ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)»

На правах рукописи

Подшивалова Мария Владимировна

РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Специальность 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: промышленность)»

Диссертация
на соискание ученой степени
доктора экономических наук

Научный консультант:
д.э.н., профессор Вайсман Е.Д.

Челябинск
2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 5

ГЛАВА 1. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ 19

1.1. Специфика малых промышленных предприятий в современных условиях 19

1.2. Институциональный фактор в системе развития малых промышленных предприятий России 42

1.3. Оценка некоторых видов транзакционных издержек малых промышленных предприятий России 62

ГЛАВА 2. СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОЗИЦИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ 86

2.1. Генезис идей институционализма в российской экономической мысли 86

2.2. Институциональная среда как объект исследования в экономической науке 104

2.3. Современные методологические основы исследования институциональной среды малых промышленных предприятий 123

ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ 144

3.1. Формирование методологического комплекса исследования и оценки институциональной среды малых промышленных предприятий 144

3.2. Концепция институционального опциона как развитие подходов к оценке институциональной среды 162

3.3 Экономико-математическая модель институционального опциона на примере малых промышленных предприятий 180

ГЛАВА 4. АПРОБАЦИЯ АВТОРСКИХ ПОДХОДОВ К ИССЛЕДОВАНИЮ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ 204

4.1. Ретроспективное исследование институциональной среды малых промышленных предприятий с позиций структурно-сбалансированного подхода 204

4.2 Исследование текущего состояния и выявление траектории развития институциональной среды малых промышленных предприятий с позиций структурно-сбалансированного подхода 228

4.3. Оценка качества институциональной среды малых промышленных предприятий: ресурсный подход 251

ГЛАВА 5. СИСТЕМА РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ЭМПИРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА КЛЮЧЕВЫХ ИНСТИТУТОВ 278

5.1. Оценка института инноваций малых промышленных предприятий в условиях глобализации 278

5.2. Оценка института внешнего финансирования малых промышленных предприятий России 297

5.3. Моделирование и оценка института налогообложения малых предприятий промышленности 318

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 344

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 357

ПРИЛОЖЕНИЯ 399

Приложение А. Логико-структурная схема исследования 400

Приложение Б. Результаты оценки качества институтов ресурсным методом 401

Приложение В. Показатель качества институциональной среды малых промышленных предприятий регионов 402

Приложение Г. Положение регионов на карте позиционирования в координатах «уровень развития МПП» - «качество ИС» 404

Приложение Д. Перечень таблиц, приведенных в работе 407

Приложение Е. Перечень рисунков, приведенных в работе 410

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Отправным этапом развития малого предпринимательства в России, в том числе в промышленном секторе, можно считать 1995 год, когда был принят Федеральный Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ». На протяжение последующих 24 лет трансформировалась институциональная среда хозяйствования малых предприятий промышленности (МПП). В течение всего этого периода, согласно замерам Росстата, в данном секторе экономики наблюдаются высокая волатильность макросреды, преобладание пессимистических настроений руководителей, неустойчивое финансовое состояние большей части предприятий, значительная региональная дифференциация, низкая инновационная и инвестиционная активность, проблемы эндогенного и экзогенного характера, из которых четыре стратегически важных являются хроническими: это проблемы низкого спроса, привлечения внешнего финансирования, административных барьеров и высокого налогового бремени. В то же время сектор малых предприятий обрабатывающих отраслей промышленности признан Правительством РФ «локомотивом» роста отечественной экономики, основой процессов импортозамещения и развития конкурентоспособности.

Сегодня существует широкая доказательная база того, что одной из ключевых причин стагнации развития малого предпринимательства в промышленности является низкое качество институциональной среды (ИС) России. Эмпирические замеры показывают, что значимость институционального фактора в системе развития МПП особенно возрастает в периоды спада и рецессии экономики.

