sectors of the economy	61
HISTORICAL ASPECTS OF REGIONAL SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT	68
Dogalov A., Kairanbekov B., Zhanseitova G. Economic ideas Zhusup Balasagyn on the development of material production in the turkic societies of the xith century	68
Annotations	74

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

А. Макаров,
Doctor of Economic Sciences, professor,
branch of Kazan (Volga region) Federal
University in Naberezhnye Chelny

А. Макаров, УДК 334.7.012.64:330.837(470-3)
доктор экономических наук, профессор
Набережночелнинского института
Казанского федерального университета

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНАХ РОССИИ (ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ)

***Аннотация:** статья посвящена исследованию институциональных проблем развития малого бизнеса в экономике России как фактора его устойчивого развития и воспроизводства. Выделены наиболее важные компоненты институциональных основ малого бизнеса, являющиеся результатами адаптации субъектов малой экономики к реальной институциональной среде, сложившейся в России, показана важность не только количественных, но и качественных характеристик институционального климата для данного сектора экономики.*

***Ключевые слова:** малый бизнес; барьеры; институционально-эволюционная теория; институциональный климат; теневизация.*

Основные направления и проблемы развития малого бизнеса обусловлены той ролью, которую он призван играть во всех экономически развитых странах, являясь одним из решающих факторов инновационного обновления и стабильного развития экономики страны, основой для формирования и увеличения среднего класса. Россия в этом смысле не является исключением, и именно с устойчивым развитием малого предпринимательства связывается выполнение ряда задач, связанных с модернизацией и развитием инноваций [1, с. 249], поддержанием оптимальной конкурентной среды, противодействием монополизму, расширением потребительского спроса и выводом экономики из кризиса [2]. Поэтому на всех уровнях власти развитию малого бизнеса в настоящее время уделяется значительное внимание.

В то же время сегодня ни за рубежом, ни в России общепризнанной экономической теории предпринимательства нет, в то время как потребность в ней, несомненно, очень велика, в том числе и для государства. При этом государство оказывает всяческую поддержку малому бизнесу, используя широкий арсенал инструментов и осуществляя политику, направленную на достижение следующих целей: обеспечение благоприятных условий для формирования конкурентной среды в экономике страны и развития субъектов малого бизнеса; оказание содействия в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на внутренний и международный рынки, обеспечение их конкурентоспособности; увеличение количества субъектов малого бизнеса,

занятости и samozанятости населения, доли производимых ими товаров (работ, услуг) в объеме ВВП, а также доли уплаченных ими налогов в доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов федерации и местных бюджетов [1, с. 251]. Можно выделить четыре периода, отражающие процесс развития теоретических взглядов на предпринимательство [3]: первый период, зародившийся в XVIII в., был связан с осознанием риска как фактора предпринимательской деятельности; в рамках второго периода, опирающегося на разработанное Й. Шумпетером теоретическое направление, как основная отличительная черта предпринимательства рассматриваются инновации; третий период рассматривает особые личные качества предпринимателя и роль предпринимательства как регулирующего начала в экономической системе; главным содержанием современного четвертого периода развития теории предпринимательства является выделение административного аспекта, отсюда признание необходимости перехода к многоуровневому анализу проблемы бизнеса [4, с. 68-72].

1. О формах поддержки и барьерах развития малого бизнеса

Поскольку инновационный бизнес связан с высокими рисками, то со стороны государства требуются особо тщательные и разнообразные меры по его стимулированию, поэтому важно найти наиболее адекватные интересам формы и эффективные меры поддержки малого бизнеса со стороны государства. В то же время опыт многих стран показывает, что прямая адресная поддержка со стороны государства отдельных фирм, в силу свойственных ему, как обществу институту, изъянов («провалов государства»), не всегда оказывается эффективной. Нужны более гибкие формы государственно-частного партнер-

ства, в частности, связанные с созданием фондов, агентств и других институтов развития, которые в статусе частных неприбыльных корпораций трансформировали бы функции прямой финансовой государственной поддержки и разнообразные услуги (юридические, информационные, образовательные, рекламные, по трансферу технологий, сертификации, содействие в участии в выставках, обмен опытом, организация сотрудничества с научно-исследовательскими университетами и т.д.), направленные на поддержку и сопровождение бизнеса. В этой связи государством принято несколько важных решений, направленных на налоговую отрасль, трудовые взаимоотношения, страхование бизнеса и работу кредитных организаций. Кроме того, с учетом сложившейся экономической ситуации в стране, государство вынуждено удерживать мелких предпринимателей гарантированным спросом на их товары и услуги на основе законодательно установленного для представителей малого бизнеса определенного процента закупки государственными учреждениями их товаров. В соответствии с указом президента с 2016 года сформирована государственная корпорация по развитию малого бизнеса, главная задача которой сводится к формированию стабильного и долгосрочного спроса на товары, предлагаемые субъектами данного класса предпринимательства. С выполнением этой новой сложной функции государство должно сопрягать политику развития банковской системы и финансовых институтов и рынков. Большое значение имеют также расширение и модернизация экономического и управленческого образования с целью подготовки современных управленческих кадров [5, с. 31].

Складывается тенденция увеличения государственных программ, направленных на поддержку малого предпри-

нимательства, признаваемого российским правительством наиболее приоритетной областью экономики. Одним из государственных инструментов создания благоприятных условий для развития предпринимательских инициатив является реализуемая Минэкономразвития России с 2005 года федеральная финансовая программа поддержки малого и среднего предпринимательства. В этой связи в 2016 году в рамках оказания государственной поддержки бюджетам субъектов РФ распределено 9,6 млрд рублей на предоставление субсидий малому и среднему бизнесу, наиболее востребованными со стороны регионов оказались мероприятия по модернизации производства (29 % от общего объема), поддержке муниципальных программ, в том числе моногородов (17%), созданию и развитию инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса (16 %), в том числе осуществляющего свою деятельность в области инноваций и промышленного производства (12 % от общего объема средств) [6]. Возможно, что именно благодаря этим мероприятиям, несмотря на неблагоприятную экономическую обстановку и на несовершенство политики по поддержке малого бизнеса, все же наблюдается тенденция роста количества малых предприятий¹ [7]

¹В то же время парадоксальными выглядят расхождения с данными Росстата: в 2016 году число малых предприятий в России резко сократилось (на 69,8 тыс.). В этой связи специалисты утверждают, что в

(табл.1. Составлена по:[1];[7];[9];[10]). Так, если в 2000 г. насчитывалось 879,3 тыс. малых предприятий, то на 10.09.2016 (по данным Единого реестра малого и среднего предпринимательства, начавшего свою работу с 2016 года), общее количество предприятий в России, включая юридические лица и индивидуальных предпринимателей, превысило 5 671,9 тыс., в том числе: 94,87% – микропредприятия, 4,77% – малые, 0,36% – средние предприятия. С учетом в рамках данного реестра соответствующие критерии малых, средних и микропредприятий представлены в табл. 2 [7]. В то же время изменение с 2015 г. критериев отнесения предприятий к категории малого бизнеса (в частности, увеличение годового дохода микропредприятий с 60 млн до 120 млн рублей, малых предприятий – с 400 млн до 800 млн рублей), очевидно, затруднит в будущем сопоставление данных о малом бизнесе в динамике [11, с. 96].

настоящее время реальную картину в сфере малого и среднего предпринимательства невозможно оценить, и лишь через год, возможно, станет понятно, как бизнес пережил сокращение господдержки на фоне сложной экономической ситуации в стране, причем их объемы будут сокращаться и дальше. Оценить динамику развития малых предприятий на основании статистики сейчас практически невозможно, потому что чуть больше года назад постановлением правительства РФ классификация была изменена, и значительная часть предприятий малого бизнеса попала в разряд микробизнеса, а часть среднего бизнеса была отнесена к малому (табл.2). Сколько предприятий закрылось за этот период, сколько появилось новых — таких статистических данных нет [8].

Таблица 1

Количество малых предприятий

Годы	2000	2005	2010	2015	2016 (на 10.09)
количество малых предприятий (тыс. ед.)	879,3	979,3	1644,3	2159,6	5 671,9

Таблица 2

Критерии малых, средних и микропредприятий

Категория субъектов МСП	Количество сотрудников	Доход предприятия (за год)
Микропредприятие	< 15 человек	< 120 млн руб.
Малое предприятие	16 — 100 человек	< 800 млн руб.
Среднее предприятие	101 — 250 человек	< 2 млрд руб.

В теории предпринимательства одновременное значительное увеличение численности новых предприятий объясняется возникновением в обществе ситуации стечения социально-экономических, политических и идеологических условий, вызывающих так называемый предпринимательский бум. Можно выделить три теоретические модели в трактовке количественного роста и развития малого бизнеса [12, p.19-38]:

- в модели экономического спада в качестве основного фактора роста численности малых предприятий выступает безработица;

- в модели роста выручки увеличение числа малых предприятий рассматривается как реакция на рост спроса на товары и услуги;

- в инновационной модели увеличение числа малых предприятий связывается с возникновением и развитием новых технологий [13, с. 97].

Однако представленные количественные показатели (табл.1) не сопровождаются соответствующими качественными характеристиками развития малого бизнеса, экономического роста. Колоссальный объем выделяемых ресурсов на поддержку предпринимательства и принятых законодательных актов так и не вызвали в России перехода количественных изменений в качественные, связанные с формированием инновационной экономики. Более того, в большинстве российских регионов отсутствует прирост, то есть превышение

закрываемости («смертности») новых бизнесов над рождаемостью. В самом массовом секторе (индивидуальном предпринимательстве) по стране за последние четыре года число индивидуальных предприятий сократилось с четырех до трех миллионов. Лишь в двух регионах России (Московском и Ленинградском регионах, включая две столицы) имеется определенный экономический рост, благодаря концентрации там капитала и объемов рынка торговли и услуг. Разумеется, с падением за последние два года покупательной способности населения до 15% и учитывая, что большая часть бизнеса работает в сфере торговли и услуг, предприятиям малого бизнеса трудно рассчитывать на рост. В регионах, особенно в дотационных, имеют место и более мощные кризисные явления [11], новым вызовом для малого предпринимательства могут стать проблемы дефицита бюджета и ухудшение внешних факторов. За период с 2010 по 2015 год более 20 % малых предприятий в России были убыточными [14], что свидетельствует о неблагоприятном климате в сфере малого предпринимательства. К тому же заработная плата работников малых предприятий почти в два раза меньше, чем в среднем по экономике, а покупательная способность последней значительно ниже по сравнению с покупательной способностью средней заработной платы в развитых странах. Уровень заработной платы в малом бизнесе может свидетельствовать

также и о том, что:

1) занятость в малом бизнесе для значительной части предпринимателей и работников является вынужденной в связи с невозможностью трудоустроиться в сфере крупного бизнеса (как частного, так и государственного), и важным стимулом к участию в малом бизнесе является угроза полной потери источника дохода и безработицы;

2) в деятельности малого бизнеса высока доля теневой составляющей, не учитываемой государственной статистикой [13, с. 97-99]. При этом исследования показывают, что малый бизнес в России не выполняет в достаточной мере те экономические функции, которые предписываются ему экономической теорией: весьма скромнен его вклад в развитие инноваций, а также его роль в противостоянии монополизму; наиболее явно проявляющейся и востребованной экономической функцией малого бизнеса в России является обеспечение занятости населения и удовлетворение спроса на локальных рынках (что особенно важно в условиях импортозамещения) [15], однако заметная роль малого бизнеса в создании рабочих мест не сопровождается существенным ростом доходов и улучшением показателей эффективности бизнеса в целом [13, с. 101-102]. В этом плане «...мантра про то, что малый и средний бизнес вытаскивает страну, совершенно беспочвенна. Малый и средний бизнес у нас очень активен и хорошо работает там, где есть спрос – в сфере строительства, общественного питания, торговли, сфере услуг и немного в финансовом секторе. И все. А почему его нет в промышленности? Потому что там нет нашего большого бизнеса» [16]. В России наблюдается прямая зависимость роста числа предприятий малого бизнеса от роста и расширения инфраструктуры по поддержке малого

предпринимательства. Соответственно недостаточное развитие объектов инфраструктуры, недостаточный по количеству и качеству объем комплексных услуг, неравномерность распределения (размещения) объектов инфраструктуры поддержки является одним из значительных барьеров в развитии малого бизнеса, в выполнении целей и задач государственной политики в области развития малого бизнеса [1]. И все же в числе традиционных факторов исследователи отмечают, что малый бизнес закрывается в основном из-за высокой налоговой нагрузки, сложной экономической ситуации в стране, постоянно меняющегося законодательства, несовершенной нормативно-правовой базы, регулирующей инвестиционные процессы, а также в связи с нехваткой собственных средств [17].

Следует отметить, что формальные рамки функционирования субъектов малого предпринимательства, содержащие практически все необходимые «правила игры» для малого бизнеса и сопровождающие его развитие, были созданы еще за годы рыночного институционального строительства с 90-х годов прошлого столетия, точкой отсчета которых стали законы СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» (май 1987 г.) и «О кооперации» (май 1988 г.) [18]. Однако формальные институты, в том числе принимаемые законы, постановления, программы по развитию и поддержке малого бизнеса, не изменили институциональный климат в благоприятную сторону для эффективной реализации потенциала малого бизнеса, который продолжает оставаться рискованным и сопровождается ростом транзакционных издержек, теневизации [19, с. 5-21]. Хотя некоторые из многочисленных мешающих развитию малого бизнеса барьеров формировались в течение продолжи-

тельного периода времени (например, связанные с областью социальной психологии), однако большинство барьеров возникло в процессе перехода к рынку и обладает институциональным характером, в числе которых можно выделить [9]; [20, с. 152-156]: отставание реформы правовой системы от реформы экономики; правовой вакуум в области защиты прав собственности, создавший условия для развития криминала; нестабильность организационно-правовых форм (например, относительно ТОО, кооперативов); «вымывание» из федерального законодательства системы льгот и преференций для малых предприятий (которая была практически разрушена в 2004 г. с отменой ускоренной амортизации) и др. Федеральным законом № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» [21] была сформирована институциональная среда для малого бизнеса, соответствующая, по сути, уровню развитых стран [22]. Но, к сожалению, и данный закон, формально создающий все необходимые институциональные условия для реализации потенциала малого бизнеса, не выполнялся с момента его принятия. Так, из 23 статей этого закона по 17 статьям должно было нести обязательства федеральное правительство (в том числе 15 статей были связаны с предоставлением прямой имущественной поддержки), но ни одно из них не выполнялось в полном объеме [18]. Парадоксально, но сегодня проблемы формирования и реализации потенциала малого бизнеса в России, по сути, остались неизменными, как и четверть века назад. При этом количественные показатели реализации потенциала малого предпринимательства России также еще далеки от уровня развитых стран. Выделим некоторые из них: 1) на 1000 российских граждан приходится

примерно около 6 предпринимателей, в то время как в странах-членах ЕС – не менее 30 [9, с. 6]; [23, с. 6]. К тому же и динамика их количества за последние годы является нестабильной; 2) доля малого и среднего бизнеса в структуре ВВП России, составляющая на данный момент около 21%, также значительно отстает от уровня западных стран: в США, Бразилии, Франции, Англии, Китае, Японии на его долю приходится от 30% до 60%, а в Италии до 80% [7]; 3) в Евросоюзе малый и средний бизнес обеспечивает около 67,4% рабочих мест, в то время как в России эта цифра равна 27% [24].

2. Об эвристических возможностях институционально-эволюционной теории

Разумеется, для анализа и обобщения этих количественных явлений, сложившегося многообразия барьеров и обоснования путей развития малого бизнеса нужны адекватные теоретико-методологические инструменты. Становится все более очевидным, что реформы в экономике России не привели к предсказываемым новейшими версиями «мейнстрима» результатам: сегодняшняя реальность такова, что экономика страны проявляет устойчивую невосприимчивость к инновациям, которые составляют основу и содержание модернизации, являющейся сегодня вызовом времени [25, с. 16-17]. Есть достаточные основания полагать об ограниченности методологических и теоретических возможностей неоклассической теории для объяснения рыночных преобразований и путей дальнейшего развития России, находящейся в конце XIX и начале XX века в состоянии стихийно-революционной институциональной трансформации, обуславливающей высокие трансакционные и трансформационные издержки [26, с. 43-75], имеющих особое

значение для развития малого бизнеса.

Как отмечают исследователи, любая социально-экономическая система нелинейна и для нее характерны неравновесные процессы, а экономические агенты (фирмы, индивиды) не ведут себя рационально и не способны принять оптимальное решение в условиях высокой неопределенности [27]. Изменения в теоретико-методологических подходах к анализу экономических отношений, связанные с изменением акцента от равновесных к неравновесным системам, обуславливают применение методов институционального анализа к анализу хозяйственной деятельности экономических агентов, в том числе и малого бизнеса [26, с. 43-75]. «Необходимость неинституционального анализа современной экономической деятельности хозяйствующих субъектов является необходимой нормой развития рыночной экономики» [28]. Институционалисты, отрицая способность рыночной экономики к саморегулированию и поддерживая идею государственного регулирования, выступают за изучение всего комплекса факторов, влияющих на экономические отношения (правовых, политических, психологических, социальных); по их мнению, рынок не является универсальным механизмом, к тому же он ориентирован на поддержку и усиление крупного капитала [29]. Отсюда именно институционализм, являющийся влиятельным направлением экономической теории, претендующим на преодоление ограниченности характерных для классической экономической теории предпосылок (полной рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, установление равновесия на основе ценового механизма и др.), обладает значительным эвристическим потенциалом и имеет важное теоретическое значение в исследовании

развития малого бизнеса, механизма формирования и реализации его потенциала. В настоящее время все большее распространение в нашей стране получает институционально-эволюционная теория, которая значительно шире, чем неоклассическая, и по объекту анализа (социально-экономические и социально-психологическая, и по методологии (изучение институтов в процессе их эволюционного развития), в рамках которой значительное место уделяется процессу формирования среды деятельности хозяйствующих субъектов, подразделяемой применительно к малому бизнесу на внутреннюю среду (микроэкономический подход) и внешнюю среду (макроэкономический подход), оказывающих огромное влияние на состояние и развитие сферы малого бизнеса, а также на поведение отдельных хозяйствующих субъектов.

На *микроуровне* представителями институционально-эволюционной теории разработан ряд моделей, характеризующих развитие организации как результата ее инновационно-производственной деятельности, и восходящих к идеям Й. Шумпетера пять направлений инновационных изменений:

- 1) продукцию;
- 2) технологию;
- 3) рынки сбыта;
- 4) сырье, материалы, полуфабрикаты;
- 5) организационные принципы и структуры, рассматривая в качестве субъектов инновационно-производственной деятельности не индивидов, а организаций. Под *внешней средой* малого бизнеса понимаются общие и специфические условия экономической, институциональной, социальной и политической реальности, оказывающие влияние на поведение всех экономических агентов, вынужденных приспосабливаться к ним. Социальные условия внешней среды представляют собой сложившиеся нормы поведения, культу-

ру и национальные традиции предпринимательства, его престижность, сформировавшееся у населения отношение к бизнесу вообще и к малому в частности. Политическая составляющая внешней среды характеризуется в первую очередь государственной политикой по отношению к малому бизнесу, формами ее осуществления, отношением представителей политических партий и движений к представителям малого бизнеса, к формированию «среднего класса». В отличие от принимаемых государством нормативно-законодательных актов, носящих директивный характер, в процессе длительной повседневной государственной политики государства по отношению к малому бизнесу формируется общественное мнение о нем, что имеет огромное значение.

Под *институциональной составляющей* внешней среды по отношению к малому бизнесу понимается совокупность основополагающих политических, социальных и юридических норм и правил, регулирующих процессы производства, обмена и распределения. При этом нормы и правила, определяющие структуру стимулов для хозяйствующих субъектов, различаются на: 1) формальные, включающие в себя «правовое поле» деятельности и «правила игры» на нем для малого бизнеса, определяемые и устанавливаемые законодательством и другими нормативными актами данной страны (которые, с одной стороны, обеспечивают субъектам малого бизнеса экономическую свободу, права, гарантии, позволяя им осуществлять хозяйственную деятельность, с другой стороны – определяют меру их ответственности перед государством, партнерами, потребителями); и 2) неформальные, представленные социальной и психологической средой (в которой возникают, формируются и функционируют, реализуют свой социально-экономический

потенциал субъекты малого бизнеса), сложившимися в обществе традициями и обычаями, отношением к бизнесу, менталитетом данного социума и его крупных слоев и формирований.

3. Об институциональном климате и конфликте интересов

В этой связи одним из существенных парадоксальных квазирезультатов трансформации российской экономики в рыночную является *институциональная среда*, которая не только способствует эффективному развитию малого сектора экономики, но и конфликтует с принципами свободного рынка, институциональный климат, который неблагоприятен для его воспроизводства, не способствует малому бизнесу реализовать свой потенциал, тем самым не позволяет ему стать ключевым фактором экономического роста.

Одним из наиболее значимых барьеров, не позволяющих реализовать потенциал и возможности экономического развития малого бизнеса по желательному сценарию, является *конфликт экономических интересов*, выражающийся в противоречиях «большого» и малого бизнеса, федерального центра и субъектов федерации, реального и финансового секторов экономики, большинства населения и финансовой олигархии, демонстрирующей высоколиквидный образ жизни на фоне выживания на уровне возрастающей бедности значительной части населения (уровень жизни российских граждан продолжает снижаться [30, с. 16]: по данным Росстата, в числе бедных в 2016 году оказалось более трети населения страны [31, с. 26-27]). Кроме того, уникальным российским явлением называют «бедность работающего населения»: по экспертным оценкам, за 2017 год каждый четвертый работник, т.е. почти 5 млн человек, в России работают, оставаясь за чертой бедности; если же прожиточный минимум работающего

рассчитывать с учетом того, чтобы он мог прокормить одного ребенка, то за чертой бедности окажется порядка 25 % всего работающего населения [32, с. 4]).