Трендом научных исследований последних лет является актуализация необходимости преобразования институтов в России, но, несмотря на это, до сих пор не существует единого понимания того, как, когда и в каком направлении следует внедрять институциональные инновации. Проблема усложняется тем, что практи-

чески отсутствуют научные работы по количественной оценке качества институциональной среды малых промышленных предприятий. Отечественная институциональная школа пока не выработала адекватного специфике российских МПП методологического инструментария, на который можно было бы опереться в процессах исследования, оценки и внедрения институциональных преобразований в этом секторе промышленности.

Выявленное противоречие между стратегической целью развития МПП, с одной стороны, и ограничениями ее реализации, имеющими как экзогенный, так и эндогенный характер, включая недостаточно полное научно-методологическое осмысление проблемы, – с другой, служит обоснованием высокой степени актуальности задач исследования и оценки ИС как ключевого фактора развития малых предприятий промышленности.

Степень разработанности проблемы. Теоретические аспекты сущности и задач малого предпринимательства, его места и роли в системе воспроизводства проработаны в трудах таких отечественных экономистов как Н. Агурбаш, Л. Ходов, Л. Колесникова, А. Блинов, М. Лапуста, Ю. Старостин, Е. Брагина. Обширный материал о становлении, развитии и перспективах малого предпринимательства в России представлен в работах А. Муравьева, А. Игнатьева, А. Колесникова, О. Шестоперова, М. Рыбиной, А. Виленского, А. Орлова, А. Шеховцева, В. Буева, Ф. Сайдуллаева, А. Шамрая, В. Басаревой, Н. Кельчевской и других.

Дискуссионным вопросам значимости институтов в экономике в целом посвящены работы Д. Ацемоглу, С. Йохансон, Й. Робинсон, А. Акерлоф, А. Алесина, М. Аоки, Е. Глаесер, Л. Ла Порта, Ф. Лопез де Силанес, А. Шлейфер, Л. Гуисо, П. Сапиенза, Л. Зингалес, О. Валиевой, В. Вольчик, И. Гафарова, Г. Залозной, С. Таспаева, Т. Ковалевой, Е. Базуевой, В. Ксензовой, С. Ксензова, Г. Перепелицы, Р. Салаходжаева, К. Бондаренко, В. Симчера, С. Ореховой; в системе развития МПП – труды С. Кордес, Е. Головко, В. Басаревой, Т. Долгопятовой, М. Есенина, А.

Манухиной, Л. Слуцкого, В. Шлычкова, Д. Нестулаевой, И. Алафузова и многих других.

Существенный вклад в теорию и методологию исследования институциональных систем внесли такие зарубежные ученые как Д. Норт, В. Гамильтон, Г. Хелмке, С. Левитски, Р. Бойер, П. ДиМаджио, В. Повелл, Т. Доннеллан, К. Ханрахан, Х. де Сото, О. Уильямсон, и отечественные – А. Аузан, Е. Балацкий, Р. Нуреев, Ю. Латов, А. Олейник, В. Тамбовцев, А. Шаститко, Г. Клейнер, Е. Попов, С. Кирдина, О. Бессонова, В. Полтерович, О. Сухарев, С. Дятлов, В. Вольчик, И. Бережной, Н. Квашнина, Д. Щербаков, М. Табачникова и др.

Эмпирические исследования качества институтов и изучения соответствующих методологических проблем представлены в трудах таких зарубежных и отечественных авторов как: П.Бардхан, Л. Блуме, Л. Фелд, С. Воигт, Й. Буцханан, Д. Родрик, С. Дьянков, Й. ЛиПума, П. Дох, А. Вишна, Т. Логинова, И. Полушкина, Е. Панфилова, К. Никитина, А. Горшков, Е. Силова, А. Рубинштейн, И. Толмачева, Т. Морозова, Г. Козырева.

Труды зарубежных ученых, удостоенных за свои открытия Нобелевской премии, стали базой развития институционального направления в экономике – это работы Д. Норта, Р. Коуза, К. Эрроу, В. Гамильтона, Х. де Сото, Г. Саймона и других. Оригинальные теории отечественной институциональной школы заложены в трудах С. Кирдиной, О. Бессоновой, а также представителя Уральской научной школы Е. Попова.

Несмотря на стремительный рост числа институциональных исследований, как в России, так и за рубежом, отсутствуют работы, посвященные, во-первых систематизации накопленного опыта, во-вторых, оценке качества институциональных преобразований в системе развития малых промышленных предприятий. В то же время, наличие подобных работ является необходимым условием формирования научно-обоснованных методологических подходов к исследованию и оценке институтов, адекватных специфике отечественного сектора малого предпринима-

тельства промышленности. Кроме того, существует значительный разброс в понятийном аппарате, классификациях институтов и явный дефицит подходов к оценке качества институциональной среды МПП, которые могут быть реализованы эмпирически. Это, с одной стороны, обуславливает необходимость и значимость дополнительных исследований в этом направлении, с другой, служит обоснованием выбора темы, целей и задач диссертационного исследования.

Цель и задачи диссертационного исследования. Целью диссертационной работы является разработка теории и методологии развития малых промышленных предприятий с позиций институциональных преобразований, включая комплекс методов совершенствования институциональной среды этого сектора промышленности.

Достижение поставленной цели потребовало решения следующего ряда научных задач.

1. Идентифицировать специфику институциональной среды малых промышленных предприятий. Уточнить и расширить понятийный аппарат институциональных исследований в этом секторе промышленности. Разработать классификацию подходов к определению категории «институциональная среда», подходов к исследованию ИС развития малых промышленных предприятий.

2. Разработать методологический комплекс, направленный на исследование и оценку развития МПП с позиций преобразования их институциональной среды, включая систему методологических принципов ее изучения, совокупность подходов и методов, нивелирующих существующие ограничения современных способов познания этой категории.

3. Разработать методологический подход к исследованию ИС развития малых промышленных предприятий, учитывающий как структуру, так и динамику ее становления, а также специфику исторического развития малого предпринимательства в промышленности России.

4. Разработать методологический подход к оценке ИС развития МПП, учитывающий ограничения на «входе» институциональных систем, связанные с ресурсообеспеченностью структурных элементов.

5. Разработать методологический подход к оценке ИС развития МПП, учитывающий, с одной стороны, комплементарность институтов, а с другой – проблемно-ориентированную парадигму функционирования бизнеса.

6. Провести эмпирическую оценку институтов, являющихся драйверами роста малых промышленных предприятий в условиях развития гиперконкуренции и цифровизации: института открытых инноваций, института внешнего финансирования и института налогообложения.

Поставленные задачи определили логику и структуру диссертационного исследования.

Объектом диссертационного исследования являются малые промышленные предприятия, формирующиеся и развивающиеся в институциональной среде России в условиях усиления конкуренции и развития цифровых технологий.

Предметом диссертационного исследования являются экономические отношения малых промышленных предприятий, формирующиеся в институциональной среде, которая рассматривается как один из ключевых факторов развития этого сектора.

Теоретическая и методологическая база исследования. Теоретической и методологической базой исследования послужили фундаментальные теории западной школы институциональной экономики – транзакционных издержек, неформальных институтов, прав собственности, теория контрактов, теория фирмы, экономической институциональной истории, теории поведенческой экономики, а также достижения отечественной институциональной школы – оригинальные теории институциональных матриц, жизненного цикла института, теории самоорганизации, работы отечественных и зарубежных ученых в области оценки качества институтов, научные исследования по проблемам ее проведения. В осно-

ву диссертационного исследования положен комплекс общенаучных принципов – детерминизма, преемственности научных теорий, дополнительности. Применено сочетание системного, диалектического, синергетического, эволюционного, функционального подходов. Поставленные научные задачи были решены с применением методов матричного и сравнительного анализов, построения карт позиционирования, экономико-математического моделирования, экспертных оценок, экономико-статистического анализа.