Разумеется, малый бизнес в России не существует в вакууме [33], а современная институциональная структура Российской Федерации, формировавшаяся с 90-х годов XX века, характеризуется специфическими проблемами роста институтов отечественного рынка (возникшими в связи с их функциональной и структурной неопределенностью, незавершенностью инфраструктуры рынка, отсутствием эффективных механизмов согласования экономических интересов основных субъектов рынка), институциональным вакуумом (возникшим в процессе трансформации посткоммунистического общества в связи с неоднозначной определенностью побудительных мотивов и прав собственности в широком смысле слова [34, с. 6], деформацией институтов (ставшей результатом их использования, в процессе которого формальные нормы и правила, конфликтуя с неформальными формами поведения, превращаются в устойчивые и воспроизводимые институты), наличием комплекса *институциональных противоречий и ловушек*² [35]. Оказавшись в «институциональной ловушке», система попадает в неэффективную траекторию, и дальнейшее ее развитие зависит от того, как быстро удастся найти выход из нее. В частности, в сфере малого предпринимательства можно отметить актуальность и наиболее типичность таких «институциональных ловушек», как эксплуатация информационной асимметрии,

манипулирование институтами, использование институтов в качестве прикрытия, подчинение института, присвоение институтов, институциональные мутации [36], государственная поддержка, административный произвол чиновников, теневизация [20, с. 152-156], бартерные сделки, неплатежи, уклонение от налогов, коррупция, теневая экономика, самореализующиеся пессимистические ожидания [37, с. 37]. Можно полагать, что наличие и разнообразие форм институциональных «ловушек» являются свидетельством того, что институциональный климат формируется разными группами участников, обладающими неодинаковой степенью влияния на институты [18], и различиями интересов. В контексте формирования и реализации потенциала развития малого бизнеса речь идет о конфликте интересов (между предпринимателями данного сектора экономики, государством как «поставщиком» формальных правил, крупным бизнесом, способным влиять на установленные государством «правила игры», и исполнителями государственной воли – бюрократией), влияющем на реальную экономическую практику на формирование институционального климата для каждого участника рынка. Тем самым предложенная государством институциональная среда и реальный «институциональный» климат представляют разные условия мотивации деятельности представителей малого бизнеса. При этом опасность состоит в том, что «единожды попав в институциональную ловушку, система выбирает неэффективный путь развития, причем со временем переход на эффективную траекторию может уже оказаться нерациональным» [37, с. 38], а сдерживающим фактором выхода из институциональной ловушки могут быть такие силы, как влиятельные группы интересов, государственные

²Воспользоваться конструкцией «институциональной ловушки» (являющееся неэффективным институтом, возникающим в связи с тем, что в одних и тех же условиях могут появиться разные институты) полезно также для объяснения причин менее успешного развития малого бизнеса в России по сравнению с другими странами.

структуры и другие экономические агенты.

В числе наиболее распространенных и обременительных для развития малого бизнеса явлением институциональной ловушки в России выделяется коррупция, в исследованиях проблем российского варианта которой отмечается, что на сегодняшний день в России не существует зон, свободных от коррупции, практически за каждый продукт или услугу мы платим «коррупционные налоги» [38, с. 141], соответственно, бизнес, по сути, стал неосуществим без присутствия на «коррупционном рынке», так как коррупция стала клановой, а попадание в клан – это особые транзакционные издержки, так же как теневая и официальная экономики малого предпринимательства имеют одну и ту же общую рыночную основу, и теневой сектор представляет собой неотъемлемую часть официальной экономики [19, с. 7]. В современной России хищения и растраты государственных средств являются одним из распределительных механизмов, тем самым коррупция подрывает эффективность как государственного управления, так и работы коммерческих предприятий, так, «из 6 трлн руб., выделенных на госзакупки в 2010 г., 1 трлн бесследно исчез» [39, с. 46,47], по данным Минфина доходная часть бюджета России 2008-2010 гг. составила почти 7 трлн рублей, расходная – около 10 трлн [40], т.е. значительная часть расходов госбюджета тратится чиновниками на непроизводительные нужды, не создавая никакой стоимости. Анализ широких масштабов теневой деятельности малого предпринимательства с позиций современных неоклассической, а также неоинституциональной теорий показывает, что сфера малого бизнеса в силу ряда объективных причин действительно характеризуется более высоким уровнем экономической

«теневизации», чем другие сферы хозяйственной деятельности³ [19, с. 5-21]. Дело в том, что в рамках существующего институционального климата, каким-то образом сопряженного с интересами субъектов малого бизнеса, проблемы малого предприятия, связанные с землей и недвижимостью, кредитными ресурсами, рынками сбыта, инфраструктурными объектами и т.д., заставляют предпринимателей искать главного партнера, способного не только доступно и внятно определить условия его деятельности, но и специфицировать и защитить права собственности. Очевидно, что главным партнером малого бизнеса должно было бы стать государство, обладающее беспорной властью, однако трансформация использования формальных институтов бюрократией и крупным бизнесом заставляют представителей малого бизнеса вносить свою лепту в создание институционального климата, создавая институты адаптации, которые позволяют им в какой-то мере реализовать свои интересы [41, с. 1-10]. К тому же ряд экзогенных факторов, например, недостаточность собственного капитала и другие проблемы, ставят малый бизнес в зависимость от определенного главного партнера, кто бы им при этом ни являлся. При этом установки представителей малого бизнеса относительно условий их существования объясняются тем, что предлагаемые государством формальные правила неэффективны практически по всем стадиям движения малого

³Из-за отсутствия зон, свободных от коррупционных сетей, в российской экономике подавляется значительная часть прогрессивных начинаний, особенно вложения в развитие науки и инновационная деятельность малого бизнеса. Специфика научных разработок, особенно в сфере нанотехнологий, имеющих короткий жизненный цикл и требующих огромных финансовых вложений, сталкивается с тем, что когда наряду с государственными финансовыми институтами действует институт коррупции, большая доля выделяемых средств в рамках различных программ и проектов по поддержке малого бизнеса распределяется не по адресу [38, с.144].

капитала, формальные же правила, не «устраивающие» предпринимателей, замещаются альтернативными правилами игры вплоть до тех, которые им предлагаются теневыми структурами, поскольку оказывается, что «издержки в нелегальности» нередко меньше по сравнению с «издержками легальности», возможно, этим и объясняется наличие в российском малом бизнесе значительной устойчивой теневой составляющей [19; 26].

Таким образом, несмотря на то, что более двадцати пяти лет в России идет формирование институционального каркаса воспроизводства малых предприятий, призванных способствовать обеспечению социально-экономической устойчивости национальной экономической системы, снижая риски рыночной стихии и провалы государственного регулирования, малый бизнес и по сегодняшний день еще не стал значимым фактором динамики экономического развития, «драйвером» экономического роста, на долю которого (как уже было отмечено) приходится около 20 % ВВП России, что, по сравнению с другими странами, несопоставимо мало. Одним из важных причин этого является то, что занимающийся малым бизнесом российский предприниматель вынужден преодолеть многочисленные институциональные барьеры и «ловушки», начиная с существующих в обществе стереотипов и собственного сознания и кончая бюрократическими проблемами, сопротивлением чиновников из различных государственных структур, которые нередко чрезмерно усердно регулируют и проверяют его деятельность. Можно было бы сделать определенную сноску на то, что рыночная экономика в нашей стране, соответственно и ее институциональная составляющая в контексте малого бизнеса, еще молода, прошла не столь долгий путь и малоопытна, но в

данном контексте речь идет не о количественных параметрах, а о качественном содержании институционального климата для данного сектора экономики, характерными признаками которого являются «институциональные ловушки», определяющие его дальнейшую неэффективную траекторию.

4. Об инструментах реализации потенциала малого бизнеса в России

Рассмотрим некоторые аспекты поддержки малого бизнеса как приоритетной задачи правительства, охватывающей ряд важных направлений и использующей широкий арсенал инструментов для формирования институционального климата и структуры малого бизнеса, позволяющего реализовать его ожидаемый потенциал, которые дают определенные надежды на формирование необходимых институциональных условий для реализации потенциала малого бизнеса.

1. Согласно оценкам Минэкономразвития, развитие сегмента малого и среднего предпринимательства не только имеет значительный потенциал для дальнейшего развития, является ключевым фактором экономического роста, и именно здесь в большей степени рождаются инновации, изменяющие мир и нашу жизнь. Малый бизнес создает сегодня 16,4 млн рабочих мест, обеспечивая 25 % общей занятости (что сегодня еще ниже мировых стандартов не менее чем на 10 %).

2. После начала кризиса малый бизнес столкнулся со множеством новых проблем (в частности, с увеличением стоимости кредитных ресурсов), для решения которых были созданы Федеральная корпорация малого и среднего бизнеса (способствующая предпринимателям улучшить свои конкурентные позиции, привлекая кредиты под 10-11 %), центр поддержки экспорта и промыш-

ленные парки, функционируют микрофинансовые организации.

3. Преобладание малого и среднего бизнеса в сфере инновационного предпринимательства, несмотря на различные формы правительственной поддержки (снижение налоговой нагрузки, ограничение административных барьеров, упрощение системы регистрации, лицензирования деятельности), предполагает, что малый бизнес нуждается в значительном развитии и расширении границ конкурентной среды, отсюда настоятельная необходимость в мерах по совершенствованию антимонопольного регулирования институциональной среды. В связи с этим в рамках программы демонополизации народного хозяйства активно рассматривается вопрос развития сети малых предприятий путем принудительного или инициативного разукрупнения монопольных производств в следующих форматах: создание малых, средних предприятий в рамках одного крупного; организация по инициативе крупных предприятий дочерних [42].

4. Для разрешения одной из основных проблем малого и среднего бизнеса, связанной с высокой долей неформальной занятости, нуждающейся в особом подходе, правительство создает дополнительный механизм для легализации теневых предпринимателей и принимает ряд мер по выводу данной категории из тени (по данным Росстата, в тени работает каждый пятый занятый в экономике, число таких работников с 2010 по 2014 г. возросло с 15,2 млн до 16,4 млн человек [32, с. 4]), которые будут способствовать увеличению налоговых поступлений и улучшению бюджетных показателей (в частности, рассматривается освобождение представителей малого бизнеса от ответственности при условии своевременной легализации).

5. В 2017 году правительство

продолжит стимулировать развитие малого бизнеса, сохраняя субсидии при уплате процентов по кредиту, а также увеличивая объемы закупок госкомпаний и продолжая развитие лизинговых и многофункциональных центров, способствующих ускорению восстановления поддержки. Планируется до 2018 года реализовать программу по увеличению количества малого и среднего предпринимательства до 6 млн, тем самым создать до 2,2 млн дополнительных рабочих мест, что станет драйвером роста отечественной экономики [43]. В случае успешной реализации Министерством экономического развития стратегической программы (срок действия которой 15 лет) предполагается, что к 2030 году мелкие и средние предприниматели займут около 45% ВВП государства, вместо сегодняшних 21% [44].

В качестве ключевых ориентиров утвержденной в июне 2016 года Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года [45] обозначен ряд таких масштабных задач, как увеличение:

- хозяйственного оборота МСП в сопоставимых ценах в 2,5 раза по сравнению с 2014 г. (что соответствует возрастанию доли МСП в ВВП России не менее чем в 1,5 раза);

- в два раза производительности труда занятых в секторе МСП по отношению к 2014 г.;

- доли обрабатывающей промышленности в хозяйственном обороте сектора МСП до 20% (против 12-13% в настоящее время);

- доли занятых в сфере МСП до 35% в общей численности занятых [46, с. 39].

Очевидно, что достижение намеченных результатов и эффективность стратегии МСП предполагает новую

систему приоритетов, институтов и инструментов реализации этой политики, учитывая политику последних 20 лет, преимущественно основанной в отношении малого бизнеса на идеологии государственного патернализма и, соответственно, вливания в эту сферу значительных бюджетных средств, отвечавшего не только интересам самого малого бизнеса, но и коррупционным интересам части государственного аппарата, что во многом и предопределяло низкую эффективность и результативность затрат бюджетных средств на указанные цели. Примером может служить так называемая «Дорожная карта» «Развитие малого и среднего предпринимательства» до 2012 года, предусматривавшая увеличение доли сектора МСП в ВВП страны с 21% в 2008 г. (имеющая место и сегодня) до 29% в 2012 г. Разумеется, предполагаемая в Стратегии МСП доля 45-50% требует принципиально иной структуры всей национальной экономики в целом и тщательного согласования целевых индикаторов Стратегии с основными положениями и задачами отраслевых стратегий [46, с. 44-45]. В содержательном плане Стратегия малого бизнеса, основанная на простом повторении идеологии и практического инструментария государственной политики, сложившихся за 20 лет реформирования российской экономики, будет заведомо неэффективна и малопродуктивна, следовательно, в этой связи она нуждается в глубоком переосмыслении и предполагает особый «срез» институционального стратегирования, институциональных новаций, которые будут способствовать достижению приоритетов плана, в том числе по развитию малого бизнеса и усилению его позитивного воздействия на развитие национальной экономики. При этом речь должна идти о переходе к новой, фокусно-ориенти-

рованной государственной политике в отношении малых форм хозяйствования, учитывающей качественные различия, характеризующие уровень его развития в различных регионах России, а отсюда – необходимость специфических мер государственной поддержки малого бизнеса локального характера, и что очень важно – на основе согласования усилий федерального, регионального и муниципального уровня управления. По мнению исследователей, одной из наиболее прогрессивных тенденций в реализации современной государственной экономической политики, нацеленной на инновационную модернизацию, перестройку отраслевой и пространственной структуры национальной экономики, а также на развитие и поддержку малого бизнеса, является усиление роли всех видов институтов развития, отсюда необходимость формирования системы институтов развития [46, с. 46]. Сегодня в данной сфере наряду с «центральными» институтами развития (Внешэкономбанк, Фонд прямых инвестиций, Инвестиционный фонд, Фонд развития промышленности, Фонд поддержки моногородов и др.), многочисленными государственными корпорациями действуют многочисленные «рассредоточенные» институты развития (наукограды, федеральные и региональные особые экономические зоны, зоны территориального развития, территории (зоны) опережающего социально-экономического развития, свободный порт, промышленные округа и индустриальные парки), итоги деятельности многих из которых в последнее время были негативно оценены, отсюда, в частности, рекомендации заморозить создание новых федеральных ОЭЗ и даже закрыть некоторые действующие. О крайне неэффективных (расточительных) расходах свидетельствуют опубликованные оценки: начи-

ная с 2006 г. на формирование и обустройство 33 федеральных ОЭЗ было израсходовано 186 млрд руб. (в итоге 24 млрд руб. из которых остались неиспользованными); за этот период налоговые и таможенные платежи резидентов составили только 40 млрд руб.; к 2016 году вместо запланированных в этих зонах 25 тыс. рабочих мест было создано 18 тыс. (при этом расходы на создание одного рабочего места в ОЭЗ составили 10,2 млн руб, парадоксально, но этих средств было бы достаточно для того, чтобы выплачивать в течение 25 лет среднюю по стране заработную плату работникам, занимающим эти рабочие места) [47].

Низкая результативность ряда ОЭЗ и иных институтов развития, в том числе и по показателям создания рабочих мест и налогово-бюджетного эффекта, во многом обусловлена проблемами пространственного развития [46, с. 41-52], отсутствием либо слабостью импульса для оживления всех форм предпринимательской и инвестиционной деятельности в данном регионе, в том числе и для активизации малых форм хозяйствования – как прямых участников (субъектов) институтов, так и на кооперационной основе. В силу значительной межрегиональной дифференциации в этой сфере рассуждения о тенденциях и проблемах малого бизнеса, о необходимых путях (мерах) его поддержки в общем по стране в целом ассоциируются с формулой «средней температуры по больнице», в то время как малый бизнес в России нуждается в территориально дифференцированных моделях и соответствующих им мерах поддержки, институтах развития, которые и смогут формировать соответствующее «поле» развития малого и среднего бизнеса, тем самым способствовать повышению эффективности экономического развития самих регионов [46, с. 47-48].

В связи с этим возрастает актуальность обеспечения реального федерализма в российских регионах, формирования действенных стимулов для поддержки формирования и реализации потенциала малого бизнеса. В то время как, по мнению аналитиков, федерализм в России фактически уничтожен, а без него невозможно развитие страны в целом. Будучи по названию федерацией, в конструкции бюджетного процесса Россия также очень далеко отстоит от стран классической федерации – США, Германии, Канады, в частности, отсутствием у регионального уровня власти сферы полномочий, в которой он был бы автономен от центра, и гарантий этой автономности. Региональной политике в России присущи черты унитарности⁴: доля федерации в бюджетных расходах составляет 60-65% (в то время как в 1990-х годах в основном 45-50%), права по сбору налогов и распределение расходных обязательств сосредоточены в центре, для региональной политики огромное значение имеют трансферты [48, с. 24]. Отсюда у регионального сообщества не формируется восприятие автономии как ценности, которую необходимо отстаивать, беспрекословное подчинение губернаторов центру стало платой за возможность продолжать получать ренту от управления регионом, в силу того, что центр стал перераспределять больше средств, в консолидированном бюджете растет доля трансфертов. Очевидно, что сложившееся положение дел отнюдь не способствует формированию благоприятных условий для поддержки развития малого бизнеса.

Таким образом, бюджетная поддержка российских регионов по сути стала не стимулом их развития, а рыча-

⁴Унитарному принципу вполне соответствуют также процедура фактического назначения сверху глав регионов и слабое участие регионов в управлении государством в целом [48, с. 24].

гом влияния на регионы. Так, в связи с централизацией доходов, число регионов-доноров⁵ с 2006 по 2015 год сократилось с 25 до 14, т.е. почти вдвое, тем самым став меньше, чем даже в 2001 году (19). По мнению экспертов Леонтьевского центра, причиной этого (наряду с экономическим кризисом) в значительной мере является и политика централизации доходов. Если в 2006 году почти 80 % налоговых поступлений консолидированных региональных бюджетов обеспечивали 25 регионов-доноров, то в 2015 году доля оставшихся 14 регионов составляет чуть более 60% доходов (табл. 3), 2/3 из которых приходится на четыре региона (Москву и нефтяные регионы – Тюменскую область, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий АО), которые, несмотря на сокращение их доли в региональных бюджетах в связи с изъятием и перераспределением их доходов в федеральный

⁵По бюджетному кодексу регион относится к числу доноров, если может обеспечить финансирование государственных услуг выше установленного минимума в расчете на душу населения, т.е. не нуждается в дотациях на выравнивание бюджетной обеспеченности.

бюджет (прежде всего за счет централизации НДС⁶), на падение доли налога на прибыль в их доходах, остаются регионами-донорами, представляющими ядро бюджетной системы⁷.

⁶Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) — прямой федеральный налог, взимаемый с недропользователей и регулируемый главой 26 Налогового кодекса РФ (которая вступила в силу 1 января 2002 года (введена федеральным законом от 08.08.2001 № 126-ФЗ); одновременно были отменены действовавшие ранее отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы и некоторые платежи за пользование недрами, а также акцизы на нефть). Налогоплательщиками НДПИ признаются пользователи недр — организации (российские и иностранные) и индивидуальные предприниматели, признаваемые пользователями недр в соответствии с законодательством Российской Федерации. В РФ практически все полезные ископаемые (за исключением общераспространённых: мел, песок, отдельные виды глины) являются государственной собственностью, и для добычи этих полезных ископаемых необходимо получить специальное разрешение и встать на учёт в качестве плательщика НДПИ (ст. 335 НК РФ) [50].

⁷По мнению экспертов, среди оставшихся 10 регионов выделяются 3 относительно неустойчивых региона (Ненецкий АО, Самарская и Свердловская области, представляющие кандидатов на выбывание из списка доноров из-за сокращающихся поступлений как в региональную бюджетную систему, так и в бюджеты всех уровней); в то же время ряд регионов (Башкирия, Пермский край, Омская и Томская области), выбывших из списка доноров, могут в него вернуться в связи с увеличением доли их поступлений в бюджетную систему [49].

Таблица 3

Доля налоговых поступлений в консолидированном бюджете, 2015 г. (в %). Составлена по: [49].

Доля налоговых поступлений в консолидированный бюджет (100 %)			Регионы, утратившие статус донора	Остальные регионы
Регионы доноры				
61,9			17,1	21
В том числе:				
«ядерные регионы»: Москва; Тюменская область; Ханты-Мансийский АО, Ямало-Ненецкий АО	Сахалинская область; Калужская область; Санкт-Петербург; Московская область; Ленинградская область; Татарстан; Ярославская область	Неустойчивые регионы доноры: Самарская область; Свердловская область; Ненецкий АО		
39,4	18,1	4,4		
Итого: 100 %				

Анализ выявленных проявлений использования трансфертов как инструмента влияния на регионы дает основания полагать, что цель межбюджетной политики – контроль над действиями региональных властей при централизации рентных доходов в обмен на трансферты. По заключению экспертов, межбюджетная политика оказывает демотивирующее влияние на регионы, реализуемые в ее рамках меры не создают стимулов ни к наращиванию налогового потенциала, ни к повышению эффективности расходов; более того, система межбюджетных отношений консервирует неэффективную структуру экономики регионов⁸, перегружена большим количеством видов поддержки (только субсидий не менее 80 видов), дублирующих друг друга и поступающих в одни и те же регионы; нередко провоцирующих вынужденно неэффективные действия регионов⁹, которые не могут не сказываться негативно и в отношении малого бизнеса в регионах, каждый из которых имеет свои особенности.

Одной из значимых проблем для регионов является зарегулированность: использование федеральных средств как инструмента контроля со стороны центра действий региона или даже муниципалитета сковывает возможности для принятия самостоятельных решений (что особенно важно в отношении поддержки представителей малого бизнеса с учетом особенностей региона, муниципалитета). Так, из 11,5 трлн руб. сово-

купных расходов регионов (с учетом фондов медицинского страхования) регионы могут распоряжаться только 0,8 трлн руб. Так, Республика Татарстан ежегодно передает в федеральный бюджет около 700 млрд рублей из налоговой базы, оставляя в республиканском бюджете примерно 180 млрд рублей [51, с. 2]. Не случайно, что последние решения о централизации доходов – передача в федеральный бюджет еще одного процентного пункта налога на прибыль из 20% (ранее в регионы зачислялось 18 %, с 2017 г. – 17%) и сокращение доли зачисляемых в региональные бюджеты акцизов на нефтепродукты – вызвали недовольство и вполне справедливые высказывания губернаторов о том, что это лишает мотивации к развитию¹⁰.

Следует отметить, что утвержденная в мае 2016 года Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в РФ на период до 2030 года содержит особый раздел 7 «Стимулирование развития предпринимательской деятельности на отдельных территориях», однако его положения, имеющие, по сути, общий, декларативный характер, не опираются на принцип учета специфических особенностей различных групп регионов России по их социально-экономическому развитию, не содержат как характеристики особых проблем и трудностей развития малого бизнеса в различных типах регионов, так и, соответственно, комплекса конкретных предложений и рекомендаций по их преодолению. В этой связи принципиальное значение имеют положения постановления правительства РФ от 20 августа 2015 г. N 870 (как одного из первых правительственных документов, где обязательным условием эффективной политики про-

⁸Известен «феномен Калужской области»: сильный регион Калужская область была лишена софинансирования, как только ее бюджетная обеспеченность превысила норматив на 0,008, тем самым регион был вычеркнут из всех программ поддержки и совместного финансирования адресных инвестиционных программ[49].

⁹Например, в связи с тем, что средства на софинансирование строительства школы можно получить, только когда школа уже построена, регионы проявляют спешку, часто в ущерб качеству.

¹⁰Татарстан потерял 8 млрд руб, или около 5 % собственных доходов.

пространственного развития отчетливо признается значение типизации регионов) об «отнесении городов и регионов Российской Федерации к определенным типам» как основы стратегирования социально-экономического развития [52]. Правда, пока еще не разработана методологическая база этой типизации, требующая выделения неких специфических признаков (включая и развития малого бизнеса), дифференциации мер и условий предоставления федеральной поддержки малого бизнеса в различных типах регионов России, а также обязательной координации этой политики с реализацией федеральных программ и проектов, с деятельностью федеральных институтов развития в том или ином регионе.