Информационная база исследования включает законодательно-нормативные акты РФ, Челябинской области и США, включая нормы налогового законодательства, политики государственной поддержки МПП, данные Федеральных Целевых программ, статистические и справочные материалы Федеральной службы государственной статистики, территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Челябинской области, аналитические материалы и обзоры Высшей Школы Экономики, общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России», Ассоциации Российских банков, Центрального Банка РФ, доклады и отчеты международных организаций World Bank Group, World Economic Forum, Transparency International, The Heritage Foundation, научные публикации в журналах и сборниках статей, экспертные оценки, в том числе РА Эксперт, АЦ НАФИ, Центра макроэкономических исследований, Ресурсного центра малого предпринимательства, собственные исследования автора.

Соответствие содержания диссертации заявленной специальности. Диссертация выполнена в соответствии с пунктами паспорта специальностей ВАК 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: промышленность)»: п. 1.1.2. «Формирование механизмов устойчивого развития экономики промышленных отраслей, комплексов, предприятий»; п. 1.1.6. «Государственное управление структурными преобразованиями в народном хозяйстве»; п. 1.1.17. «Теорети-

ческие и методологические основы мониторинга развития экономических систем народного хозяйства»; п. 1.1.28. «Проблемы реструктуризации отраслей и предприятий промышленности».

В ходе проведения диссертационного исследования получены следующие результаты, обладающие **научной новизной** и являющиеся предметом защиты.

1. Впервые идентифицирована специфика институциональной среды малых промышленных предприятий, проявляющаяся в необходимости разграничения сущностных характеристик ИС (инварианты, производны от категории «институт»), характеристик состояния ИС (вариативны, обусловлены спецификой носителя среды) и свойств ИС как объекта изучения (зависят от подхода и обусловлены совокупностью институтов). Уточнен и расширен понятийный аппарат институциональных исследований, в том числе уточнены понятия «исследование институциональной среды» (оно трактуется в работе как способ познания объекта качественными методами) и «оценка институциональной среды» (под которым подразумевается получение количественного результата измерения сущностной характеристики или состояния ИС). Уточнение направлено на разграничение этих способов познания, в отличие от принятого в научной литературе их отождествления, что позволит повысить корректность институциональных исследований. Введены в научный оборот новые категории: «X/Y-сбалансированность», «институты-ресурсы», «институциональная связка» и «институциональный опцион». Разработаны классификации подходов к определению категории «институциональная среда» и подходов к ее исследованию, отсутствовавшие в отечественной научной школе. Все это позволяет выделить проблемы преобразований ИС МПП в отдельный объект изучения и способствует приращению и систематизации знаний в этой научной сфере.

2. Разработан методологический комплекс исследования и оценки развития МПП в контексте преобразования их ИС, в основу которого положены четыре группы методологических принципов: общенаучные, базисные, специфичные, и

принципы способов познания, отличающиеся учетом специфики ИС МПП как самостоятельной научной категории. Авторский комплекс объединяет в себе три методологических подхода: структурно-сбалансированный, ресурсный и подход на основе институциональных опционов, каждый из которых базируется на разработанных методологических принципах и включает методы исследования и оценки ИС развития МПП. Отличительной чертой всех подходов является применение новых для институциональных исследований парадигм и концепций: проблемно-ориентированной, рыночно-раздаточной, концепции «белого ящика» и оригинальной концепции институционального опциона. Предложенная методология дает возможность повысить объективность и глубину исследований развития МПП с позиций институциональных преобразований и получить количественную оценку последних как основу для принятия решений по проведению таких преобразований.

3. Предложен структурно-сбалансированный подход к исследованию ИС развития МПП, сформулированы принципы, выявлены сущностные характеристики ИС, учитываемые при реализации такого подхода. Его отличительной чертой является возможность учета структурно-временных характеристик становления, а также специфики исторического развития отечественных малых предприятий, что дает возможность учитывать такие сущностные характеристики ИС как качество, формирование стимулов, неотделимость от носителя среды, источник транзакционных издержек. Разработанные в рамках подхода методы X/Y-сбалансированности и жизненного цикла института дают возможность проводить исследование развития МПП с позиций институциональных преобразований в пяти дополнительных измерениях: этапа жизненного цикла, генотипа, юридического статуса института, транзакционных издержек и времени, что не только существенно повышает качество научных исследований, но и формирует основу для совершенствования государственной политики в этом секторе промышленности.