Практическое вовлечение ресурса малого бизнеса как фактора оптимизации пространственного развития российской экономики предполагает дальнейшее развитие децентрализации данного направления экономической политики государства, создания механизмов стимулирования органов регионального и муниципального управления в проведении на местах действенных мер поддержки малого бизнеса. Декларируемые же принципы государственной политики в отношении малого бизнеса («создавать условия для развития малых и средних предприятий – выгодно», сформировать систему стимулов для вовлечения органов государственной власти и органов местного самоуправления в деятельность) не конкретизируются, а ряд положений (например, поэтапная передача большей доли налоговых поступлений в муниципальные (местные) бюджеты; установление дополнительных отчислений в местные бюджеты по всем налоговым поступлениям, уплачиваемым субъектами малого, венчурного бизнеса), на деле обсуждаемых уже не один год, пока

еще остаются безрезультатными. Отсюда актуальность разработки более конкретных предложений и проектов в этом направлении [46]. По мнению исследователей, основной упор в развитии малого бизнеса должен делаться на региональный уровень с учетом региональных различий и специфики ситуации [53, с. 103].

5. О поддержке малого бизнеса в Татарстане

Программы государственной поддержки малого бизнеса в Татарстане, по мнению аналитиков и экспертов, сегодня одни из наиболее действенных и эффективных. В перечень основных участников программ поддержки входят следующие структуры, выполняющие соответствующие функции:

1. Министерство экономики Республики Татарстан, являясь базовой правительственной структурой, определяет условия, критерии и порядок участия и распределения средств содействия малому бизнесу в республике. В его рамках функционирует также Центр поддержки предпринимательства региона.

2. Агентство инвестиционного развития выполняет миссию продолжить в ближайшие годы работу в сфере усиления и роста инвестиционного потенциала республики, его финансовой, социальной и иной привлекательности для начинающих предпринимателей, решает задачу увеличения притока средств в бюджет региона. Инструментами для выполнения миссии в рамках программ помощи малому и среднему бизнесу являются: формирование на ближайшие годы благоприятного инвестиционного климата, достаточного в обозримом будущем для обеспечения уверенности в стабильности и выгоды вложений для инвесторов; комплексное сопровождение реализации различных инвестиционных идей; разработка законода-

тельных платформ, льготных условий налогообложения, кредитования, отчетности для участников;

3. Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан, выполняющий функции: развития наукоемкого производства, последовательного и поэтапного внедрения новых технологий и инноваций во всех секторах экономики республики; разработки предложений по формированию новых подходов привлечения инвестиций с учетом запросов бизнесменов, успешных и начинающих предпринимателей; поддержки (включая финансовой) внедрения модернизаций.

4. Работа негосударственных органов, в числе которых можно выделить: частные структуры – консолидации предпринимателей; консолидацию предпринимателей Татарстана «Деловая Россия», выполняющую задачи лоббирования интересов малого и среднего бизнеса на всех уровнях законодательной и исполнительной власти региона, содействия предпринимателям в поиске капитала, деловых партнеров в России и за рубежом; ассоциация предпринимателей малого и среднего бизнеса, существующую на отчисления от прибыли успешных компаний и индивидуальных предпринимателей, позволяет эффективно перенимать и передавать деловой опыт; кредитные учреждения, среди которых наибольшую поддержку в этом направлении оказывают такие представители, как АКИБАНК (характеризующийся оптимальными кредитными продуктами по условиям и предоставляемым суммам, например, «Оптимальный» (под увеличение доли оборотных средств при планировании расширения деятельности)); местные отделения банковского сектора, участвующие в популярной программе «Лизинг-Грант», позволяющей получить 600 000 рублей на такие направления, как инновационный производственный и сельский бизнес.

В числе основных участников, оказывающих активное содействие в реализации планов развития малого бизнеса в республике, также муниципальные, республиканские государственные фонды поддержки предпринимательства; кооперативы и их объединения; консультационно-правовые центры; технопарки; специализированные производственные союзы и содружества, территории; бизнес-инкубаторы; индустриальные парки; инновационно-технологические парки; организации, оказывающие помощь и содействие в укреплении и сохранении местных традиций, культурных связей, истории и промыслов (например, палаты народных ремесел); центры поддержки субподрядов; учебно-деловые центры; кредитные организации [54].

К сожалению, научные разработки конструктивных предложений по развитию малого бизнеса, стремление перезагрузки действующих моделей и обоснования эффективных моделей его поддержки, нередко в СМИ сопровождаются сообщениями о недобросовестных руководителях, фактами о возбуждении уголовных дел за совершенные проступки, а также об осужденных по решению суда за преступления в сфере государственной поддержки малого бизнеса, коррупции, как проявление наиболее распространенной и обременительной для развития малого бизнеса институциональной ловушки в России (параграф 3). Так, до 12 июня 2017 года арестован глава ассоциации малого и среднего бизнеса РТ Хайдар Халиуллин, в отношении которого (по версии следствия, причастного к 8 эпизодам хищения бюджетных денег около 22 млн рублей по программе Минэкономки «Лизинг-грант», предусматривающей гранты бизнесменам на приобретение техники или оборудования) возбуждено уголовное дело по статье «Мошенничество» (ч.3 159 УК РФ): за откаты члены

комиссии (которая занималась распределением средств) из числа сотрудников ассоциации помогали бизнесменам готовить фиктивные заявки, позже «обналичивая» полученные деньги [55, с. 16].

Согласно проведенному в 2015 г. аудиторской фирмой опросу в 82 регионах России представителей малого и среднего бизнеса на предмет выявления проблем, препятствующих развитию этого сегмента бизнеса, в числе наиболее острых по значимости были названы также [53, с. 102]:

1) ограниченный доступ к финансовым ресурсам, трудности получения долгосрочного кредита, высокие процентные ставки. Очевидно, что с выполнением сложной функции поддержки малого бизнеса государство должно сопрягать политику развития банковской системы и финансовых институтов и рынков. В связи с этим ниже более подробно остановимся на проблемах разразившегося банковского кризиса в России, а также в Татарстане, где открытые формы проявления кризиса начались в марте 2017 года;

2) плохой бизнес-климат, связанный с частыми изменениями законодательства (прежде всего в сфере налогообложения), бюрократическими препятствиями, частыми проверками. Несмотря на принятый в 2015 г. федеральный закон, запрещающий проверки малого бизнеса федеральными и местными органами в период с 1 января 2016 г. по 31 декабря 2018 г. (за исключением проверок противопожарной безопасности, охраны окружающей среды, радиационной безопасности, контроля в области соблюдения государственной тайны и использования ядерной энергии [56], принятые в дальнейшем изменения в законодательстве, по сути, увеличили фискальную и нефискальную нагрузку на малый бизнес, установили новые ад-

министративные барьеры и ухудшили тем самым положение малого бизнеса в условиях экономического кризиса [57];

3) низкий уровень подготовки молодых кадров [53, с. 102]. Большое значение имеют также расширение и модернизация экономического и управленческого образования с целью подготовки современных управленческих кадров. Разумеется, речь идет о средне-специальном и высшем уровнях (бакалавриат, магистратура, аспирантура) реализации образовательных программ в колледжах, вузах (институтах, университетах), где (особенно в вузовской системе) значимыми факторами обеспечения реального качества образования [58, с. 9-15] являются наличие достаточных научных кадров, функционирование научно-исследовательских лабораторий, проведение прикладных и фундаментальных научных исследований ученых по соответствующим направлениям [59, с. 33-39]. Будущее за экономикой знания, и уже сегодня условием и признаком успешности развития стран является наличие университетов с исследовательскими центрами, оснащенными оборудованием, и исследовательских подразделений компаний и других элементов научной инфраструктуры, обеспечивающих фундаментальный поиск и прикладные разработки в самых разнообразных областях в тесной связи с образовательным процессом, тем самым в различных формах принимающих участие в подготовке соответствующих вызовам времени кадров. «Общество постиндустриального развития – это общество, в котором главным фактором и ресурсом развития выступают знания, в котором производство, обмен, распространение и использование знаний выступают основой материального и духовного развития. Более короткое его определение – это общество знания»

[5, с. 4]. В связи с этим нельзя не отметить имеющие место разрушительные тенденции в системе высшего образования России, связанные с принципиальной сменой научно-образовательных парадигм [60, с. 23-25]; [61, с. 6], а также с коммерциализацией высшего образования [62, с. 70-71]; [63, с. 28-30]; [64, с. 113-121]. К сожалению, «реформаторы принципиально не ведут речь о *качестве* образования – исключительно о его *эффективности*, измеряя последнюю подчеркнуто «объективно», то есть по степени соответствия сочиненным ими бумажкам. ... Да и слияния малых и слабых вузов... далеко не безобидны: они опустошают провинцию. Такие, какие есть, они были культурными центрами города и округи» [65, с. 10].

При дефиците некоторых категорий квалифицированных кадров, тем не менее, в сегодняшней России есть специалисты, отвечающие глобальным параметрам конкурентоспособности, однако спрос на услуги которых со стороны российских работодателей ограничен, к тому же и имеющиеся у них условия (уровень вознаграждения, система защиты прав интеллектуальной собственности, технологическое и информационное обеспечение трудовых процессов) в значительной мере уступают предлагаемым западными фирмами. Кроме того, невозможно автономное эффективное развитие системы образования при отставании сопряженных отраслей, т.е. на уровне национальной экономики образование будет эффективным лишь в том случае, если оно органично вписывается в конкретные потребности воспроизводственных процессов, если привлекательными и конкурентоспособными будут и получение образования, и условия работы [66, с. 36-37].

За истекшее десятилетие в стране произошло трехкратное сокращение численности кадрового научного потен-

циала, участвующего в инновационном процессе, что привело к утрате лидерства страны в относительной численности исследователей (занявшей в 2014 году по этому показателю 12 место, уступая таким странам как Испания, Южная Корея, Великобритания [67, с. 25]. Физический отток российских специалистов за рубеж дополняется возрастающим распространением «виртуальной» утечки умов, тем самым сочетание высокого качества и конвертируемости образования с неразвитостью внутреннего спроса на высококвалифицированный и «знанийский» труд служит предпосылкой истощения национального человеческого капитала [66, с. 37]. Учитывая средний возраст в научных организациях (более 50 лет), долю исследователей в возрасте 60 лет (около 40%), можно спрогнозировать снижение в ближайшей перспективе 5-10 лет количества исследователей еще вдвое [67, с. 25-26].

Негативные тенденции, связанные с выездом из России за последние годы около миллиона ученых и молодых выпускников, усиливаются также и «контрреформой образовательного законодательства» (так называемая монетизация - ФЗ от 22.08.2004 №122; принудительная бакалавризация всей страны - ФЗ от 24.10.2007 №232; исключение содержания образования из федерального государственного образовательного стандарта – ФЗ от 01.12.2007 №309-ФЗ) [68, с. 70-71], существенным уменьшением в российских вузах в учебных программах для бакалавров объема фундаментальной научной подготовки¹¹. В

¹¹При этом уровень финансирования науки в России в 34 раза ниже, чем в США, и в 10 раз ниже, чем в Китае. Не вдаваясь в дискуссию относительно критериев отбора кандидатур для вручения Нобелевской премии, все же в контексте обеспечения качества высшего образования следует заметить, что на всю Россию имеется только один действующий Нобелевский лауреат (Ж.И. Алферов), в то время как в одном Массачусетском тех-

провинциальных городах ситуация с научными кадрами сложилась намного острее, что делает еще более проблематичным обеспечение в вузах высокого качества преподавания дисциплин, и в целом образования, чем в столицах и центрах субъектов РФ. Так, например, в городе Набережные Челны с численностью населения более полумиллиона человек сегодня насчитывается около 60 профессоров, в то время как в областном центре Томске (городе с таким же населением) научную и педагогическую деятельность ведут более тысячи профессоров [69, с. 54-60].

Кризисная ситуация в экономике России, несомненно, нашла отражение и в экономике отдельных республик, городов, в том числе и в контексте малого бизнеса. По статистике, в Татарстане в 2014 году ежемесячно закрывались около 55 000 юридических лиц, в 2015 году этот показатель достиг 67 000, кроме того, в 2014 году ежемесячно ликвидировали свой бизнес 168 000 индивидуальных предпринимателей (ИП), в 2015 году прекратили работать 190 000 ИП, сюда входят и предприятия, которые проходят через процедуру банкротства [70].

В октябре 2014 года доля в валовом территориальном продукте субъектов малого и среднего бизнеса была равна 30,3%, в декабре 2015 года – 30,1%, т.е. доля МСБ даже по официальной статистике уменьшается, хотя на общереспубликанском уровне она остановилась на одном месте [70]. В городе Набережные Челны сегодня имеется более 30 тыс. малых и средних предприятий, численность их персонала – 57 тыс. человек (почти треть от числа работающих жи-

телей г. Набережные Челны); оборот компаний по итогам 2016 года составил 162 млрд рублей (что практически на уровне прошлого года); доля этих предприятий в ВТП составляет 30,5%, в бюджете города – 34% [71].

С 2015 года в г. Набережные Челны также началось интенсивное закрытие бизнеса. Разумеется, в этом отношении Набережные Челны – традиционно более депрессивный регион из-за зависимости города от одного предприятия, и можно полагать, что более сильная тенденция ликвидации юридических лиц экономически объяснима: если в предыдущие годы на сайтах бесплатных объявлений ежедневно публиковалось не более 200 предложений о продажах готового бизнеса, то к середине 2015 года количество таких объявлений составило уже 1 675 и продавалось 853 различных предприятия (от маленьких киосков до заводов (тем самым г. Набережные Челны по количеству распродажи всех видов бизнеса занял первое место среди городов республики, обогнав даже столицу Казань; при этом лидерами по «распродаже» стали предприятия в сфере торговли и услуг – 223 и 215 соответственно, что в 4 раза больше, чем в г. Казани). В резко возросшем количестве продаваемого бизнеса (как уже было отмечено) отражается также и специфика экономической ситуации города Набережные Челны как моногорода, связанной в значительной мере с показателями хозяйственной деятельности автогиганта ОАО КамАЗа [72, с. 6]. Президентом Татарстана была поставлена задача довести долю малого и среднего бизнеса в экономике города Набережные Челны с 30% до 50 % за несколько лет. Возможность решения этой задачи вызывает сомнения, к тому же с учётом кризиса в экономике города можно предположить, что, если экономическим блоком не бу-

нологическом институте постоянно работают более 20 лауреатов этой престижной премии. Бюджет же этого института превышает бюджет всех входящих в РАН 100 институтов, вместе взятых [69, с. 59-60].

дут предприняты серьезные шаги, в 2017 году уровень малого и среднего бизнеса в структуре экономики города фактически будет продолжать сокращаться. Каков будет уровень падения доли малого бизнеса в ВРП города в 2017 году – вопрос открытый, пока малый и средний бизнес в Челнах продолжает бороться за собственные рабочие места, о его развитии говорить не приходится [70]. Без преодоления сложившихся «институциональных ловушек» в формировании и реализации потенциала малого бизнеса, лоббирования в исполкоме города поддержки малого и среднего бизнеса не только на словах, но и на деле, перераспределения финансовых потоков в пользу муниципальных игроков или крупного бизнеса, вряд ли можно вести речь о решении задачи доведения доли МСБ до 50%.

В начале 2016 года депутатами горсовета была принята «Стратегия социально-экономического развития муниципального образования город Набережные Челны до 2021 года и на период до 2030 года», в которой выделены также основные проблемы субъектов малого бизнеса, в числе которых: высокие процентные ставки по кредиту; тяжелое бремя налогообложения, высокие страховые взносы с фонда оплаты труда, обострение конкуренции, занятость производственных ниш, сложность сбыта продукции, низкая экспортная составляющая малого бизнеса, сложность доступа к внешнему финансированию, инфраструктурные проблемы, низкая инвестиционная активность малого бизнеса, сложность получения бюджетного финансирования, рост неформальной занятости и другие. В документе отмечены также задачи, решение которых будет способствовать развитию малого бизнеса: развитие инфраструктуры поддержки и систем финансовой, имущественной, информационной поддержки бизнеса,

создание условий для участия малого бизнеса в муниципальном заказе, развитие социального предпринимательства в городе. Соглашаясь с отмеченными барьерами, все же следует заметить, что эти задачи носят в основном декларативный характер, остаются нерешенными и актуальными уже в течение достаточно продолжительного периода времени.

В связи с этим в 2017 г. по госпрограмме «Экономическое развитие и инновационная экономика Республики Татарстан» в Набережные Челны поступит 47,6 млн рублей, что представляет большую часть финансирования, заложенного программой для моногородов республики (доля Набережных Челнов в общем объеме финансирования составит 43%). В рамках программы предусмотрено софинансирование муниципальных программ развития малого и среднего бизнеса в моногородах, отмечено на «деловом понедельнике». Город получит субсидию из республиканского бюджета на компенсацию затрат по программам «Лизинг-грант» и «Поддержка субъектов социального предпринимательства» (старт программ запланирован на конец второго квартала 2017 года) [73].

Место заключения

Противоречивые тенденции в развитии малого предпринимательства заключаются в одновременном возрастании значимости этого сектора в экономических и структурных преобразованиях и серьезных проблемах и диспропорциях в его развитии. В силу преимущественно региональной направленности малого бизнеса эти тенденции в первую очередь проявляются на мезоуровне.

Очевидно, что достижение обозначенных Стратегией развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года масштабных задач, намеченных ею результатов и эффективность стратегии

развития малого бизнеса, формирование и реализации его потенциала предполагает новую систему приоритетов, институтов и инструментов реализации этой политики.

Политика последних 20 лет, преимущественно основанная в отношении малого бизнеса на идеологии государственного патернализма и, соответственно, вливания в эту сферу значительных бюджетных средств, отвечавшего не только интересам самого малого бизнеса, но и коррупционным интересам части государственного аппарата, во многом и предопределяла низкую эффективность и результативность затрат бюджетных средств на указанные цели. В связи с этим возрастает значение обеспечения реального федерализма в российских регионах. От этого зависит формирование действенных стимулов для поддержки формирования и реализации потенциала малого бизнеса. В то время как межбюджетная политика (целью которой является контроль над действиями региональных властей при централизации рентных доходов в обмен на трансферты) оказывает демотивирующее влияние на регионы, реализуемые в ее рамках меры не создают стимулов ни к наращиванию налогового потенциала, ни к повышению эффективности расходов.

Одной из значимых проблем для регионов является зарегулированность. Использование федеральных средств как

инструмента контроля со стороны центра действий региона или даже муниципалитета сковывает возможности для принятия самостоятельных решений с учетом особенностей региона, муниципалитета.

При этом речь должна идти о переходе к новой, фокусно-ориентированной государственной политике в отношении малых форм хозяйствования, учитывающей качественные различия, характеризующие уровень его развития в различных регионах России, а отсюда – необходимость специфических мер государственной поддержки малого бизнеса локального характера, и что очень важно – на основе согласования усилий федерального, регионального и муниципального уровня управления. По мнению исследователей, одной из наиболее прогрессивных тенденций в реализации современной государственной экономической политики, нацеленной на инновационную модернизацию, перестройку отраслевой и пространственной структуры национальной экономики, а также на развитие и поддержку малого бизнеса, является усиление роли всех видов институтов развития, отсюда необходимость формирования системы институтов развития. Конечными результатами развития сектора малого бизнеса должны стать рост валового регионального продукта и повышение уровня жизни населения, измеряемого ростом его реальных доходов.

Литература

1. *Плотникова Т.А.* Инфраструктура поддержки малого бизнеса в России // *Бизнес в законе.* – 2011. – №4. – С.249-252.
2. Режим доступа: <http://mastersales.biz/info/perspektivnye-napravleniya-malogo-biznesa.html>.
3. *Основы предпринимательства: учеб.пособие / В.И. Брунова [и др.]; под ред. В.И. Бруновой; СПбГАСУ.* – СПб., 2010. – 106с.

4. *Рассказова Н.В.* Концептуальные проблемы теории предпринимательства и смена экономической парадигмы / Н.В. Рассказова // Известия Пензенского гос. пед. ун-та им. В.Г. Белинского. – 2008. – №11. – С.68-72.
5. Экономика знаний: кол. монография / отв. ред. В.П. Колесов. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 432 с.
6. Режим доступа: <http://решение-верное.рф/news/minec-itogi-msp-may-2016>.
7. Режим доступа: <http://bolshiefaktov.ru/v-mire/biznes/skolko-predpriyatii-v-rossii-2889>.
8. Режим доступа: <http://www.podatinet.net/2016100544814/stati/inye-voprosy/v-rossii-sokratilos-kolichestvo-malyh-predpriyatii-na-70-tysyach.html>.
9. Режим доступа: <http://2017god.com/malyj-biznes-v-2017-godu-v-rossii/>
10. Режим доступа: <http://moluch.ru/archive/132/36841/>
11. Режим доступа: http://nisse.ru/articles/details.php?ELEMENT_ID=132339.
12. *Keeble D.* New firm and regional economic development: Experience and impacts in the 1980 s/D. Keeble //Cambridge Regional Review. – №1. – P.19-38.
13. *Гузикова Л.А.* Социальный портрет и экономические результаты российского малого бизнеса / Л.А. Гузикова, А.М. Колесников // Экономическое возрождение России. – 2016. – №4 (50). – С.94-104.
14. Статистика МСП [Электронный ресурс]. – URL: <http://rcsme.ru/ru/statistics>. Дата обращения: 10.10.2016.
15. *Колесников А.М.* Малый бизнес в экономике современной России /А.М. Колесников, А.В. Видякина // Финансовые решения XXI века: теория и практика: сб. науч. тр. 16-й междунар. науч.-практ. конф./ СПбПУ Петра Великого. – СПб, 2015. – С.395-400.
16. Режим доступа: <http://www.business-gazeta.ru/article/131787/>
17. *Чухнова Е. В.* Состояние предпринимательства в Российской Федерации. Почему закрывается малый бизнес?[Электронный ресурс] / Е. В. Чухнова, П.С. Керняквич Режим доступа: <http://edrj.ru/article/08-04-16>
18. *Тореев В.Б.* Барьеры на пути малого бизнеса// Экономическая наука современной России. – 2008. – №4. – С.76-85.
19. *Макаров А.Н.* О «теневизации» в сфере малого предпринимательства России: особенности, оценка, причины// Региональный экономический журнал. – 2015. – №3-4 (11-12). – С.5-21.
20. *Макаров А.Н.* Причины и особенности «теневизации» в сфере малого предпринимательства России / А.Н. Макаров // материалы XIV междунар. науч.-практ. конф. (24 ноября 2016г., Уфа) / отв. ред. Г.А. Галимова. – Уфа: Аэтерна, 2016. – С.152-156[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://inefb.ru/images/konferencii/cbornik.pdf>
21. О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации: федер. закон от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ (с изм. от 31 июля 1998 г., 21 марта 2002 г., 22 авг. 2004 г., 2 февр. 2006 г.)[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://standartgost.ru/g>. Дата обращения: 11.03.2017.
22. *Рунов А.В.* Системы поддержки и развития малого бизнеса за рубежом / А.В. Рунов [и др.]; Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства / М.: Уникум Пресс, 2003.
23. *Павлов К. В.* Развитие малого предпринимательства: отечественный и зарубежный опыт / К. В. Павлов. – М.: Экономист, 2011. – 211 с.

24. Развитие малого и среднего предпринимательства. Сравнительный анализ российского и международного опыта [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mspbank.ru/userfiles/files/researches/analiz-may-2013.pdf>. Дата обращения: 10.10.2016.

25. Макаров А.Н. Реформа образования в контексте инновационного развития и конкурентоспособности российской экономики / А.Н. Макаров, К.А. Хубиев // Региональный экономический журнал. – 2014. – № 2(6). – 2014. – С.16-23.

26. Макаров А.Н. Теоретико-методологическая рефлексия в экономической теории и эвристические возможности институционализма // Материалы всерос. науч.-практ. конф. (10-11 ноября 2006 г.). – М.; Набережные Челны: ТЕИС, 2007. – 170 с.

27. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика: к новой теории передаточного механизма в макроэкономике. – М.: Экономика, 2007.

28. Богомолов О.Т. Российской нормой должна стать социально ориентированная рыночная экономика // Экономическая наука современной России. – 2000. – №5. – С.37-40.

29. Режим доступа: <http://uchebnik.online/teoriya-organizatsii-uchebnik/institutsionalnyie-osnovyi-malogo-biznesa-50802.html>.

30. Ермаков Д. Мы рискуем вернуться в 90-е // Профиль. – 2016. – №8 (7 марта). – С. 16-17.

31. Обухова Е. Бедняк, бедняк // Эксперт. – 2016. – №3. – С.26-27.

32. Кувшинова О. Бедность работающего населения // Ведомости. – 2017. – 15 марта. – С.4.

33. Макаров А.Н. О «теневой экономике» в сфере малого предпринимательства России: особенности, методы исследования, причины / А.Н. Макаров [и др.] // В мире научных открытий (Социально-гуманитарные науки). – Красноярск: Научно-инновационный центр, 2015. – №11(71). – С.361-371.

34. Зиберт Х. Эффект кобры. Как можно избежать заблуждений в экономической политике : пер. с нем. / под ред. П. И. Гребенникова. – СПб. : СПбГУЭФ, 2003. – 244с.

35. Режим доступа: <http://izron.ru/articles/o-nekotorykh-voprosakh-i-problemaxh-ekonomiki-i-menedzhmenta-sbornik-nauchnykh-trudov-po-itogam-mezh/sektsiya-14-problemy>

36. Предпринимательский климат в России: Индекс ОПОРЫ 2012 / www.opora.ru.

37. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. – 2008. – № 3. – С. 24–50.

38. Лемешонок О.Б. Коррупция как сдерживающий фактор на пути реиндустриализации экономики России// Экономическое возрождение России. – 2015. – №1(43). – С. 141.

39. Красникова Е.В. Социально-экономический портрет российской модели капитализма. – М.: ТиРУ, 2012.

40. Бюджет на 2008-2010 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/budget/federal_budget/08-10/

41. Бондаренко С.В. Институциональный климат малого бизнеса России // Научный журнал Куб ГАУ / С.В. Бондаренко, Т.И. Бондаренко. – 2014. – №101(07). – С.1-10. <http://ej.kubagro.ru/2014/07/pdf/89.pdf>

42. Режим доступа: <http://mastersales.biz/info/perspektivnye-napravleniya-malogo-biznesa.html>

43. Режим доступа: <http://2017god.com/malyj-biznes-v-2017-godu-v-rossii/>
44. Источник: <http://znaydelo.ru/biznes/gosudarstvennye-programmy-podderzhki.html>
45. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года: утв. распоряжением Правительства Рос. Федерации от 2 июня 2016 г. №1083-р.
46. Бухвальд Е.М. Поедет ли телега впереди лошади? // Экономическое возрождение России. – 2017. – №1 (51). – С.39-50.
47. Режим доступа: <https://lenta.ru/news/2016/06/09/oesbanpesrov/>; <http://ria.ru/economy/20160618/1449104130.html#ixzz4CodDsw00>
48. Грозовский Б. Вернуть утраченное // Forbes. – 2015. – №3. – С.24-25.
49. Кувшинова О. Бюджет как рычаг // Ведомости. – 2017. – 5 апр. – С.5.
50. Налог на добычу полезных ископаемых (Россия) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki>
51. Акифьева В. Регионы-доноры нужно заинтересовать // Республика Татарстан. – 2016. – 2 июня. – С.2.
52. О содержании, составе, порядке разработки и утверждения стратегии пространственного развития Российской Федерации, а также о порядке осуществления мониторинга и контроля ее реализации: постановление Правительства РФ от 20 авг. 2015 г. N 870 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/71170676/>
53. Гузикова Л.А. Социальный портрет и экономические результаты российского малого бизнеса / Л.А. Гузикова, А.М. Колесников // Экономическое возрождение России. – 2016. – №4 (50). – С.94-104.
54. Режим доступа: http://e-ticketka.ru/novosti_franchajzinga_privlechenie_deneg_podderjka_malogo_biznesa_v_tatarstane-2016.
55. Ходик Д. Гранты гарантировали арест (громкое дело) // Аргументы и факты. – 2017. – №16. – С.16.
56. О внесении изменений в федеральный закон «О защите юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»: федер. закон от 13.07.2015 №246-ФЗ. – URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc-LAW-182622/
57. Калинин А. Мало и медленно / А. Калинин // Российская деловая газета. – 2015. – №993(14). – URL:<http://rg.ru/2015/04/14/dola.html>
58. Макаров А.Н. Институциональные основы формирования рынка образования // Педагогика. – 2007. – №4. – С.9-15.
59. Макаров А.Н. Парадоксы взаимодействия рынка образования и рынка труда // Педагогика. – 2008. – №2. – С.33-39.
60. Макаров А.Н. К новой парадигме экономики образования. Проблемы довузовской подготовки: тезисы докладов. – М.: ИПК работников подготовительных отделений и курсов вузов, 1999. – С.23-25.
61. Макаров А.Н. Экономика образования: к новой парадигме // Материалы международной научно-практической конференции. – Казань: Менеджмент, 1999. – С.6.
62. Смолин О.Н. Коммерциализация и приватизация образования: стимул или тормоз модернизации // Образование. Наука. Культура. Роль в модернизации России: материалы междунауч.- практ. конференции / под ред. Н.Г. Яковлевой. – М.: Культурная революция, 2014. – С.70-71.

63. Макаров А.Н. К проблеме платности высшего образования // Ученые записки Казанского государственного университета (Набережночелнинский филиал). Вып. 3/. – Набережные Челны: Камский издат. дом, 2001. – С.28-30.

64. Макаров А.Н. Вопросы теории и практики институциональных преобразований на рынке образования // Многоуровневое профессиональное образование в контексте Болонского процесса: сб. науч. тр.: материалы науч.-практ. конф. (26-27 мая 2004 г.). – Казань: Новое знание, 2004. – С.113-121.

65. Привалов А. О недоброй инициативе // Эксперт. – 2015. – №16 (13-19 апр.). – С.10.

66. Анисимова Г.В. Научно-образовательный потенциал модернизации российской экономики // Образование. Наука. Культура. Роль в модернизации России: материалы междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Н.Г. Яковлевой. – М.: Культурная революция, 2014. – С.36-37.

67. Ленчук Е.Б. Формирование кадрового потенциала для инновационной экономики // Экономическое возрождение России. – 2017. – №1 (51). – С.25.

68. Смолин О.Н. Коммерциализация и приватизация образования: стимул или тормоз модернизации / Образование. Наука. Культура. Роль в модернизации России: материалы междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Н.Г. Яковлевой. – М.: Культурная революция, 2014. – С.70-71.

69. Кузнецов Б.Л. Образование и наука в России: взгляд из провинции // Компания. – 2016. – №6 (39). – С. 54-60.

70. Почему в Набережных Челнах сокращается малый бизнес и какую ответственность несет за это Радмир Беляев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kazanfirst.ru/article/84740>.

71. Челны получают 48 млн. из бюджета республики на поддержку бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://chelny-biz.ru/news/189314>

72. Гедминас А. Распродажа бизнеса: повод для обсуждения // Авто-city. – 2015. – №25 (694). – 4 июля. – С.6.

73. Набережные Челны – город устойчивого развития для предпринимателей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://business16.ru/index.php/item/20814-naberezhnye-chelny-gorod-ustojchivogo-razvitiya-dlya-predprinimatelej.html>

Dadalko V.A.,
professor of Financial University under the
Government of the Russian Federation

Saricheva A.S.
Financial University under the Government
of the Russian Federation

Дадалко В.А., УДК 343.533+343.71(470)
профессор ФГОБУ ВО «Финансовый
университет при Правительстве РФ»

Сарычева А.С.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве РФ»

ИНСТИТУТЫ КОММЕРЧЕСКОГО ПОДКУПА И КОММЕРЧЕСКОГО ШПИОНАЖА В РОССИИ

Аннотация: в нынешней России коррупция превратилась в опасное общественное явление, она является причиной разложения государственного аппарата, нестабильности основ его нормального функционирования, дискредитирует государственные институты в глазах населения, существенно нарушает экономическую деятельность, приводит к подрыву правил хозяйственного оборота, к искусственному банкротству хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: коммерческий подкуп, противодействие коррупции, экономическая безопасность, теневая экономика.

В российском уголовном законодательстве понятие коммерческого подкупа появилось не так давно, а конкретно в 1996 году. Суть коммерческого подкупа заключается в получении лицом, занимающим определённую должность, от других лиц заведомо незаконного материального вознаграждения, статья 204 УК РФ.

Данное преступление особо опасно для общества тем, что затрагиваются интересы многих лиц. Содержание отношений субъектов меняется в процессе коммерческого подкупа, нарушается работа организации, подрывается её деловая репутация и престиж, рушатся связи с деловыми партнёрами – в целом организация теряет необходимые ей для стабильного функционирования качества и свойства. Эти последствия наносят трудно поправимый вред организации и другим субъектам отношений. Принципы, методы, способы и условия их достижения – деятельность организации и её структур, находятся в сфере охраняемых правом интересов вместе с конечными задачами и целями организации.

В связи с тем, что имела место необходимость устранения недостатков уголовного законодательства, в Уголовном кодексе РФ появилась глава 23, которая предусматривает ответственность за нарушения прав и интересов службы в организациях. Согласно нормам этой главы, к ответственности за различные нарушения и злоупотребления могут быть привлечены занимающие управленческие должности служащие коммерческих и некоммерческих организаций, аудиторы, частные нотариусы, лица, работающие в частных охранных и детективных службах.

Конкурентная борьба в области предпринимательства не представляется возможной без получения информации. Объективная потребность шпионить за конкурентом порождается стремлением получить сведения, доступ к которым закрыт. Это обуславливает появление коммерческого шпионажа.

Коммерческий подкуп – это социально опасное деяние, мешающее естественному функционированию рыночных отношений, нарушающее равенство пе-

ред законом граждан, которые заняты в государственных или коммерческих организациях, подрывающее деятельность в коммерческих службах, препятствующее соблюдению правовых обязанностей и законов лицами, которые осуществляют управленческие функции [4].

Согласно данным статистики, в 2015 году в результате целенаправленных мероприятий по декриминализации сферы управления негосударственным сектором экономики зафиксированы 1 212 (1 397) преступлений, связанных с коммерческим подкупом, средний размер которого составил 136 тыс. руб.

Органами внутренних дел в 2015 г. пресечена преступная деятельность 23 депутатов различных уровней, 7 министров субъектов Российской Федерации, 8 заместителей министров, 13 глав районов субъектов Российской Федерации, 26 глав муниципальных образований и городов, 23 руководителей подразделений территориальных федеральных органов власти [3].

Выделяют несколько причин, на основе которых можно установить уголовную ответственность за коммерческий подкуп:

- содержание требующих охраны уголовно-правовыми средствами конкретных управленческих отношений;

- вероятность появления, в связи с реформированием отношений в области управления и регулирующих их законов, новых отношений в обществе;

- социально-правовой статус обладающего управленческими полномочиями лица, их характер и содержание;

- специфическое психическое отношение лица к последствиям деяния;

- негативные последствия и ущерб.

Необходимо упомянуть об ещё одном аспекте анализируемого преступления, несущего общественную опасность – коммерческий подкуп напрямую влия-

ет на деформацию общественного сознания в разрезе представления о порядочном, честном, бескорыстном и справедливом образе лица, занимающего руководящий пост.

Разновидности коммерческого подкупа указаны в статье 204 УК как два самостоятельных состава преступления:

- незаконная передача вознаграждения лицу, которое занимает управленческий пост в организации;

- незаконное получение данного вознаграждения.

Предмет преступления – деньги, имущество, ценные бумаги, услуги имущественного характера, которые оказываются безвозмездно, однако подлежат оплате.

Разновидности коммерческого подкупа как двух составов преступления однородны в отношении объекта и предмета преступления, различаются по субъекту преступления, признакам субъективной и объективной сторон. Всё это дает повод для рассмотрения их объективных и субъективных признаков отдельно.

Итак, объективная сторона преступления составляет либо незаконную передачу лицу, которое занимает руководящий пост, денег, ценных бумаг или оказание услуг, носящих имущественный характер. Главный признак объективной стороны состава – незаконная передача вознаграждения выполняющему управленческие функции лицу, под которой понимаются прямо запрещенные законом, нормативно-правовыми актами, учредительными документами действия.

Незаконная передача вознаграждения – инструмент получения от лица, использующего свое служебное положение, например, важной информации в виде коммерческой тайны, секретов компании и т.д. Состав такого преступления считается оконченным, как только

наступает момент получения лицом, занимающим руководящий пост, хотя бы части незаконного вознаграждения, несмотря на то, совершены ли действия в пользу лица, которое даёт вознаграждение. А в случае непринятия такого вознаграждения действия дающего рассматриваются как покушение на коммерческий подкуп. Пособничеством являются деяния лиц, которые становятся посредниками в процессе коммерческого подкупа.

В 2015 г. поставлено на учет 399 фактов посредничества в процессе коммерческого подкупа, выявлено 151 лицо, его совершившее.

По данным МВД России, средний размер взятки составил 78,2 тыс. руб., а при посредничестве – 536 тыс. руб.

Субъективная сторона преступления предполагает вину лишь в виде прямого умысла. Когда виновный признает, что совершает незаконную передачу вознаграждения лицу, которое выполняет управленческие функции в организации, и желает этого. Здесь обязательным признаком служит цель побудить выполняющее управленческие функции лицо совершить действия в связи с положением, которое оно занимает на службе. Квалифицированные виды деяния – передача коммерческого подкупа неоднократно, или группой лиц по сговору, или организованной группой.

Всю специфику социальных, экономических, организационных и психологических причин распространения коммерческого подкупа выражает корыстная мотивация. Для субъекта, подразумевающего корыстную направленность, пути, способы и методы материального обогащения незаконным путем имеют важнейшее значение. Однако они определены больше объективными возможностями, например, ситуационными

или служебными, нежели ведущей мотивацией.

Что касается причин и условий коммерческого подкупа, как и причин и условий коррупционных преступлений, существует необходимость осознать суть определения коррупции как явления, прочно вошедшего в жизнь современного российского общества.

Благоприятнейшей ситуацией для расцвета коррупции оказался системный кризис России в 90-е годы, коснувшийся экономики, политики, идеологии в целом.

Доля материального ущерба от коррупционных преступлений составила 7,8 % (20,8 млрд руб.) от суммы ущерба, причиненного всеми видами преступлений по Российской Федерации в целом. Наложено арест на имущество, добровольно погашено, изъято имущества, денег на сумму более 11,2 млрд руб [5].

Имеет место отсутствие должной политической воли, а также продуманности и последовательности в процессе решения вопросов борьбы с коррупцией.

Коррупция всегда укрупняется в момент реформирования страны, тогда же определяется и её специфика или динамика роста. В настоящее время в России происходит существенная модернизация в области политики и экономики, ломаются общественные и государственные устои. Следовательно, разрастается коррупция.

Кратко перечислим основные проблемы, порождающие коррупцию:

- политическая нестабильность и упадок экономики;
- сложности преодоления наследия тоталитарного периода;
- несовершенство и неразвитость законодательства;
- непрочность судебной системы;
- привычный ориентир правоохранительных органов на защиту «интересов

государства» и «общенародной собственности», защита прав граждан не является центральной задачей, соответственно предприниматели вынуждены обратиться в сторону незаконных услуг управленцев.

Причинами коммерческого подкупа являются:

- слабость правового контроля в области экономической деятельности;
- недостаток материальных средств и нужда в них;
- подверженность находящейся на стадии реформ страны росту коррупционных отношений;
- отсутствие требуемого финансового контроля над доходами и расходами лиц, которые выполняют управленческие функции в организациях;
- неприменение законодательства по отношению к выявленным коррупционерам.

К условиям, которые способствуют совершению коммерческого подкупа, относятся:

- несовершенство законодательства в области регулирования деятельности лиц, занимающих руководящие посты, его отставание в борьбе с корыстными правонарушениями;
- недостатки в работе правоохранительных органов в процессе выявления, регистрации, раскрытия, а также привлечения к ответственности;
- несовершенство судебной системы;
- экономический упадок и политическая нестабильность, как последствия преодоления сложностей наследства тоталитарного периода;
- слабая развитость правового сознания населения;
- вошедшая в привычку ориентированность органов на защиту «интересов государства» и «общенародной собственности» [3].

Целесообразным можно назвать такое решение проблемы коммерческого подкупа:

1. Повышение ответственности за коммерческий подкуп с помощью увеличения санкций, если данное преступление причинило вред интересам организаций или граждан, общества или государства.

2. Дополнение статьи 204 УК РФ особо квалифицируемым обстоятельством – получение коммерческого подкупа лицом, которое ранее уже было признано судимым два или более раза за аналогичное преступление.

Так как коммерческий подкуп принято считать разновидностью коррупционных правонарушений, то и решение вопроса борьбы с коммерческим подкупом должно быть рассмотрено вместе с борьбой с коррупционными преступлениями вообще. Такая борьба представляет собой устранение итогов коррупционных правонарушений – аннулирование актов и действий, которые были совершены в результате правонарушений, связанных с коррупцией, взыскание имущества, полученного незаконным путём, или стоимости предоставленных услуг, реабилитация нарушенных прав и интересов.

Общая организация борьбы может базироваться на таких аспектах, как непрерывный анализ изменений коррупции и ее причин; выявление стратегии и тактики борьбы с ней, учитывая реальные сложившиеся в экономике или политике условия, состояние сознания общества и системы правоохранения; на основе закона обеспечивать становление антикоррупционного законодательства; на выработке целевых программ для борьбы с коррупцией в РФ; на специальной подготовке кадров и подразделений в правоохранительных органах; на

использовании помощи различных общественных институтов, населения и т.д.; на системной оценке результатов работы и корректировании мер.

Необходимо сделать предупреждение коррупции – воздействие на ее причины и условия – основным направлением, в ином случае коррупционные процессы будут происходить и при ужесточении наказания отдельных лиц.

Понятие «шпионаж», используемое с прилагательными «промышленный», «коммерческий», «экономический», «научно-технический», представляет собой активные действия, которые направлены на получение или хищение особо ценной информации, которая закрыта от посторонних лиц [1].

Обладание тайной одним лицом всегда вызывает к ней повышенный интерес других лиц. Чтобы удовлетворить такой интерес, совершаются действия по завладению данной информацией для получения выгоды материального или иного характера. Лицо, которое участвует в деятельности по похищению информации, получило название «шпион».

Не имея информации о действиях конкурирующих фирм, предполагаемом спросе на продукцию, перспективных разработках в области науки, сложно, иногда даже невозможно стать конкурентоспособным. Отсюда следуют два связанных обстоятельства:

- предприниматель должен защищать свои секреты и ценную информацию;
- предприниматель вынужден добывать, воровать, покупать чужие защищенные секреты, преследуя цели конкуренции [4].

К признакам, которые характеризуют промышленный шпионаж, относятся предмет (на что посягает шпионаж); субъект (кто занимается шпионажем); способ, средство (сами действия,

которые помогают овладеть скрытыми сведениями); адресат (заказчик).

Субъектами в промышленном шпионаже могут называться как граждане РФ, так и иностранные граждане, лица, не имеющие гражданства, лица, относящиеся или не относящиеся к штату сотрудников предпринимательских предприятий, фирм, учреждений.

Исполнителями могут быть как предприниматель, так и сотрудники собственной службы безопасности, частных детективных фирм или отдельные, действующие в частном порядке лица.

Зарубежная практика показывает, что частные службы безопасности, которые специализируются на хищении скрытой информации, имеют внушительную по числу клиентуру покупателей и заказчиков, такие службы вовсе не конспирируют свою деятельность, их контакты можно найти без труда. В настоящее время в развитых странах ведут деятельность тысячи таких агентств, в штате которых десятки тысяч сотрудников.

На территории Российской Федерации также начали появляться и вести деятельность подобные службы, однако резкий их рост возможен лишь в условиях сформированной рыночной экономики с высоким уровнем конкуренции, аналогично странам Запада.

Следующий признак шпионажа – предмет посягательства, т.е. та самая скрытая информация, представляющая особую ценность для ее владельца. Её носители самые различные: чертежи, схемы, документация, диски, содержащие научные исследования, материалы бухгалтерии, контракты, планы.

Рассмотрим способ осуществления коммерческого шпионажа как его признак. Завладение информацией должно происходить скрытно, путем

сбора, покупки, хищения. Нельзя исключать и искажение, уничтожение или же саботирование в отношении информации. Целью тут обозначается – не дать владельцу достичь максимальной конкурентоспособности, используя драгоценную информацию.

Средствами получения защищенной информации являются разнообразные технические системы. В нашей стране основные владельцы разведывательных технических средств – специальные органы государства, на Западе ими обладают и частные лица. Это даёт возможность предпринимателям использовать всю широту возможностей для получения требуемой информации.

Адресаты или заказчики коммерческой информации – это предприниматели малого и крупного бизнеса, главы государственных предприятий, правительства иностранных государств. Посягать на частную информацию могут как субъекты частного сектора, так и спецслужбы иностранных государств.

Вместе с развитием промышленного шпионажа улучшаются и средства защиты предпринимательской тайны. В развитых в промышленном плане странах постоянно увеличиваются обороты производства специальных средств защиты входа в помещения – используются карточные, биометрические, реагирующие на голос, подпись, отпечатки пальцев, узоры кровеносных сосудов сетчатки глаза системы [7].

В США, например, на безопасность всех видов (информационную, промышленную, экологическую и т.д.) ежегодно тратится более 3 трлн долларов, что превышает в 2,5 раза весь ВВП России. Безопасность, в том числе экономическая, вещь чрезвычайно дорогая, но необходимая, и ее цена в будущем будет только расти. Это сегодня безусловная мировая тенденция, и Россия находится в центре

ее силового потока – только за последние 5 лет бюджетные расходы на все виды безопасности, то есть комплексную общенациональную безопасность, где борьба с промышленным шпионажем занимает не последнее место, увеличились в 3 раза – с 90 млрд рублей до 286 млрд. А если брать все затраты на комплексную безопасность, включая расходы на каждом промпредприятии, на каждой российской фирме (независимо от того, государственная она или частная), получится не менее астрономическая цифра – около 1 трлн рублей (987,5 млрд).