4. Разработан ресурсный подход к оценке ИС развития МПП, отличающийся от уже существующих, сосредоточенных, в основном, на «выходе» институциональных систем и не учитывающих степень обеспеченности институтов ресурсами, переносом фокуса исследования на ресурсообеспеченность институтов-элементов. Сформулированы принципы, определены сущностные характеристики ИС МПП, учитываемые разработанным подходом – ресурсоемкость, качество и неотделимость от носителя среды. Разработанный в рамках подхода метод ресурсообеспеченности дает возможность выявлять проблемы институционального обеспечения развития МПП на «входе» системы, что повышает полноту оценки институционального фактора за счет количественного измерения качества отдельных институтов и ИС МПП в целом и принимать обоснованные решения по повышению ресурсообеспеченности ключевых институтов в системе развития малых промышленных предприятий.

5. Сформирован подход к оценке ИС развития МПП на базе авторской концепции институциональных опционов, отличающийся использованием, впервые в рамках институциональных исследований, проблемно-ориентированной парадигмы, реализующей диалектический синтез институционального детерминизма и методологического индивидуализма. В основу подхода положены разработанные принципы; подход дает возможность учитывать такие сущностные характеристики ИС как формирование стимулов и вектора действий акторов, неотделимость от носителя, качество. Разработана оригинальная экономико-математическая модель институциональных опционов, положенная в основу метода количественной оценки качества отдельных институтов, институциональных опционов и среды в целом. Это существенно расширяет возможности изучения проблем институционального обеспечения развития МПП за счет выявления и измерения разрыва между институтами де-юре и де-факто, что, в конечном итоге, способствует разработке более объективной, на основе количественной оценки качества ИС МПП, политики развития последней.

6. На базе проведенной эмпирической оценки ключевых институтов в системе развития МПП доказано: МПП большинства регионов с точки зрения доступности института открытых инноваций не могут быть признаны резистентными к угрозам нарастающей гиперконкуренции и цифровизации; в секторе МПП институты теневой активности играют существенную роль в институциональном опционе проблемы «Нехватка финансирования»; существуют категории МПП, которые попадают в противоречивую ситуацию: при выборе специальных налоговых режимов они теряют клиентов-плательщиков НДС, а при выборе общей системы налогообложения их налоговая нагрузка является завышенной. Эти результаты позволяют органам государственной власти корректировать политику стимулирования инновационной и инвестиционной активности малых предприятий в промышленности.

Теоретическая значимость работы заключается в приращении знаний в области развития малых предприятий промышленности в виде методологического комплекса исследования и оценки ИС этого сектора промышленности, отличительными особенностями которого являются ранее не использовавшиеся в этой сфере исследовательские парадигмы – рыночно-раздаточная, проблемно-ориентированная, а также концепции институционального опциона и «белого ящика».

Практическая значимость проведенного исследования заключается в разработке методов оценки институционального фактора в системе развития МПП, пригодных к практическому применению на макро- и мезо-уровнях. Результаты проведенного исследования и эмпирической оценки качества ИС развития МПП могут быть использованы в ходе решения задач по улучшению среды для предпринимателей промышленников, что подтверждено наличием справки о практическом применении результатов диссертации, выданной общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России».

Результаты работы нашли свое применение в образовательном процессе на кафедре финансовых технологий Южно-Уральского государственного университета при разработке курсов магистерских программ: «Микрофинансирование малого бизнеса» и «Институциональная среда предпринимательства».

Достоверность и обоснованность содержащихся в диссертации подходов, выводов и рекомендаций подтверждается применением обоснованного методического инструментария, использованием и корректной обработкой большого объема статистического и фактического материала, личным опытом работы автора.

Апробация работы. Основные положения и выводы диссертационной работы были представлены на следующих международных конференциях: 5-й международной научно-практической конференции «Наука на рубеже тысячелетий» (Тамбов, 2008), Международной научно-практической конференции «Новая наука: современное состояние и пути развития» (Стерлитамак, 2015), II-й Международной научно-практической конференции «Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия» (Новосибирск, 2016), Международной научно-практической конференции «Новая наука: финансово-экономические основы» (Стерлитамак, 2017), 3rd International Conference on Industrial Engineering (ICIE-2017, Санкт-Петербург), I-й Международной научно-практической конференции «Высокие интеллектуальные технологии в науке и образовании» (Санкт-Петербург, 2017), 30th International Business Information Management Association Conference «IBIMA 2017 – vision 2020: sustainable economic development, innovation management, and global growth» (Madrid, 2017), 1st European conference on the achievements and developments of young scientists in the humanities and social sciences (Vienna, 2017), Международной научно-практической конференции IV Уральского вернисажа науки и бизнеса «Проблемы социально-экономического развития в новых экономических условиях: взгляд молодых исследователей» (Челябинск, 2017), XIII-й Международной научно-практической конференции «Academic science – problems and achievements» (North Charleston, 2017), III-й

Международной научно-практической конференции «Инновации в науке и практике» (Прага, 2017), XIV-й международной научно-практической конференции «21 век: фундаментальная наука и технологии» (North Charleston, 2017), 7th International conference «Science and society – Methods and problems of practical application» (Vancouver, 2019), XI-й Международной научно-практической конференции «Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития» (Чебоксары, 2019), XVIII Conference «Topical areas of fundamental and applied research» (North Charleston, 2019). Научные доклады получили положительную оценку на III-х научных чтениях профессоров-экономистов и докторантов «Альтернативы экономического роста: инновационное и эволюционное развитие российской экономики» (Екатеринбург, 2014), VII-й Всероссийской научно-практической конференции «Институциональная модернизация регионов: экономические, социальные и управленческие вызовы» (Чебоксары, 2016), а также на вузовских научных конференциях.

Практические результаты диссертационного исследования использованы Министерством экономического развития Челябинской области в процессе разработки государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика Челябинской области», а также малым промышленным предприятием ООО ПГ «Уральское Арматуростроение» при формировании стратегии развития.

Основные положения диссертации отражены в отчетах по НИР, выполненных при реализации научных проектов в рамках грантов Министерства Образования РФ: «Инновационная модель повышения конкурентоспособности промышленного предприятия» (АВЦП «Развитие научного потенциала высшей школы (2009–2011 годы), проект 2.1.3/751, 2.1.3/11351»); «Организационно-экономическое обеспечение ресурсосберегающего инновационного развития предприятия» (Государственное задание Минобразования РФ, номер 631992011, 2012–2014 годы).

Публикации. Основные теоретические и прикладные результаты диссертационного исследования опубликованы в 54 работах, в том числе 8 авторских и коллективных монографиях, статьях (20 в научных журналах, определенных ВАК РФ), научных докладах. Общий объем публикаций 285,17 п.л., в том числе авторских 55,03 п.л.

Логика и структура диссертационного исследования. Поставленная цель и задачи исследования определили его логику и структуру (Приложение А). Диссертационное исследование состоит из введения, пяти глав, заключения, списка использованной литературы из 400 наименований. Текст работы изложен на 413 страницах печатного текста, включая 48 таблиц и 50 рисунков.

Во введении обоснована актуальность темы исследования, определены степень проработанности проблемы, цель, задачи, объект и предмет исследования, его теоретические и методологические основы, информационно-эмпирическая база; приведены основные результаты, представляющие научную новизну и определяющие практическую значимость работы; указаны данные об апробации и реализации основных результатов исследования.

В первой главе «Актуальные проблемы становления малых промышленных предприятий России» рассмотрены специфические характеристики отечественных малых предприятий в промышленности, включая внешние и внутренние ограничения их деятельности, проведено исследование значимости институционального фактора в системе развития малого предпринимательства в целом, и в промышленности, в частности, оценены некоторые виды транзакционных издержек, с которыми сталкиваются малые промышленные предприятия в России, исследованы перспективы их изменения в разрезе ключевых проблем развития этого сектора экономики.