Необходимо подчеркнуть, что 90-95% информации, которая необходима, может быть получено при помощи легальных методов – через публикации, находящиеся в открытом доступе; устные презентации работников на различных конференциях; экспонаты разнообразных выставок; данные фондовых и товарных бирж.

Конкурентная борьба предпринимателей предполагает и такой легальный метод получения данных, как «обратный инжиниринг», который приобрел известность еще во времена появления компании Генри Форда.

«Обратный инжиниринг» представляет собой разборку продукции конкурентов в специальных лабораториях для того, чтобы выявить возможные новшества и секреты технологии производства.

Законодательство отдельных стран или же международные соглашения регулируют применение этого метода. Во многих случаях установленные ограничения оправданы и представляют собой, например, приобретение предназначенных [13] для исследования изобретений на общих условиях в местах их продажи, в большинстве случаев запрещается воспроизводство продукции, защищенной товарным знаком, более того, в течение

определённого срока запрещено привлечение специалистов, работавших ранее на предприятии-изготовителе данной продукции.

Государство является заинтересованным в том, чтобы деятельность коммерческих и иных организаций осуществлялась законным путём, оно несёт обязанности по защите их интересов. И одним из таких защитных механизмов можно назвать уголовную ответственность за коммерческий подкуп, который является полноценным преступлением против интересов служб коммерческих организаций.

Как коммерческий подкуп могут быть квалифицированы действия лица, носящие незаконный характер. В некоммерческих организациях коммерче-

ский подкуп должен быть связан с осуществлением ими экономической деятельности, в ином случае он не носит характер преступления экономической направленности.

Для того чтобы усовершенствовать борьбу с коммерческим подкупом, необходимо повысить уровень ответственности за него, увеличив санкции, но только если данное преступление причинило вред иным организациям, а также гражданам, обществу или государству, приблизив его к ответственности за взяточничество.

Коммерческий шпионаж прочно занял свои позиции, и искоренить его не представляется возможным, однако есть масса способов его минимизировать.

Литература

1. <http://www.finam.ru/dictionary> - электронный словарь.
2. <http://dic.academic.ru> – электронный словарь.
3. *Скуратов Ю.И.* Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / Ю.И. Скуратов, В.М. Лебедев. – 3-е изд., изм. и доп. – М.: Норма – Инфра-М, 2012. – 896 с.
4. *Лопашенко Н.А.* Преступления в сфере экономики: авторский комментарий к уголовному закону. – М.: Волтерс Клувер, 2014.
5. *Шебанов А.Ф.* Теория государства и права. – М.: Юридическая литература, 2015. - 733 с.
6. *Малюк А.А.* Информационная безопасность: концептуальные и методологические основы защиты информации: учеб. пособие для вузов. – М.: Горячая линия – Телеком, 2014. – 280с.
7. *Мацкевич И.М.* Мифы преступного мира. – М: Проспект, 2016. – 366 с.
8. *Захарова Л.* Условия эффективного воздействия государства на теневую экономику. – М.: Прометей, 2015. – 345 с.
9. *Аганов П.В.* Основы противодействия организованной преступной деятельности. – М., 2013. – 321 с.
10. <http://www.grandars.ru> – сайт с учебной информацией.
11. <http://www.cfin.ru> – корпоративный менеджмент.
12. <http://ach.tpprf.ru> – официальный сайт Торгово-промышленной палаты РФ.
13. <http://genproc.gov.ru> – официальный сайт Генеральной прокуратуры РФ.

УДК 339.94(470)

V. Chekmarev,

doctor of economics sciences, professor, Kostroma State University, Corresponding Member of the Russian Academy of Education

V. Dadalko,

professor of Financial University under the Government of the Russian Federation

A. Kudievskaya,

Financial University under the Government of the Russian Federation

В. Чекмарев,

докт. экон. наук, профессор ФГОБУ ВО «Костромской государственной университет», член-корр. РАО

В. Дадалко,

профессор ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

А. Кудиевская

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

ИНСТИТУТЫ ОФФШОРНОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: развитие сегодняшней мировой экономики тесно связано с активной экономической интеграцией. Неотъемлемой частью такой связи является создание и функционирование свободных экономических зон всех видов, в том числе и оффшорных.

Ключевые слова: оффшорный бизнес, коррупционные риски, экономическая безопасность, теневая экономика.

Понятие «оффшор» берет свое начало от английского словосочетания «off shore». В буквальном смысле это словосочетание переводится «вне границ», и оно является одним из ключевых в сфере налогового планирования. В основу этого определения заложены особенности налогового законодательства некоторых стран. Особенность заключается в том, что такое законодательство позволяет полностью или частично освободить от налогов компании, которые принадлежат иностранным лицам. Стоит отметить и тот факт, что во многих таких странах налогами облагается лишь та деятельность фирмы, которая ведется в пределах данной страны. Что касается остальной деятельности фирмы, то она не подлежит налогообложению.

Использовать оффшорные компании необходимо опираясь на международное право. Согласно ему, компания является самостоятельным лицом и ведет свою деятельность по законам

страны, в которой она зарегистрирована. К примеру, если компания зарегистрирована на Британских Виргинских островах, то она облагается лишь налогами со стороны органов BVI.

Существует целый ряд плюсов для компаний, которые используют оффшорные схемы:

- сокращение налоговых платежей, и, как результат, уменьшение издержек и повышение получаемой прибыли;

- из-за сокращения издержек компания получает конкурентные преимущества, которые выражаются в возможности снижать цены на товары и услуги и увеличивать, таким образом, объем продаж;

- оффшоры, как правило, гарантируют анонимность для владельцев оффшорных компаний;

- англосаксонская правовая система и правовая защищенность в целом;

- более простая процедура подготовки и предоставления финансовой

отчётности и т.д.

Владение активами через компании, которые зарегистрированы в оффшорных юрисдикциях, предоставляет предпринимателям уверенность в том, что их средства защищены. Использование оффшоров при налоговом планировании приводит к усилению правовой защищенности активов, повышению их международной привлекательности. Но, несмотря на все вышесказанное, все большее число развитых стран ощущают на себе отрицательные последствия из-за оффшоризации. Самым болезненным является отток капитала из страны. Также нельзя забывать и о таком недостатке, как высокие потери бюджета в области налогообложения. Из-за существования некоторых факторов внутренний оффшорный бизнес в России не получил распространения, но в то же время Россия является активным участником мирового оффшорного рынка.

Начиная с 1991 года российские компании начали использовать оффшорные схемы. Тогда в Москве открылся офис швейцарской фирмы Riggs Walmet Group, оказывающей услуги по открытию и сопровождению компаний в безналоговые юрисдикции. На данный момент оффшорные зоны используют

такие известные компании, как ОАО «Газпром», ОАО «РусГидро», ОК «Русал», ОАО «КАМАЗ», инвестиционная компания «Интеррос» (в числе активов – ГК «Норильский никель») и другие, что нарушает национальную и экономическую безопасность государства. В России сложилась уникальная ситуация: основа экономики (предприятия ТЭКа, порты, аэропорты, связь, электроэнергетика и т.д.) контролируется из оффшорных зон, более того, средства уходят из этих отраслей за рубеж. Наиболее популярны среди отечественных компаний оффшорные зоны Нидерландов, Кипра, Великобритании, Люксембурга, Виргинских островов.

Что касается причин, на которые ссылаются российские компании при использовании оффшоров, то среди них можно выделить следующие:

1. Несовершенство действующего законодательства.
2. Налоговое давление на бизнес.
3. Инвестиционный климат в стране.
4. Укрывание нелегально заработанных денег.

Далее рассмотрим приток иностранного капитала в Россию. Динамику этого процесса можно увидеть на рисунке 1.

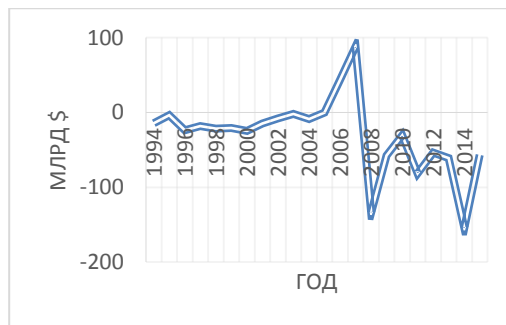


Рис. 1. Приток иностранного капитала в Россию, млрд долл.
По данным Центрального Банка

Можно наблюдать из графика, как в 2007-2013 гг. имел место приток капитала. Это было вызвано тем, что в России начиная с 2006 года в расчете на приток иностранных инвестиций произошла либерализация валютного регулирования, были сняты ограничения на движение капитала. Но уже в 2008 году возобновился отток капитала из страны, причина которого была связана с мировым финансовым кризисом. В этом году отток составил 133 млрд долл., а в 2014

году вывоз капитала составил 151,5 млрд долл., превысив таким образом прогнозы. Причины ухудшения ситуации в 2014 году вызваны введением санкций против России и ограничением доступа для нее на внешние рынки капитала [1].

Если из этих значений выделим примерную сумму налогов на прибыль (ставка 20 %), которые уходят от налогообложения в оффшоры, то можем оценить ущерб для бюджета страны (табл. 1).

Таблица 1

Величина налогов на прибыль, уходящих в оффшоры

Год	Величина недополученного налога на прибыль (тыс. руб.)	Дефицит / профицит бюджета (тыс. руб.)
2006	16 279 200	+1 739 407 792,9
2007	26 193 600	+912 534 090,3
2008	49 082 400	+1 943 808 693,8
2009	20 767 200	-2 131 396 557,3
2010	15 034 800	-2 381 468 332,1
2011	30 232 800	0
2012	26 050 800	-42 705 902,1
2013	39 249 600	-480 910 194,7

Источник: [2]

Можно заметить, что уклонение от налогов российских предприятий посредством оффшоров уменьшает доходы федерального бюджета и существенно увеличивает дефицит бюджета. К тому же если к величине налога добавить другие налоги, в том числе и пошлины на

экспорт, то суммы из таблицы 1 очень увеличатся.

Далее сравним незаконный вывоз капитала с 2004 по 2014 год трех стран, которые связаны с наибольшими нелегальными финансовыми потоками: Китай, Россия, Мексика (табл. 2).

Таблица 2

Незаконный вывоз капитала с 2004 по 2014 год (на примере трех стран)

Место в рейтинге	Страна	Незаконный вывоз капиталов, 2004-2013 гг, млрд. долл.											В среднем за год
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	всего	
1	Китай	81,8	82,5	88,4	107,4	105,0	138,9	172,4	133,8	223,8	258,6	1392,3	139,23
2	Россия	46,1	53,3	66,3	81,2	107,8	125,1	136,6	183,5	129,5	120,3	1048,8	104,98
3	Мексика	34,2	35,4	40,4	46,4	51,5	38,4	67,5	63,3	73,7	77,6	528,4	52,84

Источник: доклад международной исследовательской организации Global Financial Integrity

То, что Китай в данном списке является лидером, очень условно. Если, например, удельные показатели рассматривать на единицу ВВП, на душу населения, то Россия опередит Китай.

Международная исследовательская организация, составившая этот доклад, выделяет несколько компонентов незаконного вывоза капитала: несоответствие фактических объемов экспорта и

импорта товаров и услуг, незаконный вывоз за границу денежного капитала.

Еще одно явление, которое сопровождается укрытием от налогов через оффшоры, связано с чистым доходом из-за рубежа, который является разницей между ВНД и ВВП. Этот показатель в России всегда был отрицательным, а в 2013 году он вовсе составил 3,8 % от ВВП (80 млрд долл.) [3].

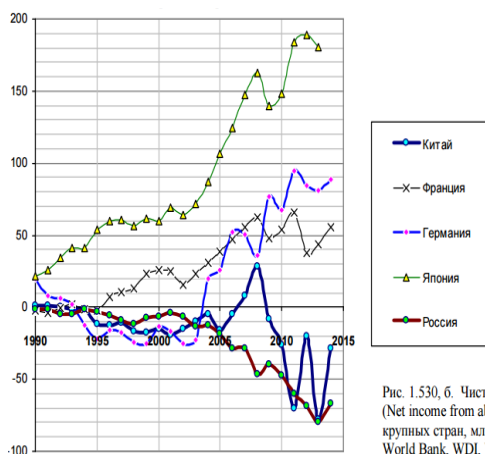


Рис. 1.530, б. Чистый доход из-за рубежа (Net income from abroad) для некоторых крупных стран, млрд. долл. Источник: World Bank, WDI, World Databank.

Из-за целого комплекса негативных последствий оффшорного бизнеса сегодня с оффшорными зонами ведется борьба во всем мире. Самую агрессивную борьбу по деоффшоризации ведут США, Великобритания, Германия, Франция. Главным методом борьбы был избран обмен налоговой информацией. Правительство России тоже уделяет внимание оффшорным зонам. В 2003 году были составлены списки государств и территорий, которые предоставляют льготный налоговый режим и (или) не предусматривают раскрытие и предоставление информации при проведении финансовых операций. Самая активная борьба началась в 2012 году после выступления президента Путина с посланием к Федеральному собранию. В своем выступлении президент обратил

внимание на три направления деоффшоризации экономики:

- административное;
- совершенствование законодательства;
- повышение инвестиционной привлекательности.

Активное использование оффшоров в бизнесе понижает финансовые возможности отечественных банков, потому что деньги физически находятся на зарубежных счетах, увеличивая, таким образом, возможности западных кредитных учреждений. А факт передачи экономических активов России под юрисдикцию иностранцев является прямой угрозой национальной безопасности страны. Для удовлетворения интересов государства сегодня необходимо принимать жесткие меры по пресечению неза-

конного вывоза за рубеж российского национального богатства и увеличению налоговых поступлений в бюджет. Если рассматривать деоффшоризацию как способ пополнения бюджета, то в будущем у России будет возможность направлять дополнительные средства на науку и культуру, образование, здравоохранение.

Государственное противодействие схемам налоговой оптимизации, которые связаны с оффшорными зонами, с каждым годом становится сильнее и выходит на более новый качественный уровень. Многие экономические и финансовые структуры в большинстве развитых стран мира составляют так называемые черные списки оффшоров. Любые операции с юрисдикциями, содержащиеся в данных списках, подлежат особому контролю и подвергаются специальному режиму налогообложения. Основной российский список оффшорных зон содержится в приказе Минфина РФ. В нем указаны 40 государств и территорий, в отношении которых установлен особый режим налогообложения при получении дивидендов. Согласно НК РФ, к доходам в виде дивидендов применяется налоговая ставка 0% при условии, что российская организация-получатель дивидендов не менее 365 дней владеет не менее чем 50-процентным вкладом в уставном капитале организации, выплачивающей дивиденды. При этом в случае, если выплачивающая дивиденды организация является иностранной, нулевая ставка применяется в отношении организаций, государство постоянного местонахождения которых не включено в перечень оффшорных зон Минфина РФ. Иначе доход российских организаций в виде дивидендов от иностранных организаций облагается по ставке 13%. Противодействие оффшорам нашло свое отражение и в сфере таможенного законодательства. В ФЗ «О таможенном регули-

ровании в РФ» внесены некоторые дополнения, согласно которым уполномоченным экономическим операторам будет отказано в предоставлении специальных упрощений, если импортером товаров или субъектом финансовых операций выступает компания, зарегистрированная в оффшорной зоне, что также делает торговую деятельность через оффшоры менее целесообразной. Одной из «антиоффшорных» инициатив является обмен налоговой информацией на международном уровне. Обмен может осуществляться:

- на основании конвенции ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития) «О взаимной административной помощи по налоговым делам», позволяющей значительно расширить обмен информацией с иностранными государствами, в том числе и с оффшорными юрисдикциями, проводить одновременные налоговые проверки с иностранными коллегами, взыскивать налоговую задолженность за рубежом. Участниками конвенции являются более 60 стран;

- на основании соглашений об избежании двойного налогообложения, которые усиливают экономическое сотрудничество между странами, тем самым упрощая процедуру предоставления по запросу российских налоговых органов сведений о компаниях, их учредителях и бенефициарах. Россия в настоящий момент заключила 81 такое соглашение;

- на основании соглашений об обмене налоговой информацией 18 августа 2014 г. было подписано типовое соглашение между правительством РФ и правительством иностранного государства об обмене информацией по налоговым делам в целях противодействия использованию незаконных схем минимизации налогообложения. Согласно соглашению, за-

прашиваемое государство должно принять все возможные меры по сбору информации, а также предусматривается возможность проведения контрольных мероприятий в другом государстве и присутствия на таких проверках для представителей налогового органа каждой из сторон. Кроме того, в 2018 году Россия присоединится к автоматическому обмену налоговой информацией по новому стандарту, однако уже сейчас она осуществляет такой обмен в рамках Евразийского экономического союза.

Одним из фундаментальных элементов в деофшоризации национальной экономики является ФЗ «О внесении изменений в ч.1 и ч.2 НК РФ», который вступил в силу 1 января 2015 года. Данный закон направлен на формирование действенного механизма пресечения использования низконалоговых юрисдикций с целью создания необоснованных преференций и получения необоснованной налоговой выгоды. В НК РФ вводится новое понятие: «контролируемая иностранная компания (КИК)», которая представляет собой организацию с образованием или без образования юридического лица, не являющуюся налоговым резидентом России, однако контролирующуюся таковыми. Контролирующим лицом (КЛ) признается физическое или юридическое лицо, владеющее более 50% (с 2016 г. – 25%) капитала компании, а также россияне, доля участия в капитале которых совместно с супругами и несовершеннолетними детьми составляет более 10%. Закон обязывает КЛ ставить в известность налоговую службу

о своем участии в капитале КИК, а также декларировать и подтверждать нераспределенную прибыль таких компаний (в 2015 г. – от 50 млн руб., в 2016 г. – от 30 млн руб., с 2017 г. – от 10 млн руб.).

Сегодня оффшорный бизнес в системе международных хозяйственных процессов носит глобальный характер, поэтому с уверенностью можно сказать, что перспективы его развития обусловят в определенной степени будущее российской экономики. Утрата контроля над стратегическими активами представляет собой одну из главных угроз безопасности и обороноспособности страны. И целый ряд существующих и введенных в последние годы «антиоффшорных» механизмов в законодательстве РФ свидетельствует о взятии страной активного курса на деофшоризацию экономики. Однако результаты нововведений в полной мере будут ощутимы только в 2018 году, именно к этому моменту Россия перейдет на новый уровень обмена информацией с другими государствами. Низкая эффективность действующего налогового администрирования пока не позволяет в полной мере контролировать и выявлять многочисленные компании в различных оффшорных и низко налоговых юрисдикциях. Необходимо найти паритет между требованиями государства и рациональностью бизнеса, ведь основным условием деофшоризации не могут быть запретительные меры, и лишь создание в России соответствующих налоговых условий и благоприятного предпринимательского климата позволит остановить отток капитала за рубеж.

Литература

1. Трифонова И. В. Оффшоры в наши дни: проблема оттока капитала из России [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2015 г.). – Пермь: Зебра, 2015. – С. 61-64.

2. *Балахонцев О.И.* Деоффшоризация экономики Российской Федерации. Тренд 2014 года / О.И. Балахонцев, Р.В. Василенко // Научные исследования и разработки молодых ученых.

3. Вывоз капитала из России // Российские реформы в цифрах и фактах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://refru.ru>.

4. *Матовников М.* Отток капитала из России / М. Матовников // Банковское обозрение: сетевой журнал. – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bosfera.ru/bo/2013/02/ottok-kapitala-iz-rossii>.

5. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/capital_new.htm&pid=svs&sid=itm_18710.

6. *Шохина Е.* Прочь из оффшоров / Е. Шохина // Эксперт онлайн: сетевой журнал. – 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/2014/03/18/proch-iz-ofshorov/>.

7. Федеральная служба государственной статистики (<http://www.gks.ru/>)

8. *Юничева А.Н.* Оффшорный бизнес – окно для «бегства» российского капитала // Актуальные вопросы развития мировой и модернизации российской экономики. – 14-16 февр. 2016.

9. *Кравченко Л.А.* Оффшоры – социально-экономическая проблема мировой экономики. – 2016.

10. *Катаева О.С.* АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДЕОФФШОРИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ / О.С. Катаева, В.А. Шамин // Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс».

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ НА НАЦИОНАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

A. Bikmullin,
Doctor of Economic Sciences,
professor, Kazan

A. Бикмуллин, УДК 332.135:338.436.33
докт. экон. наук, профессор КНИТУ
им. А.Н. Туполева-КАИ,
г. Казань, РТ

РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Аннотация: в статье рассмотрены значимость концептуально оформленного стратегического подхода к региональному развитию и его интеграции в систему национальных приоритетов. В результате анализа видов и форм интеграционных объединений представлены предпочтительные модели интеграции по группам участников аграрного рынка.

Ключевые слова: вертикальная и горизонтальная интеграция, кластерный подход, участники рынка, предпочтительные модели.

В современном мире потенциал и конкурентоспособность страны являются производными конкурентоспособности входящих в ее состав территорий в силу того, что ресурсы и факторы производства, человеческий и социальный капитал, условия для ведения бизнеса локализованы на региональном уровне, где живут и трудятся конкретные люди и функционируют конкретные компании. Сегодня глобальная конкуренция между странами сводится к конкуренции между отдельными регионами. Единицей глобального экономического пространства [1] становится регион, который приобретает стратегическое значение для процветания своей страны; на него возлагается роль локомотива в национальном развитии. Последнее обуславливает значимость концептуально оформленного стратегического подхода к региональному развитию и его интеграции в систему национальных приоритетов.

Различают следующие виды интеграции [2]: интеграция вертикальная – производственная кооперация предприя-

тий одной отрасли или близких по характеру отраслей промышленности, специализирующихся на изготовлении узлов, деталей и заготовок, комплектующих и других изделий, необходимых для конечного продукта; интеграция горизонтальная – объединение предприятий, производство которых характеризуется технологической общностью и однородностью выпускаемой продукции; интеграция "круговая" – слияние компаний, выступающих на одном рынке, но не конкурирующих между собой; интеграция организации – процесс объединения усилий разных подразделений для достижения целей организации; интеграция прогрессивная – интеграция в маркетинге, заключающаяся в попытках фирмы получить во владение или поставить под более жесткий контроль систему распределения; интеграция регрессивная – интеграция в ходе маркетинга, заключающаяся в попытках фирмы получить во владение или поставить под более жесткий контроль своих поставщиков; интеграция финансовая – про-

цесс гармонизации и унификации налоговых систем, бюджетной классификации, бюджетного процесса, государственных расходов, системы контроля со стороны центральных эмиссионных банков за деятельностью кредитных институтов в целях большей координации внутренней и внешней экономической политики государств, входящих в региональные группировки; интеграция экономическая — сближение и взаимоприспособление национальных хозяйств обеспечивается концентрацией и переплетением капиталов, проведением согласованной межгосударственной экономической политики.

Каждая из вышеназванных интеграций имеет свои особенности, но в основе всех их лежит понятие теории систем, означающее состояние связанности отдельных дифференцированных частей в целое, а также процесс, ведущий к такому состоянию. По своей сущности интеграция выступает противоположностью дифференциации.

В современных условиях особую актуальность и значимость приобрела агропромышленная интеграция.

Путем интеграции отраслей АПК могут быть решены такие задачи, как обеспечение экономического, технологического, организационного единства процесса производства и реализации продовольственных товаров, межотраслевого перераспределения конечных доходов. Внутри- и межотраслевая интеграция в аграрном секторе экономики позволит сельскохозяйственным производителям обеспечить себя стартовыми финансовыми возможностями для выхода из кризиса при отсутствии собственных средств и минимальной государственной поддержки, восстановить утраченную в ходе реформы управляемость финансовыми, товарными, ресурсными потоками, стимулировать

совокупный спрос за счет снижения общих издержек производства и реализации сельскохозяйственной продукции. Создание замкнутого цикла снабжение-производство-переработка-реализация является путем повышения финансово-экономической устойчивости предприятий рассматриваемой сферы, позволит мобилизовать инвестиционные ресурсы и направлять их на развитие слабого звена цикла, необходимое техническое перевооружение и модернизацию производства. Применение кластерного подхода к организации производства будет способствовать совершенствованию взаимосвязанных предприятий [3]. Это обусловлено тем, что в условиях конкуренции будет расти спрос покупателей на более качественную и совершенную продукцию. Поэтому производители готовой продукции будут стремиться использовать передовые технологии и предъявлять, в свою очередь, спрос на более качественное сельскохозяйственное сырье.

Развитие интеграции в АПК позволяет смягчить проблемы с отсутствием должного государственного регулирования, диспаритетом цен на сырье для производства сельхозпродукции и цен ее реализации.

Таким образом, в региональном масштабе интеграция отраслей АПК позволит усилить конкурентный потенциал агросферы, привлечь прогрессивные технологии, решить социальные проблемы села [4].

Региональная интеграция в агропромышленной сфере должна отвечать определенным принципам:

- согласование деятельности участников интеграции;
- равноправие всех структурных звеньев интегрированного объединения;
- обеспечение взаимовыгодных интересов участников;

– эквивалентный обмен результатами труда;

– обязательность выполнения в установленные сроки и объемы всех договорных обязательств;

– стабильность связей, гарантирующая долгосрочную совместную деятельность;

– своевременное распределение полученной прибыли.

Региональная интеграция – это усиление взаимосвязей и органическое соединение сельского хозяйства и смежных отраслей, которые обслуживают сельское хозяйство, поставляют ему ресурсы и доводят его продукцию до потребителя. В современном понимании такая интеграция и подразумевает кластерный подход к организации производства. Тем более что, как известно, кластер представляет собой сеть предприятий, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания добавленной стоимости. Причем каждое из предприятий имеет свой собственный интерес. Однако совокупная эффективность от деятельности всего кластера превышает эффективность отдельного предприятия. Кластерный подход позволяет получить синергический эффект, возникающий благодаря экономии на масштабах деятельности, комбинированию взаимодополняющих ресурсов, финансовой рационализации по линии снижения транзакционных издержек, усилению монопольного положения на рынке и иным факторам, а также обеспечивает единство технологического цикла производства продовольствия.

Возможные направления развития интеграционных процессов в АПК следующие:

1) государственное регулирование взаимоотношений между сельским хозяйством и перерабатывающими предприятиями путем определения механизма

расчета перерабатывающих предприятий с поставщиками сельскохозяйственной продукции, установления доли оплаты за сельхозпродукцию в пределах, например, от 59 % до 66 % от цены конечной продукции;

2) интеграция сельскохозяйственных товаропроизводителей с перерабатывающими предприятиями на договорной основе с распределением конечной выручки. Преимущество при распределении выручки должно отдаваться сельхозтоваропроизводителям;

3) создание агропромышленных объединений с регистрацией юридического лица. Механизм экономических взаимоотношений должен строиться на коллегиальном принятии решений по ценам на сырье, поставляемое на переработку, гарантированных поставках объемов сельхозпродукции, предоставлении фермерам беспроцентных кредитов, своевременных расчетах с поставщиками;

4) интеграция на основе приобретения сельскохозяйственными товаропроизводителями контрольных пакетов акций перерабатывающих предприятий для обеспечения реального управления деятельностью данных формирований в своих интересах;

5) интеграция путем создания на базе перерабатывающих предприятий производственных кооперативов. Учредителями или членами кооператива могут стать сельские товаропроизводители, которые получают право перерабатывать свою продукцию на выгодных им условиях;

6) интеграция путем создания формирований холдингового типа с потерей юридической самостоятельности объединяющихся предприятий. Например, создание агрохолдингов, имеющих собственное зерновое производство, мельничные комплексы и хлебозаводы.

Внутри холдинга возможно перераспределение прибыли от различных видов деятельности, что обеспечит стабильность цен;

7) интеграция путем создания агропромышленных фирм, которые представляют собой целостное предприятие, объединяющее производство продукции, ее переработку и реализацию. Входящие в агрофирму сельскохозяйственные предприятия теряют свою юридическую самостоятельность и превращаются в сельскохозяйственные производственные цехи фирмы. Общая прибыль, полученная агрофирмой, распределяется по долевому участию.

Региональные интегрированные агропромышленные структуры создаются в результате реорганизации, слияния, присоединения самостоятельных хозяйствующих субъектов [5]. Возможными путями их образования могут быть:

– объединение неплатежеспособных и убыточных сельскохозяйственных, перерабатывающих и других смежных предприятий с целью их финансового оздоровления;

– присоединение экономически слабых хозяйств к финансово устойчивым предприятиям;

– создание агропромышленных формирований с контрольным пакетом акций в руках у государства, который формируется либо за счет погашения задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами, либо путем добровольной передачи сельскохозяйственными товаропроизводителями своих акций госорганам. Таким путем, как правило, образуются предприятия холдингового типа.

Региональные интегрированные формирования в АПК представляют собой сложную экономическую систему, структурные звенья которой, выполняя свои специфические функции, участвуют

в совместном технологическом процессе продвижения продукции к конечному потреблению. При этом отношения между участниками кластера носят как функциональный, так и причинно-следственный характер.

В экономической литературе существующие интегрированные формирования в АПК подразделяют на «мягкие» и «жесткие». К «мягким» относят ассоциации, союзы, некоммерческие партнерства. Эти формирования имеют ограниченные возможности и правоспособность и выполняют строго определенные задачи: координация предпринимательской деятельности своих членов, представление и защита общих имущественных интересов. Их конструкция не содержит механизмов прямого управления производственной деятельностью своих членов и контроля за ней, не способна оказать эффективное воздействие на участников по вопросам разработки, контроля и стимулирования выполнения программ и планов, не позволяет учесть интересы и особенности всех членов. В них исключается также возможность осуществления предпринимательской деятельности.

К «жестким» интеграционным формированиям относят комбинаты, концерны, агрофирмы и холдинги, которые функционируют в форме унитарных предприятий, хозяйственных обществ и товариществ, в которых происходит перераспределение прав собственности. Именно эти формирования представляются наиболее предпочтительными в аграрной сфере.

Региональные интегрированные структуры являются более эффективными и приспособленными к условиям рыночной экономики. В рамках таких объединений имеются возможности налаживания бесперебойного сервисного обслуживания техникой, строительством,

электро-, теплоснабжением по внутренним договорным ценам, реализации сельхозпродукции, совместного использования производственной и социальной инфраструктуры. В то же время они помогают в решении проблемы фермерских цен и доходов.

Как правило, интегрированные объединения относятся не к малому и среднему, а к крупному бизнесу. Что наиболее эффективно работают именно крупные сельскохозяйственные предприятия, показывает и мировой опыт.

Крупнотоварные хозяйства различных форм собственности обладают рядом преимуществ:

- они более восприимчивы к достижениям научно-технического прогресса;

- у них больше возможностей противостоять неблагоприятным природным и экономическим факторам, решать вопросы социального развития села, совершенствовать внутривозрастные экономические отношения, усиливать стимулы за результаты труда, развивать инфраструктуру;

- в них преимущественно соединяется технологически более совершенное производство с развитием частной собственности на средства производства, в том числе на землю;

- крупные хозяйства могут более эффективно использовать основные производственные фонды, производственную и социальную инфраструктуру, применять новую технику и технологию. Более высокая доля технологичного труда с применением машин и оборудования в крупных сельхозпредприятиях обуславливает более высокую производительность труда по сравнению с мелкими фермерскими хозяйствами;

- они имеют больше возможностей рационального использования земли,

применения научно обоснованных севооборотов. Благодаря эффекту масштаба у них затраты на единицу земельной площади, на обработку земли, сбор урожая значительно ниже, а эффективность производства выше. Первичная обработка или глубокая переработка сельскохозяйственной продукции, ее хранение и реализация также более эффективно осуществляются на крупных предприятиях;

- на крупном предприятии более рационально используется человеческий фактор. Оно имеет больше возможностей для обеспечения рационального режима труда и отдыха, дешевле обходится совместное использование объектов непроизводственной инфраструктуры. В советский период колхозы и совхозы обеспечивали своим работникам более или менее благоприятные социально-культурные и бытовые условия жизни и труда. Сейчас в стране практически полностью развалена социальная инфраструктура. Большинство детских садов, сельских клубов, библиотек закрыто, а имеющиеся фонды разворованы. Так, около 60 % сельских населенных пунктов не имеет учреждений здравоохранения, библиотек, клубов, продовольственных магазинов, свыше 50 % – отделений связи. Разделение средств производства по мелким фермерским хозяйствам привело только к углублению кризиса в сельском хозяйстве;

- большую пользу государственные субсидии приносят также крупным фермам, поскольку мелкое хозяйство с небольшим объемом производства не может производить и продавать на рынке достаточно продукции, чтобы получить значительную помощь от различных форм поддержки цен. Благодаря своему большому объему производства выгоду извлекает именно крупное

хозяйство;

– в крупных корпоративных структурах, как отмечается в экономической литературе, реализуются синергические (от греч. *synergos* - вместе действующий) эффекты концентрации производства, централизации капитала и межотраслевой интеграции. Это происходит в результате сбалансированности, координации и синхронизации всех этапов производства, переработки, хранения и реализации продукции, устранения ее потерь, повышения ее качества и степени соответствия стандартам, ликвидации многих посреднических звеньев между сельским хозяйством, промышленностью и потребителями, снижения накладных и транспортных расходов, улучшения использования трудовых ресурсов и сырья;

– крупные предприятия имеют возможность диверсифицировать свое производство, чтобы застраховать себя от случайных рисков. Они могут наряду с зернопроизводством выращивать технические культуры, овощи, крупный рогатый скот на мясо и молоко, свиней, овец и т.д. В этом случае даже при гибели урожая от природных катаклизмов, например, весенних заморозков, имеется возможность не разориться и получить доход от других видов деятельности. Эффект, который получается в промышленности и других отраслях в результате узкой производственной специализации, что позволяет использовать высококвалифицированных работников, повышать качество продукции и т.д., в сельском хозяйстве достаточно неустойчивый опять же в силу зависимости от природно-климатических условий и большой степени риска. Узкая специализация сельскохозяйственных предприятий не

может также не проявить своего негативного влияния на их финансовую устойчивость при неизбежных колебаниях рыночной конъюнктуры. Опыт показывает, что предотвратить кризис могут те хозяйства, которые имеют диверсифицированную структуру производства. Кроме сельскохозяйственного производства, в деятельность таких крупных предприятий могут входить перерабатывающие и другие промышленные производства, что является проявлением вертикальной интеграции. Наряду с традиционными сельскохозяйственными видами деятельности развиваются не сельскохозяйственные, например, хранение, очистка, сушка зерна и семян на внутривоздушных элеваторах, производство муки, растительного масла, изготовление кирпича и других строительных материалов, МТС, гараж, строительный цех, жилищно-коммунальное хозяйство, объекты социальной сферы (зачастую убыточные) и т.д. По некоторым данным, реализация мясопродукции в переработанном виде способна увеличить рентабельность выращивания скота на 15-20 %, обеспечивая финансовую устойчивость предприятия. Еще большие выгоды приносит диверсифицирование хозяйства при создании торговосбытовых структур, поскольку в них формируется не менее 20 % конечной розничной цены продовольственных товаров.

Анализ видов и форм интеграционных объединений участников аграрного рынка показывает, что универсальной модели интеграции, одинаково оптимальной для всех участников рынка, не существует. В то же время можно определить предпочтительные модели для групп участников.

Рассматриваемые группы участников аграрного рынка представлены на рисунке 1.

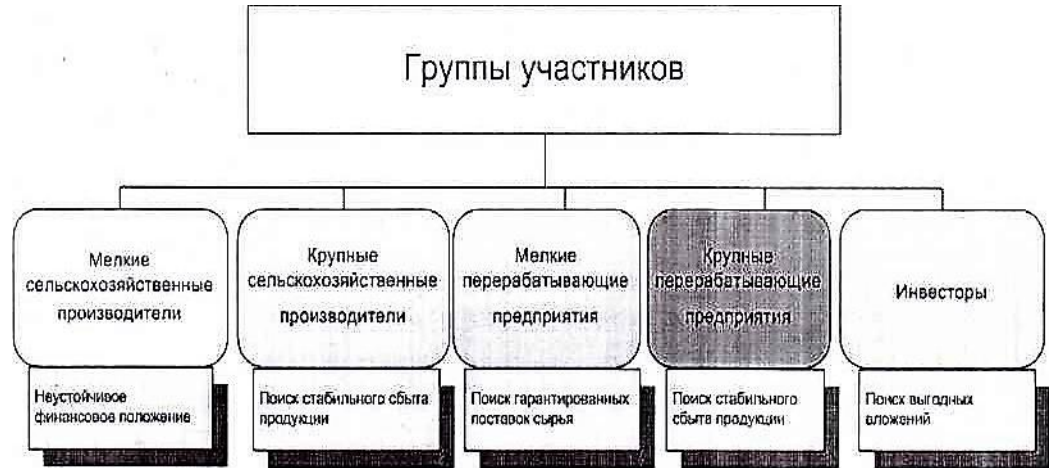


Рис. 1. Рассматриваемые группы участников аграрного рынка

Таблица 1

Предпочтительные модели интеграции по группам участников аграрного рынка

Участники рынка	Интересы	Предпочтительные модели
Мелкие сельхозпроизводители, предприятия с неустойчивым финансовым положением.	Улучшение финансового состояния, достижение безубыточности и прибыльности производства, поиск покупателей на производимую продукцию, обновление основных средств, применение современных высокоэффективных технологий, сохранение персонала предприятия, сохранение направленной производственной деятельности.	Вхождение в состав существующего интеграционного объединения участников аграрного рынка в качестве интегрируемого предприятия. Предпочтительна вертикальная интеграция собственности.
Крупные сельхозпроизводители, предприятия с устойчивым финансовым положением, ищущие стабильный сбыт продукции.	Стабильный сбыт продукции, увеличение прибыли, оптимизация расходов.	Роль интегратора нового интеграционного объединения участников аграрного рынка. Включение в состав объединения производителей сырья, переработчиков, транспортных и логистических компаний, сбытовых сетей. Предпочтительна вертикальная интеграция собственности. Роль интегрируемого предприятия, вхождение в состав существующего интеграционного объединения. Предпочтительна контрактная или вертикальная интеграция на договорной основе.

Продолжение табл. 1

Участники рынка	Интересы	Предпочтительные модели
Мелкие перерабатывающие предприятия, ищущие стабильные и гарантированные поставки сырья.	Улучшение финансового состояния, достижение безубыточности и прибыльности производства, поиск надежных поставщиков, стабильных и гарантированных поставок сырья, обновление основных средств, применение современных высокоэффективных технологий, сохранение персонала предприятия, сохранение направлений производственной деятельности.	Вхождение в состав существующего интеграционного объединения участников аграрного рынка в качестве интегрируемого предприятия. Предпочтительна вертикальная интеграция собственности.
Крупные перерабатывающие предприятия, ищущие стабильные и гарантированные поставки сырья.	Стабильные и гарантированные поставки сырья, стабильный сбыт продукции, увеличение прибыли, оптимизация расходов.	Роль интегратора нового интеграционного объединения участников аграрного рынка. Включение в состав объединения производителей сырья, производителей сельхозпродукции, транспортных и логистических компаний, сбытовых сетей. Предпочтительна вертикальная интеграция собственности. Роль интегрируемого предприятия, вхождение в состав существующего интеграционного объединения. Предпочтительна контрактная или вертикальная интеграция на договорной основе.
Инвесторы в агропромышленный комплекс.	Высокая отдача от вложения средств.	Роль интегратора нового интеграционного объединения участников аграрного рынка. Включение в состав объединения производителей сырья, производителей и переработчиков сельхозпродукции, транспортных и логистических компаний, сбытовых сетей. Предпочтительна вертикальная интеграция собственности. Возможна смешанная интеграция.

В перспективе интеграция должна углубляться и развиваться в следующих направлениях:

- включение в состав интеграционных объединений участников аграрного рынка промышленных предприятий, а также организаций, оказывающих услуги сельскохозяйственным предприятиям. Интеграция сельскохозяйственных предприятий с промышленными и сервисными компаниями позволяет до-

биться лучшего паритета цен, дает возможность развития всем участникам такого интеграционного процесса и полностью согласуется с государственной политикой. Таким образом, данное направление углубления интеграции в АПК является одним из основных и очень важных.

- Увеличение концентрации производственных ресурсов. Углубление интеграции целесообразно в среде специализированных сельскохозяйственных

предприятий, и идти оно должно по пути их концентрации в рамках крупных интеграционных объединений участников аграрного рынка. При этом в состав объединений могут входить предприятия промышленности, финансовые структуры и торгово-сбытовые сети.

- Усиление государственного участия. Целесообразно использование нефинансовых мер поддержки производи-

теля, в числе которых, применительно к интеграции, возможно образование объединений участников аграрного рынка по инициативе государства, с наделением их государственными активами на правах аренды или безвозмездного пользования. Такое углубление интеграции способно оказать существенное влияние на развитие депрессивных регионов и повысить уровень продовольственной безопасности.

Литература

1. *Глотова И.С.* Развитие экономической интеграции в аграрном секторе Евразийского экономического союза: автореф. канд. экон. наук / И.С. Глотова. – М., 2015.
2. *Пинкевич И.К.* Виды и особенности интеграционных процессов в агропромышленном комплексе России // Проблемы современной экономики. – 2010. – №1 (33).
3. *Токолова А.А.* Кластеры как форма интеграции агропромышленного комплекса // Молодой ученый. – 2016. – №65.
4. *Володин В.М.* Кооперация и интеграция в АПК: учебник для вузов / В.М. Володин, Л.Н. Дубова [и др.]. – Пенза, 2005.
5. *Турчинский А.В.* Сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция / А.В. Турчинский, В.Л. Аничин: учеб. пособие. – Изд-во БелГсха, 2010.

S. Pelih,

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Enterprise Economics, the Academy of Public Administration under aegis of the President of the Republic of Belarus, Minsk

A. Dashkevich,

master of Management and Economics, post-graduate at the Department of State Building and Public Administration, the Academy of Public Administration under aegis of the President of the Republic of Belarus, Minsk

С. Пелих,

УДК 330.3:339.18:005(476)

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики предприятий Академии управления при Президенте Республики Беларусь, Минск

А. Дашкевич,

магистр управления и экономики, аспирант кафедры государственного строительства и управления Академии управления при Президенте Республики Беларусь, Минск

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ

Аннотация: в статье проанализированы этапы становления логистической системы во взаимосвязи с теорией транзакционных издержек. Дано авторское определение национальной логистической системы. Представлена методика и дана оценка конкурентоспособности национальной логистической системы Республики Беларусь. Особое внимание уделено определению направлений выработки концептуальных основ развития логистической системы на долгосрочную перспективу.

Ключевые слова: конкурентоспособность, логистика, логистические издержки, национальная логистическая система, организационно-экономический механизм, транзакционные издержки, форсайт.

Логистика как наука и практика в гражданских отраслях начала формироваться в двадцатом столетии в США, а затем и на западе Европы, проходя стадии «фрагментации» (1920 – 1950 гг.), «становления» (1950 – 1970 гг.), «развития» (1970 – 1970 гг.), «интеграции» (1980 – 1990 гг.) и «логистизации» (2000 – 2001 г.) [1, с. 6; 2, с. 180].

Параллельно с развитием теории и практики логистики происходило становление нового направления в современной экономической науке – неинституционализма, составной частью которого стала теория транзакционных издержек, изучающая специфические формы издержек, возникающих в процессе контрактного взаимодействия хозяйствующих субъектов и влияние их на экономические процессы. В ее основу легли статьи Р. Коуза «Природа фирмы» (1937) и «Проблема социальных издер-

жек» (1960) [3], а также работы 1960-х годов Дж. Стиглера. Формирование теории транзакционных издержек в виде целостной научной концепции связано с работами А. Алчяна, Г. Демсеца, О. Уильямсона, С. Чена, Дж. Бартсела, М. Дженсена и других.

Теория логистики и теория транзакционных издержек должны рассматриваться во взаимосвязи друг с другом, так как на сегодняшний день задача оптимизации логистических издержек остается наиважнейшей в области развития логистических систем. Расчет и оптимизация логистических издержек в масштабах национальной логистической системы является сложной задачей.

Для белорусской экономики термин «логистика» относительно новый, в советское время использовался термин «снабжение». Тем не менее теория логистики и теория транзакционных издер-

жек получили практическое применение еще в советское время, что можно наблюдать на примере установления транспортных тарифов. Так, с 1974 г. на всех видах транспорта введено построение тарифов на двуставочной основе (по начально-конечной и движенческой операциям), при которой совокупные тарифные ставки постоянно снижались с увеличением расстояния [4, с. 107]. Это позволило приблизить размер тарифа к себестоимости перевозки, т.к. себестоимость или фондоемкость единицы транспортной продукции, как правило, с увеличением расстояния перевозок снижаются по закону гиперболы. Тем самым в затратах на товародвижение логистические затраты на транспортировку были целиком отнесены к транзакционным издержкам, снижение которых позволило повысить эффективность товародвижения, сделать акцент на создании добавленной стоимости другими операциями.

Под логистической системой стали понимать сложную, динамичную систему управления, целью которой являлось осуществление товародвижения для своевременного обеспечения потребностей экономики и населения в товарах с наименьшими издержками [5, с. 7].

Впервые оценку транзакционных издержек на макроэкономическом уровне представили Д. Норт и Дж. Уоллис. Ее результаты нашли отражение в статье «Измерение транзакционного сектора в американской экономике в 1870 – 1970 годах» [6]. В работе К. Рантасила, Л. Ояла «Измерение логистических затрат и производительности

на национальном уровне» (2012 г.) [7] отмечается особое значение оценки логистических затрат, которые должны учитываться государственными органами по трем основным направлениям: уровень логистических затрат в абсолютном выражении и относительно других затрат; основные факторы, определяющие логистические затраты; степень и характер влияния затрат и низкой производительности на определенные сектора экономики.

В дальнейшем под национальной логистической системой автором предлагается понимать совокупность государственных органов, иных государственных организаций, регулирующих отношения в сфере логистической деятельности, юридических и физических лиц, осуществляющих и (или) обеспечивающих логистическую деятельность.

В рамках национальной логистической системы и реализуется логистический потенциал страны, как предельно возможный уровень улучшения показателей эффективности логистической системы страны при оптимальном использовании имеющихся ресурсов в целях повышения ее совокупной конкурентоспособности.

Учитывая современные тенденции развития логистики, в оценку конкурентоспособности национальной логистической системы помимо логистических затрат необходимо включить показатели комплексности логистических услуг и уровень мультимодальности логистической инфраструктуры. Расчет показателей конкурентоспособности национальной логистической системы представлен ниже.

Показатели оценки факторов конкурентоспособности национальной логистической системы

Показатели оценки	Расчет показателя	Расчетные показатели
1. Уровень логистических затрат	$K1=Z/ВВП$	Z – объем логистических затрат; ВВП – объем ВВП
2. Комплексность логистических услуг	$K2=LФ/LФ_0$	LФ – общее количество оказываемых логистических функций логистическими центрами; LФ ₀ – общее количество возможных логистических функций
3. Уровень мультимодальности	$K3=МЛЦ/ЛЦ$	МЛЦ – количество мультимодальных логистических центров; ЛЦ – общее количество логистических центров страны

Компаративный анализ развития логистических систем стран-лидеров рейтинга эффективности логистики Всемирного банка позволил выделить нормативные критерии оценки конкурентоспособности национальной логистической системы. Уровень конкурентоспособности национальной логистической системы Республики Беларусь определен путем расчета коэффициента конкурентоспособности (K) по следующей формуле:

$$K = \sum_{i=1}^n b_i k_i * 100\%,$$

где b_i – значимость фактора;
 k_i – конкурентоспособность фактора, определяемая как отношение абсолютного значения и нормативному значению фактора.

Уровень конкурентоспособности логистической системы Республики Беларусь составил 0,613. Показатель отражает средний уровень конкурентоспособности национальной логистической системы в рамках разработанной шкалы желательности. Наиболее низкий показатель конкурентоспособности (0,21) имеет уровень мультимодальности.

Развитие логистической системы Республики Беларусь начало осуществляться с 2008 г. после принятия и начала реализации государственных программ,

включая Программу развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года [8], государственную программу развития транзитного потенциала Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы [9], Стратегию развития транзитного потенциала Республики Беларусь на 2011–2015 годы [10]. В настоящее время развитие логистической системы и транзитного потенциала продолжает осуществляться в соответствии с республиканской программой развития логистической системы и транзитного потенциала на 2016 – 2020 годы (постановление Совета министров Республики Беларусь № 560 от 18.07.2016) [11].

Позитивной тенденцией прошедшей пятилетки (2011-2015 годы) является ежегодный рост выручки, прибыли от реализации продукции, товаров, работ, услуг логистических центров. Однако одновременно росла и себестоимость реализуемых товаров, работ, услуг.

За 2011-2015 годы в 1,8 раза снизился экспорт услуг логистических центров. В 2015 году он составил 28197,8 тыс. долл. США. Удельный вес экспорта услуг логистических центров в общем экспорте услуг Республики Беларусь также снился с 0,92 % в 2011 г. до 0,52% в 2015 г. Данные показывают, что действующие логистические центры преимущественно обслуживают внутренний

рынок, способствуя совершенствованию инфраструктуры оптовой торговли, не оказывая существенного влияния на объем экспорта услуг страны.

В 2015 году объем инвестиций в основной капитал созданных логистических центров существенно сократился и составил 485.010 млн руб. Наибольший рост инвестиций наблюдался из иностранных источников. Так, с 2010 года в строительство логистической инфраструктуры Республики Беларусь было вложено порядка 0,690 млрд евро, сравнительно незначительные инвестиции по сравнению с соседними странами.

Значительно снизилась позиция Республики Беларусь по индексу эффективности логистики (LPI) [12], оцениваемому Всемирным банком с 2007 г. В 2012 г. Республика Беларусь занимала 91 место, в 2014 г. – 99. В 2016 г. страна переместилась на 120 позицию из 160 стран мира. Снижение позиции Республики Беларусь в 2016 г. по отношению к 2014 г. определилось снижением балльной оценки всех оцениваемых критериев, включая показатель «эффективность таможенного и пограничного оформления» (2,06 балла и 2,50 балла соответственно), «качество инфраструктуры» (2,10 и 2,55) «простота организации международных перевозок» (2,62 и 2,74), «качество логистических услуг» (2,32 и 2,46), «отслеживание прохождения грузов» (2,16 и 2,51), «своевременность отгрузки грузов» (3,04 и 3,05).

Направления повышения уровня конкурентоспособности национальной логистической системы видятся в:

- разработке системы сбалансированных показателей, позволяющих на регулярной основе осуществлять оценку эффективности логистической системы;
- формировании организационного механизма развития национальной

логистической системы, обеспечивающего вовлечение в процесс определения направлений развития логистики представителей различных отраслей и сфер деятельности (субъектов хозяйствования, институтов, государственных органов) и определение ответственности каждого из них;

- выработке долгосрочных сценариев развития национальной логистической системы, включая базовый, инновационный и оптимистический.

Формирование систем сбалансированных показателей, позволяющих на регулярной основе осуществлять оценку эффективности логистической системы, должно осуществляться с учетом того, что формирование национальной логистической системы происходит в процессе ее интеграции в национальную социально-экономическую систему. Поэтому показатели должны отражать влияние национальной логистической системы на основные макроэкономические показатели развития страны, для чего должна быть рассчитана доля добавленной стоимости, формируемой логистической инфраструктурой в валовой добавленной стоимости, доля инвестиций в основной капитал, доля средней заработной платы работников, доля среднесписочной численности работников, доля выручки от реализации товаров, работ, услуг, доля количества предприятий, доля в экспорте и импорте услуг.

Экономико-математический инструментарий позволит отразить математические зависимости, определяющие характер и степень влияния факторов развития логистики (ими могут выступать показатели индекса эффективности логистики Всемирного Банка) на показатели участия логистической инфраструктуры в формировании основных показателей социально-экономического

развития.

Формирование организационного механизма развития национальной логистической системы должно осуществляться на основе внедрения принципов реализации форсайт-проектов, когда создание условий (коммуникативных площадок) позволяет согласовать интересы всех участников процесса и выработать альтернативные сценарии будущего развития. Организационный механизм развития логистической системы должен формироваться в рамках национального (по территориальному признаку) логистического (по субъекту рассмотрения) top-down (по типу формирования) технологического (по направленности) фундаментального (по периоду проведения) форсайт-проекта.

В процесс обсуждения и сопоставления долгосрочных прогнозов, стратегий развития, достижения консенсуса и согласования путей достижения поставленных целей должны быть вовлечены представители различных общественных сил – представители логистического бизнеса, научных институтов, общественных организаций, представители Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь, Министерства промышленности Республики Беларусь, Государственного таможенного комитета Республики Беларусь.

К участию в форсайте должны быть привлечены зарубежные специалисты в области организации и проведения форсайт-проектов (например, представители Агентства по промышленному развитию ООН), а также зарубежные специалисты в области развития национальной логистики. Освещение хода реализации форсайт-проекта, а также его результатов должно происходить с участием ведущих научных и общественных изданий (Белорусский экономический журнал,

«Новая экономика», «Проблемы управления» и др.)

Институциональная подготовка форсайта должна включать определение и утверждение управляющего комитета, рабочей группы, наблюдательного совета, а также их функций, целей и задач. Немаловажную роль играют пользователи и пропагандисты, привлекающие общественное внимание к проблеме, продвигающие идею необходимости проведения форсайта в определенной ранее области применения.

Результатом станет повышение конкурентоспособности, усиление координации развития национальной логистической системы, налаживание учета взаимосвязи долгосрочного развития логистической системы с активностью участников логистического процесса.

Принимая во внимание, во-первых, государственную логистическую политику, которую проводят страны – потенциальные участники логистического рынка Республики Беларусь, во-вторых, геоэкономические прогнозы, в-третьих, уже имеющиеся исследования будущего логистики, концептуальные основы развития логистики необходимо определить путем разработки нескольких сценариев.

Предлагается разработка трех сценариев, первый из которых является базовым и предполагает сохранение сложившейся ситуации на логистическом рынке Республики Беларусь, второй предполагает изменения в существующих социально-политических и экономических трендах при сохранении существующих условий развития логистики, третий – реализующийся в условиях изменяющихся трендов с созданием условий для адаптации к ним логистической системы.

Комплекс организационно-экономических мероприятий в области развития логистической системы, включая

разработку системы сбалансированных показателей эффективности национальной логистической системы, формирование организационного механизма развития национальной логистической системы на основе принципов форсайта,

выработку долгосрочных сценариев развития национальной логистической системы, должен позволить Республике Беларусь в полной мере реализовать логистический потенциал.

Литература

1. *Аникин Б. А.* Логистика : учеб. пособие / Б. А. Аникин [и др.]; под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. – Москва : Проспект, 2011. – 408 с.
2. *Пелих С. А.* Формирование региональных и отраслевых логистических систем : теория, методология, практика / С. А. Пелих, Ф. Ф. Иванов, М. В. Городко ; под науч. ред. С. А. Пелиха; Академия управления при Президенте Республики Беларусь. – Минск : Право и экономика, 2011. – 589 с.
3. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право / пер. с англ. Б. Пинскер; науч. ред. Р. Левит. – Нью-Йорк : Телекс, 1991. – 190 с.
4. *Крейнин А. В.* Транспортные тарифы в СССР. – М. : Транспорт, 1978. – 277 с.
5. *Гаджинский А. М.* Логистика: учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – 2-е изд. – М. : Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999. – 228 с.
6. *Wallis J. J.* Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870 – 1970 / J. J. Wallis, D. C. North. – In: Stanley Engermann and Robert Gallman (eds.) / Long-term factors in American Economic Growth. – Chicago : University of Chicago Press, 1986. – P. 95- 161.
7. *Rantasila K.* Measurement of National-Level Logistics Costs and Performance : discussion paper 2012 / K. Rantasila, L. Ojala // OECD/ITF 2012. – 59 p.
8. О программе развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года : постановление Совета министров Респ. Беларусь, 29 авг. 2008 г., № 1249 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.
9. Об утверждении государственной программы развития транзитного потенциала Республики Беларусь на 2011–2015 годы : постановление Совета министров Респ. Беларусь, 20 дек. 2010 г., № 1852 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.
10. Об утверждении стратегии развития транзитного потенциала Республики Беларусь на 2011-2015 годы : постановление Совета министров Респ. Беларусь, 09 авг. 2010 г., № 1181 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.
11. Об утверждении республиканской программы развития логистической системы и транзитного потенциала на 2016 – 2020 годы : постановление Совета министров Респ. Беларусь, 18 июля 2016 г., № 560 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
12. Logistics Performance Index [Electronic resource]. – Mode of access : <http://lpi.worldbank.org/international/global>. – Date of access : 01.08.2015.

А. Туарухин,
head of Department of logistics and transportation technologies of the Orenburg Institute of communications – branch of Samara state transport University, candidate of technical Sciences, doctor of economic Sciences, Professor

А. Тяпухин, УДК 338.45:001.895:658.512.4
заведующий кафедрой логистики и транспортных технологий Оренбургского института путей сообщения – филиала Самарского государственного университета путей сообщения, кандидат технических наук, доктор экономических наук, профессор

СТРУКТУРА ПОДГОТОВКИ ПРОИЗВОДСТВА В НАУКОЁМКИХ СЕКТОРАХ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: выявлены факторы влияющие на конечные результаты производств. Проведено моделирование основных этапов подготовки производства с учетом логистики, показана роль и место консалтинга и аутсорсинга. Определена структура подготовки производства в наукоемких секторах экономики.

Ключевые слова: наукоемкий сектор, этапы производства, логистика, консалтинг, аутсорсинг

Введение

Успешная деятельность предприятий на высоко конкурентных рынках обеспечивается на основе дискретной или непрерывной подготовки производства (или технической подготовки производства), «под которой понимается совокупность взаимосвязанных процессов, обеспечивающих конструкторскую и технологическую готовность предприятия (объединения) к выпуску нового изделия заданного уровня качества при установленных сроках, объеме выпуска и затратах» [1, с. 94].

На содержание, характер и конечные результаты подготовки производства продукции и услуг оказывают влияние различные факторы, такие как:

- постоянные изменения требований рынка, свидетельством чего является эволюция понятия «маркетинг». Так, например, Американская ассоциация маркетинга (АМА), начиная с 2007 г. не рассматривает его как «вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение потребностей посредством обмена» [2, с. 240], понимая под маркетингом «деятельность, набор институтов и процессов для создания, передачи, предоставления и обмена пред-

ложениями, имеющими ценность для потребителей, клиентов, партнеров и общества в целом» [3];

- возрастающий уровень конкуренции на мировом рынке наукоемкой продукции, чего нельзя сказать о российском рынке. По оценкам представителей российского бизнеса, состояние конкуренции на российских рынках в 2016 г. является умеренным и может быть оценено на уровне около 51 %, что сопоставимо с результатами опроса 2015 года (53 %) [4];

- появление и развитие новых концепций управления предприятиями, обеспечивающих достижение ими необходимых конкурентных преимуществ – «бережливого производства» (LP), «тотального управления качеством (TQM)», «управления цепями поставок» (SCM) и др., перечень которых представлен в работе [5, с. 81-110];

- существенное сокращение времени на подготовку производства новых видов продукции и услуг при одновременном увеличении затрат на её проведение;

- глобализация хозяйственной деятельности, которая предполагает производство в рамках одного предприятия продукции и услуг в разных регионах земного шара с целью получения конку-

рентных преимуществ за счет национальных различий в стоимости и качестве факторов производства [6];

- развитие информационных технологий, способствующих активизации и эффективному использованию информационных ресурсов общества (научных знаний, открытий, изобретений, технологий, передового опыта), что позволяет получить существенную экономию других видов ресурсов – сырья, энергии, полезных ископаемых, материалов и оборудования, людских ресурсов, социального времени [7] и др.

Изложенные выше факторы в значительной степени влияют на содержание, характер и конечные результаты подготовки производства продукции и услуг, что определяют актуальность настоящего исследования.

Обзор литературных источников

Особое место в литературных источниках отводится проблеме определения структуры подготовки производства.

Так, например, в работе [8] указывается на то, что «техническая подготовка производства включает конструкторскую и технологическую подготовку».

Авторы работы [1, с. 94] включают в подготовку производства научно-исследовательские работы, конструкторскую и технологическую подготовку производства.

Несколько иная точка зрения изложена в работе [9]: «Техническая подготовка производства включает в себя конструкторскую, технологическую, организационную подготовку производства, а также освоение серийного выпуска новых изделий».

В.Д. Грибов, В.П. Грузинов в дополнении к представленным выше этапам выделяют организационно-экономическую подготовку производства [10]. Заслуживает внимания точка зрения авторов работы [11], полагающих, что подготовка производства

«включает следующие этапы: маркетинговая научно-исследовательская подготовка; техническая подготовка (конструкторская и технологическая); организационная подготовка и экономическая подготовка».

Авторы работы [12] включают в понятие «комплексная подготовка производства» научно-исследовательскую, техническую, организационно-плановую и социально-психологическую составляющие.

Еще более масштабное разделение подготовки производства представлено в работе [13]: «Техническая подготовка производства состоит из следующих взаимосвязанных и взаимодополняющих этапов: конструкторского, технологического, организационно-планового, материально-технического, социально-психологического и экономического этапов».

К сожалению, следует констатировать, что представленные выше точки зрения приводятся без доказательств. Следовательно, мнения их авторов являются субъективными.

Данный недостаток частично устранен А.П. Тяпухиным [14, с. 233-234]. На основе совокупности классификационных признаков им выделены следующие этапы подготовки производства: научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, технологическая подготовка производства, организационная культура, консалтинг и опытное производство.

Тем не менее, нельзя сказать, что проблема определения структуры подготовки производства является решенной и учитывает влияние ряда факторов, представленных в начале данной статьи, что, в свою очередь, провоцирует упущенную выгоду предприятий в ходе разработки и освоения в производстве новых наукоемких видов продукции и услуг.

Решение данной проблемы является целью настоящего исследования.

Обоснование структуры подготовки производства наукоёмкой продукции и услуг на основе принципа динамичности классификационных признаков

Как было показано ранее, достижение цели исследования может быть обеспечено на основе совокупности классификационных признаков, позволяющих в простейшем случае получить несколько «плоских» матриц (типа 2x2). Особенностью авторского подхода в данном случае является использование так называемой динамичности классификационных признаков (рис. 1), проявляющейся в том, что:

- обосновываются два классификационных признака (вариант (1)+(2)), на основе которых выделяются четыре вида

исследуемого объекта, в нашем случае – подготовки производства);

- признак (2) при использовании признака (1) заменяется на признак (3); на основе варианта (1)+(3) при сохранении полученных ранее трех базовых видов объекта исследования определяется пятый его вид;

- далее признак (1) при использовании признака (3) заменяется на признак (4); на основе варианта (3)+(4) при сохранении полученных ранее трех базовых видов объекта исследования формируется шестой его вид;

- и, наконец, признак (3) заменяется на признак (2), завершая цикл динамики выбранных классификационных признаков: в итоге с помощью варианта (4)+(2) удаётся выделить седьмой вариант объекта исследования (подготовки производства).

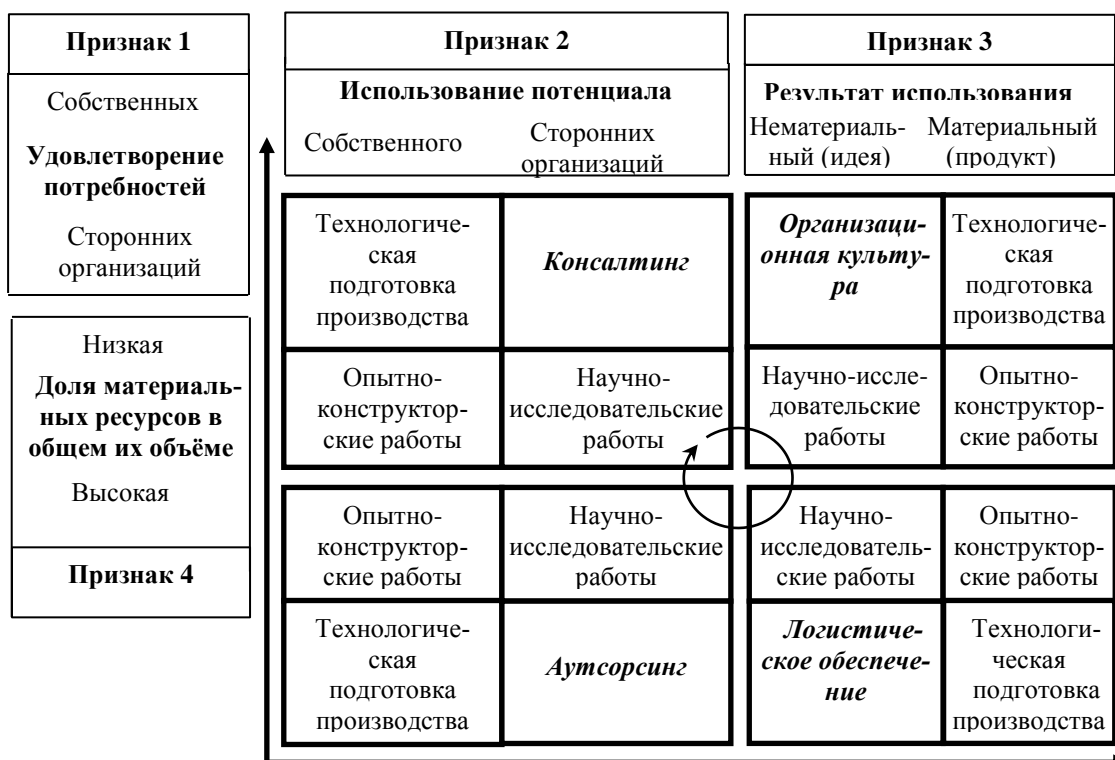


Рис. 1. Основные этапы подготовки производства

Анализ данных, представленных на рисунке 1, позволяет сделать следующие выводы:

1) научно-исследовательские работы (НИР) проводятся, как правило, сторонними по отношению к заинтересованному субъекту организациями, создающими ценность для данного субъекта за счёт выработки и подтверждения эффективности некоторых идей при относительно низком использовании материальных ресурсов;

2) опытно-конструкторские работы (ОКР), проводятся, как правило, силами заинтересованного субъекта, преследующего цель проектирования и создания ценности для конечного потребителя (сторонних организаций) в форме материального объекта (в первую очередь, -

продукта) при относительно низком использовании материальных ресурсов;

3) технологическая подготовка производства (ТхПП) проводится, как правило, силами заинтересованного субъекта, преследующего цель проектирования и создания ценности для внутреннего потребления в форме материального объекта (в первую очередь, - продукта) при относительно высоком использовании материальных ресурсов;

4) консалтинг проводится силами сторонних организаций в интересах заинтересованного субъекта, нуждающегося, как правило, в новых идеях при относительно низком использовании материальных ресурсов. Классификация задач использования консалтинга при управлении подготовкой производства представлена на рис. 2;

Подход к реализации

		Традиционный (использование известного)	Инновационный (создание нового)
Совет	Форма участия консультантов	Использование типовых методов оптимизации объекта управления	Разработка и проверка гипотезы, оптимизирующей объект управления
		Адаптация типовых методов к специфике объекта управления	Исследование с последующим внедрением новых методов оптимизации объекта управления
Помощь			

Рис. 2. Классификация задач использования консалтинга при управлении подготовкой производства

5) аутсорсинг проводится силами сторонних организаций в интересах заинтересованного субъекта, нуждающегося, как правило, в новых продуктах при относительно высоком использовании материальных ресурсов. Классифи-

кация задач использования аутсорсинга при управлении подготовкой производства представлена на рис. 3;

6) организационная культура разрабатывается и внедряется силами заинтересованного субъекта, нуждающегося,

как правило, в новых идеях при относительно низком использовании материальных ресурсов. Классификация задач использования организационной культуры при управлении подготовкой производства представлена на рис. 4;

7) логистическое обеспечение связано с разработкой и внедрением новых идей, в интересах заинтересованного субъекта при значительной доле материальных ре-

сурсов в его обороте. Классификация задач использования логистического обеспечения при управлении подготовкой производства представлена на рис. 5.

Помимо этапов подготовки производства, представленных на рис. 1, целесообразно выделить её основные стадии. Данная задача может быть решена с использованием классификационных признаков, представленных на рисунке 6.

		Приоритет управления ценностью	
		Затраты	Время
Оперативный Горизонт планирования деятельности	Экономия затрат на выполнение заказа конечного потребителя продукции и услуг	Соблюдение сроков выполнения заказа конечного потребителя продукции и услуг	
	Снижение затрат за счёт исключения брака и оптимизации расходов на выполнение заказа конечного потребителя продукции и услуг	Обеспечение лидерства на рынке инновационных видов продукции и услуг	
Стратегический			

Рис. 3. Классификация задач использования аутсорсинга при управлении подготовкой производства

		Сфера реализации должностных полномочий	
		Традиционная (использование известного)	Инновационная (создание нового)
Личность Объект организационной культуры	Совершенствование знаний, умений, навыков	Развитие профессиональных и личностных компетенций	
	Улучшение отношений в коллективе на основе научной организации труда	Внедрение методологии управления изменениями на основе инновационного подхода	
Коллектив			

Рис. 4. Классификация задач использования организационной культуры при управлении подготовкой производства

Приоритет управления ценностью		
	Затраты	Время
Количество	Снижение затрат на подготовку производства	Сокращение времени на подготовку производства
Приоритет управления ценностью	Повышение качества разрабатываемых продукции и услуг	Оптимизация жизненного цикла продукции и услуг
Качество		

Рис. 5. Классификация задач использования логистического обеспечения при управлении подготовкой производства

Фаза стадии подготовки производства		
	Формирование	Исследование
Потребительские свойства объекта	Создание объекта (идеи, продукта, услуги, технологии)	Проектирование объекта (идеи, продукта, услуги, технологии)
Приоритет стадии подготовки производства	Испытание объекта (идеи, продукта, услуги, технологии)	Оптимизация объекта (идеи, продукта, услуги, технологии)
Готовность объекта к использованию		

Рис. 6. Классификация стадий подготовки производства

Таким образом, в рамках данной статьи изложены теоретические предпосылки совершенствования подготовки производства, учитывающей современ-

ные тенденции развития рынка, основанные на логистических методах управления такими сложными объектами как цепи поставок.

Литература

1. Организация, планирование и управление предприятием машиностроения: учебник для студентов машиностроительных специальностей вузов / И.М. Разумов, Л.А. Глаголева, М.И. Ипатов, В.П. Ермилов. – М.: Машиностроение, 1982. – 544 с.
2. *Котлер Ф.* Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг. – М.: Вильямс, 2000. – 1200 с.
3. About American Marketing Association. Definition of Marketing. Режим доступа: <https://www.ama.org/About AMA/Pages/Definition-of-Marketing.aspx>

4. Оценка состояния конкурентной среды в России – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/8969.pdf>.
5. *Тяпухин А.П.* Логистический менеджмент в цепях поставок: монография / А.П. Тяпухин. – Deutschland, Saarbrücken: LAP Lambert Academic Publishing, 2012. – 465 с.
6. Глобализация производства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://knigi.news/ekonomika/globalizatsiya-proizvodstva-37301.html>.
7. История информационных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.
8. Техническая, конструкторская и технологическая подготовка производства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika/e011/19.htm>.
9. Техническая подготовка производства (ТПП) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tecm.ru/index3.html>.
10. *Грибов В.Д.* Экономика предприятия: учеб. пособие / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 336 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://interservis.info/lib/i6/16_3.html.
11. Комплексная подготовка производства к выпуску новой продукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://izlov.ru/docs/100/index-15998.html>.
12. Комплексная подготовка производства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://club-energy.ru/37-52.php>.
13. Содержание, задачи и этапы технической подготовки производства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psyera.ru/6843/soderzhanie-zadachi-i-etapy-tehnicheskoy-podgotovki-proizvodstva>.
14. *Тяпухин А.П.* Производственный менеджмент: учеб. пособие / А.П. Тяпухин. – СПб.: ГИОРД, 2008. – 384 с.

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

УДК 330.811.2“10“(=512.1)+929

A. Dogalov,

Associated professor of L.N.Gumilev Eurasian national University, Kazakhstan Republic, s. Astana

B. Kairanbekov,

Associated professor of L.N.Gumilev Eurasian national University, Kazakhstan Republic, s. Astana

G. Zhanseitova

Associated professor of L.N.Gumilev Eurasian national University, Kazakhstan Republic, s. Astana

A. Догалов,

канд. экон. наук, доцент Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева, г. Астана, Республика Казахстан

Б. Кайранбеков,

канд. экон. наук, доцент Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева, г. Астана, Республика Казахстан

Г. Жансеитова

канд. экон. наук, доцент Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева, г. Астана, Республика Казахстан

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИДЕИ ЖУСУПА БАЛАСАГУНА ПО ВОПРОСАМ РАЗВИТИЯ МАТЕРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА В ТЮРКСКОМ ОБЩЕСТВЕ XI ВЕКА

Аннотация: в статье даны результаты исследования экономических взглядов Жусупа Баласагуна (XI век). Он в своей поэме-наставлении «Кутадгу билиг» уделил значительное место экономическим проблемам. В научном изыскании дается анализ его взглядов на развитие отраслей материального производства. Авторами статьи дана оценка вклада мудрого наставника в развитие мировой экономической науки.

Ключевые слова: кочевое скотоводство, оседлое скотоводство, земледелие, ремесло, материальное производство, производительный труд.

Важное место в мудрых наставлениях великого поэта в «Кутадгу билиг» властителям занимают вопросы материального производства, его развития, структуры и производственной деятельности людей в различных отраслях и формах хозяйствования тюркского феодального государства в XI веке.

Материальное производство феодальной экономики в тюркских каганатах в раннем средневековье носило по существу аграрный характер. В них господствовало в основном натуральное хозяйство, с преимущественно кочевой,

полукочевой и оседлой форм скотоводческого хозяйствования.

Земледелие, в основном получившее значительное развитие в оседлых предгорных районах, занимало в целом незначительный удельный вес в экономике тюркских феодальных государств.

В тот период производительность труда в сельскохозяйственном производстве, по уровню своего развития очень низкая, была результатом не только личных трудовых усилий скотовода или земледельца, но и во многом естественных производительных сил, его

деятельность сильно зависела от биолого-климатических циклов природы и стихийных бедствий.

Не зная научного объяснения естественным природным процессам, человек в средневековом тюркском обществе постоянно боялся разорительных стихийных катаклизмов: джутов, засухи, неурожая, наводнения, селей и других явлений. Природные бедствия заставляли его верить в сверхъестественное. Соответственно, он часто опасался нововведений и ориентировался на старину, апеллировал к традиционным нормам морали и права.

Спасением для людей от последствий стихийных бедствий и непредвиденных обстоятельств в Великой степи была принадлежность к какому-либо роду, племени, коллективу, с интересами которого представитель тюркского общества раннего средневековья соотносил свою деятельность, поступки, мысли. В этом выражалась всеобщая личная зависимость, которая распространялась на отношения не только между антагонистическими классами, но и внутри них.

Поэтому вертикальные связи иерархического типа в сельском хозяйстве (особенно в скотоводческих хозяйствах) тюркского феодального государства в раннем средневековье дополнялись горизонтальными производственными связями, представленными различного рода корпорациями. Так, например, клановые, родовые, племенные и соседские общины.

Период караханидского государства, расположенного в центре евразийского континента, в котором жил Жусуп Баласагун, характеризуется дальнейшим развитием феодальных производственных отношений, значительным подъемом в социально-экономической и культурной жизни на основе развития интеграции с приграничными народами

и этносами. Поэтому абсолютно прав известный историк В.В. Бартольд, когда пишет: «Караханиды в своей исторической жизни находились, несомненно, под культурным воздействием с разных сторон, первоначально со стороны Востока – китайцев, уйгуров, возможно и согдийцев, затем, заняв Мавераннахр, они подверглись сильному влиянию персидской культуры и местных традиций» [1, с. 192].

В своем гениальном труде мудрый наставник тюркских правителей, отталкиваясь от мысли объективного взаимодействия человека с окружающим его миром, показал решающее значение добросовестного разумного труда для удовлетворения насущных потребностей людей и повышения их общего благосостояния, в том числе и материального. В этом вопросе он был ближе к взглядам Ибн Сины (Авиценны) [2], Бируни [3], придерживавшихся аналогичных позиций в данном вопросе, нежели к взглядам Аль Фараби [4], так как великий философ в определенной степени недооценивал решающей роли отраслей материального производства в общественном развитии и производительной трудовой деятельности в данной сфере.

Экономику тюркского феодального общества, как видно из текста поэмы-наставления, Жусуп Баласагун делил на две дополняющие друг друга сферы общественного производства: материальное и нематериальное.

По его мнению, из данных двух сфер наиболее важным и определяющим для развития государства является материальное производство, так как в ней создаются необходимые блага для удовлетворения потребностей общества в целом и каждого индивидуума в частности. Данную сферу общественного производства в тюркском феодальном государстве, считал он, необходимо, уважать

и развивать, так как без осуществления непрерывного повторяющегося производства необходимых материальных ценностей невозможно само существование человеческого общества.

Исходя из этого, он призывает властителя, удельных правителей (беков), государственных служащих и всех подданных древнетюркского феодального государства относиться с особым пониманием и уважением к труженикам, непосредственно занятым в сферах материального производства.

Автор «Кутадгу билиг» в поэме дает подробную характеристику специфическим отраслевым производственным особенностям процесса материального производства, осуществляемого в различных отраслях данной сферы: земледелии, скотоводстве и ремесленных делах.

В X-XI вв. в тюркских империях, особенно в их плодородных предгорных зонах и прибрежных зонах открытых водоемов, достигли значительных уровней развития земледельческие отрасли. Распространение и развитие получили интенсивные методы выращивания продукции различных отраслей растениеводства: богарное и орошаемое земледелие по выращиванию зерновых и технических культур, садоводство, виноградарство и овощеводство. Для развития этих отраслей важное значение имело наличие водных ресурсов. Подтверждением понимания значимости влаги для развития растениеводства является, например, следующее сравнительное высказывание мудрого наставника по орошаемому земледелию:

Речь мудрых – как будто вода для земли:

Земля оросится – луга зацвели [5, с. 125].

Описывая изнурительную, физически трудную и общественно полезную производственную деятельность своих земляков-земледельцев в данной важной

отрасли сельского хозяйства тюркского каганата, «которая кормит и одевает всех живых, которые в состоянии двигаться», Жусуп Баласагун с восхищением отмечал в своей поэме-наставлении:

И про земледельцев скажу я теперь, -

Они очень нужные люди, поверь.

Общайся, дружи с ними – вот мой совет,

И будешь ты сытым, не ведая бед.

Отраду от них видит весь сущий люд:

Они и питье и питанье дают.

Всем дышащим сытость приносит еда,

И есть у живого в кормящем нужда.

Дружи с ними – станет нутро твое чище:

Ты вдоволь получишь дозволенной пищи.

И все землепашцы добры щедротой –

Им господом данной щедрой щедротой.

Всем сущим на свете питанье дано:

Ходячим – еда, а летучим – зерно.

С кормильцами ладить тебе надлежит,

Любезен будь речью, а ликом открыт [5, с. 375-376].

Он прославляет изнурительный и нелегкий производительный труд людей, занятых в основной сфере материального производства тюркских племен, – скотоводстве. Несмотря на то, что в древнетюркских империях были достигнуты относительно высокие уровни в развитии различных отраслей земледелия и ремесленного производства, Жусуп Баласагун особняком отмечает отрасли скотоводческого производства (кочевого и полукочевого) в аграрном секторе страны. Он, таким образом, признавал важную экономическую роль для тюркского государства людей, занятых тяжелым производительным трудом в данной аграрной отрасли.

К тому же особо следует отметить то существенное обстоятельство, что, собственно, тюркские скотоводы-кочевники на своих быстрых и выносливых лошадях были в тот исторический период развития самыми мобильными, мужественными и бесстрашными воинами – конницей. Благодаря именно

коннице, представителям данного социально-экономического и отраслевого сословия тюркских племен, в первую очередь, и осуществилось становление и возвышение могущественных древнетюркских каганатов на значительной части евразийского пространства.

В системе общественного производства, как известно, определяющее место занимают вопросы собственности на факторы производства, особенно на землю – основной фактор сферы материального производства. В наставлениях Жусупа Баласагуна указывается на имевшее место в средневековом тюркском феодальном государстве системы дуализма в земельных отношениях в основной отрасли материального производства – кочевом и полукочевом скотоводстве. Об этом он пишет так:

У них закона нет до сих времен.

Сказать точнее: свой у них закон [6, с. 143].

Скотоводы, по мнению поэта, не располагая главным недвижимым имуществом – землей, т.е. не имея в частной собственности пастбищные угодья, воспроизводят многочисленные стада лошадей, верблюдов, овец и коз, крупного рогатого скота и других видов домашних животных. Так, об этом наглядно свидетельствуют следующие слова Олгурмыша, высказанные Кюнтогды – властителю государства:

В степях и загонах не счесть твоих стад,

Несметными ты табунами богат.

На пастбищах – овцы в бескрайней округе,

С тобою, о славный, – служанки и слуги.

Маралов и ланей на воле не счесть,

Быки и коровы в стадах твоих есть.

И козы, что в горных раздольях пасутся,

Твои – от неволи твоей не спасутся!

[5, с. 442].

Производимая ими продукция использовалась в государстве в виде продуктов питания, головных уборов, одежды, обуви, домашней утвари и в качестве транспортного средства. Это свидетельствует о сохранении исторической связи между древнетюркскими империями и первыми тюркскими каганатами в военно-хозяйственной деятельности.

Рассматривая отраслевую особенность и общественно-экономическую значимость сферы материального производства в тюркских каганатах кочевых, полукочевых и оседлых скотоводческих хозяйств, автор поэмы отмечает:

Еще скотоводам отличья даны,

Пасут они в долах стада-табуны.

Они все – бесхитростный, праведный люд,

И людям от них – ни несчастий, ни смут.

Все – кони, одежда, еда – из их стад,

Они же и вьючных животных растят.

Кумыс, молоко, масло, сыр и творог,

Подстилки и седла их – все тебе

впрок.

И все это – пользы великой мужи,

И ты их доверье добром заслужи!

Корми их, пои, с ними близко водись

И с правдой дано тебе в жизни сойтись.

Что спросят – давай им, что нужно – возьми,

Я видел: у них нету лжи меж людьми [5, с. 377-378].

Упоминания о многочисленных видах ремесленного производства в поэме свидетельствуют об относительно высоком уровне общественного разделения труда и развития производительных сил в этой отрасли древнетюркского государства.

Ремесленники играли важную производственную роль в средневековье, ибо они ткали одежду, строили дома и сооружения, производили разнообразные орудия труда, деньги (монеты), транспортные средства, изготавливали различные украшения и т.д. В сравнении с культурой духовенства, феодально-военной аристократии и представителей торговли, культура рассматриваемого сословия производителей необходимых для общества благ носила среди городского населения более скромный и практический характер, определяемый как экономическими, так и социальными причинами.

Материальное богатство представителей данной социально-экономической группы зависело уже не от количества наличного скота и земельной площади, имеющихся в их собственности, а прежде всего от его личных трудовых усилий и профессионально-квалификационного мастерства. Это, в свою очередь, и предопределило практический склад ума и рациональную рассудительность горожанина-ремесленника.

Жусупом Баласагуном гениально отмечено то, что ремесленное производство в феодальном обществе – наиболее перспективная отрасль материального производства. По его мнению, для осуществления ремесленного производства необходима определенная искусность производителя, которая требует профессиональной подготовки для этого работников-специалистов. Наряду со средствами производства и предметами потребления сугубо мирного предназначения, ремесленники в тюркских средневековых государствах производили различного вида орудия для ведения войн. Исходя из этого, великий поэт настаивал, что надо всегда радовать об умельцах ремесленного производства: мастерах сапожных и кузнечных дел, швецах, портных, точильщиках луков и стрел и

т.д. В целом специфику и возрастающую важность производства материальных благ в ремесленных отраслях поэт характеризует следующими словами:

Еще есть ремесленных дел знатоки,
Их кормит уменье искусной руки.

И в них у тебя есть потребность-нужда,
Себе же во благо радех им всегда –

Умельцам сапожных и кузнечных дел,
Швецам и точильщикам луков и стрел.

Сей жизни красу их искусность дала,
Все дива вселенной – плод их ремесла.

Их много: считать – далека будет речь,
Сам думай, а я должен слово пресечь.

За труд воздавай им немедленной мздой,

Пои, накорми их обильной едою [5, с. 379].

Здесь следует обратить внимание на то, что в отличие от предшественника – Ибн Сина, недооценивавшего значение сельского хозяйства как важной отрасли сферы материального производства в средневековом феодальном обществе Центральной Азии, Жусуп Баласагун считал людей, занятых сельскохозяйственным трудом, основными производителями материальных благ в древнетюркском феодальном государстве [5, с. 144-145]. Он был прав, так как в раннем средневековье основной отраслью материального производства было сельское хозяйство. Ремесло, несмотря на значительные успехи в развитии в данный период, занимало малый удельный вес в общественном производстве тюркского феодального общества. Автор обращает особое внимание властителя, удельных правителей и всех граждан тюркского общества на существующие отраслевые особенности сельскохозяйственного производства в земледелии и в скотоводческом хозяйстве:

Сей мир – это поле, и знай наперед:

Что в поле посеяно, то и взойдет.

При добром посеве и всходы добры,

И, значит, ты сыт и одет до поры.

А плохо засеял – плохо возшло,

И завтра нести тебе вьюк тяжело
[3, с. 398].

Кочуя меж селами из края в край,
Кочевью заранее путь выбирай.

Блажен, кто заранее к кочевью готов:

Цветет его взор от успешных трудов
[5, с. 403].

Приведенные идеи по вопросам развития материального производства свидетельствуют о том, что Баласагун, будучи представителем тюркской аристократии, занимавший высокие посты в каганате, высоко оценивает производительный труд людей, занятых в основной сфере материального производства, – сельском хозяйстве, а также в ремесленном производстве. По его мнению, их производительный труд в тюркской империи необходимо не только ценить, но и уважать, почитать, так как без этой деятельности невозможно создание необходимых материальных благ и, соответственно, само существование человеческого общества.

Его идеи о том, что вещественные богатства человеческого общества создаются трудом в сфере материального производства, были высказаны на IV-V веков раньше меркантилистов [7], ошибочно считавших, что богатство государства возрастает благодаря неэквивалентной внешней торговле – когда

экспорт превышает импорт. Также можно с полным основанием считать его экономические воззрения по данному вопросу более ранним (на III века), по сравнению с аналогичными идеями, высказанными великим Ибн Хальдуном [8], предвестником классической политэкономии, основавшей трудовую теорию стоимости и доказавшей, что материальное богатство человечества создается производительным трудом в сфере материального производства.

Анализ экономических идей Жусупа Баласагуна по вопросам сложившегося состояния и развития отраслей материального производства в эпоху раннего феодального строя свидетельствует о его всестороннем и глубоком знании проблем в этой области социально-экономических отношений.

По его мнению, основной и определяющей сферой в социально-экономическом развитии тюркского феодального общества являлись отрасли материального производства, включающие в себя: скотоводство, земледелие и различные виды ремесла.

Скотоводство он считал основной отраслью материального производства в тюркском феодальном государстве XI века, хотя всегда отмечал прогрессивное значение развития отраслей земледелия и ремесленного производства.

Литература

1. *Бартольд В.В.* Туркестанские друзья, ученики и почитатели. – Ташкент, 1927.
2. *Болтаев М.Н.* Абу Али Ибн Сина – великий мыслитель, ученый-энциклопедист средневекового Востока. – Ташкент, 1980.
3. *Абу Райхан Бируни.* Избранные произведения. Ч. III. Геодезия. М., 1963.
4. *Аль-Фараби.* Философские тетради. – Алма-Ата: Наука, 1972.
5. *Баласагунский Юсуф.* Благодатное знание / пер. С.Н. Иванова. – М. 1983.
6. *Юсуф Баласагуни.* Наука быть счастливым / пер. Н. Гребнева. – Бишкек.: Раритет, 2005.
7. *Петти В.* Экономические и статистические работы. – М., 1940. – С. 165.
8. Избранные произведения мыслителей стран Ближнего и Среднего Востока IX-XIV вв. – М., 1961. – С. 562.

ANNOTATIONS

A. Makarov

Institutional problems of development of small business in regions of Russia (questions of theory and practice)

Annotation: the article is devoted to the institutional problems of development of small business in the economy of Russia as factor of its sustainable development and reproduction. The most important components of the institutional framework for small business that are the result of adaptation of the subjects of small economy to the real institutional environment prevailing in Russia, shows the importance of not only quantitative but also qualitative characteristics of the institutional climate for this sector of the economy.

Key words: small business; barriers; institutional-evolutionary theory; institutional climate; shadowed.

*V. Dadalko,
A. Saricheva*

The essence and significance of commercial bribery and commercial espionage

Abstract: in today's Russia, corruption has become a dangerous social phenomenon, it is the cause of the expansion of the state apparatus, unstable foundations of its normal functioning, discrediting state institutions in the eyes of the population, significantly violate economic activity leads to undermining the rules of economic exchange to artificial bankruptcy of economic entities.

Key words: commercial bribery, anti-corruption, economic security, the shadow economy.

*V. Chekmarev,
V. Dadalko,
A. Kudievskaya*

Provision of offshore business in modern Russian conditions

Abstract: the development of today's world economy is closely linked to the active economic integration. An integral part of such a relationship is the establishment and operation of free economic zones of all types, including offshore.

Key words: offshore business, the risks of corruption, economic security, the shadow economy.

A. Bikmullin

Regional integration in the agricultural complex

Abstract: in the article the importance of the conceptualized strategic approach to regional development and its integration into the system of national priorities. The analysis of types and forms international associations presented a preferred model of integration for groups of participants of the agrarian market.

Key words: vertical and horizontal integration, cluster approach, market participants preferred model.

*S. Pelih,
A. Dashkevich*

Theoretic and methodological aspects of management of the national logistic system

Abstract: the article analyzes the stages of the formation of the logistics system in correlation with the theory of transaction costs. The author's definition of the national logistics system is given. The methodology is presented and the competitiveness of the national logistics system of the Republic of Belarus is assessed. Particular attention is paid to determining the directions for developing the conceptual foundations for the development of the logistics system for the long term.

Key words: competitiveness, logistics, logistics costs, national logistics system, organizational and economic mechanism, transaction costs, foresight.

A. P. Tyapukhin

Structure manufacturing preparation in knowledge-intensive sectors of the economy

Abstract: the factors influencing production. The simulation of the main stages of preparation of production with logistics of the show-on the role and place of consulting and outsourcing. The structure preparation of production in knowledge-intensive sectors of the economy.

Key words: knowledge-intensive sectors, stages of production, logistics, consulting, outsourcing.

*A. Dogalov,
B. Kairanbekov,
G. Zhanseitova*

**Economic ideas zhusupbalasagyn on the development of material production
in the turkic societies of the xith century**

Abstract: the article presents results of a study of economic attitudes Zhusup Balasagun (XI century). He is in his poem-instruction (Kutadgu Bilik) devoted considerable space to economic problems. In scientific research provides an analysis of his views on the development of branches of material production. The authors assessed the contribution of the wise mentor in the development of world economics.

Key words: nomadic pastoralism, sedentary cattle breeding, agriculture, handicraft, material production, productive labor.