Во второй главе «Систематизация теоретико-методологических основ развития малых промышленных предприятий с позиций институциональных преобразований» проведено исследование истории зарождения и становления институ-

циональных идей в отечественной научной школе и на его основе выявлен соответствующий генезис, предложена систематизация накопленных, как в России, так и за рубежом, научных знаний в отношении исследования ИС развития МПП, сформированы классификационные таблицы современных методологических подходов.

В третьей главе «Разработка теории и методологии развития малых промышленных предприятий на основе институциональных преобразований» проведен критический анализ, согласно результатам которого определены существующие методологические пробелы в исследовании институциональных преобразований, разработана методология исследования и оценки ИС развития МПП, предложен авторский методологический комплекс, в том числе разработана система методологических принципов, обоснована необходимость введения в научный оборот новых научных терминов, определено место и обоснована значимость авторских разработок в современной системе научного знания.

В четвертой главе «Апробация авторских подходов к исследованию развития малых промышленных предприятий в контексте институциональных преобразований» проведена реализация разработанных методологических подходов к исследованию ИС развития МПП, в частности, реализованы структурно-сбалансированный и ресурсный подходы.

Пятая глава «Система развития малых промышленных предприятий: эмпирическая оценка ключевых институтов» содержит оценку трех ключевых институтов, наиболее значимых для малых предприятий промышленности с точки зрения реализации стратегических задач в условиях развития цифровизации и гиперконкуренции: институтов инноваций, внешнего финансирования и налогообложения; проведено моделирование налогообложения малых предприятий на примере пищевой промышленности и оценен уровень их налоговой нагрузки.

В заключении содержатся основные выводы и результаты диссертационного исследования.

ГЛАВА 1. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ

1.1. Специфика малых промышленных предприятий в современных условиях

Элвин Тоффлер в своей работе 1980 года «Третья волна» высказал мысль о десяти главных признаках новой экономики постиндустриального общества, среди которых, помимо возрастающей роли знаний, нововведений, системной интеграции, обострения конкуренции он отметил и значимость малых форм предпринимательства. По мере развития постиндустриального общества крупные корпорации, по мнению Тоффлера, будут вытесняться малыми предприятиями [252]. За малым бизнесом – будущее, но есть ли в современной России предпосылки для формирования экономики будущего – экономики малых форм хозяйствования? Мы полагаем, что сегодня этот вопрос остается открытым.

Малый бизнес традиционно является значимым объектом исследований в социальных и экономических науках, в том числе прикладных направлений, поскольку развитие этого сектора экономики затрагивает интересы не только научного сообщества, но и общества в целом, включая органы государственной власти. Результаты теоретических и эмпирических исследований, как правило, рано или поздно находят свое отражение в практических аспектах государственного регулирования этих экономических отношений.

На протяжении всего периода становления малого предпринимательства в России проблемы и перспективы его развития являлись объектом изучения отечественных экономистов [4, 22, 26, 89, 105, 261, 271]. Обзор научной литературы и исследований, посвященных малому бизнесу, показал, что в настоящее время изучение деятельности малых предприятий осуществляется главным образом качественными методами, а также на основе экономического анализа и статистики.

Формально отправной точкой развития малого предпринимательства в РФ считается принятие Федерального закона № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» [256]. Этим правовым актом были установлены критерии отнесения к субъектам малого предпринимательства, действовавшие до 1 января 2008 года: коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 %; доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия): в промышленности, строительстве и на транспорте – 100 человек; в сельском хозяйстве – 60 человек; в научно-технической сфере – 60 человек; в оптовой торговле – 50 человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек; в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек.

Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209-ФЗ область государственного регулирования данного сектора была расширена за счет включения в него не только малых, но и средних предприятий. Это потребовало изменения самих критериев отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП). Так, к ним стали относится внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства. Новыми количественными критериями по численности занятых (без отраслевой дифференциации принятой ранее) стали [257]:

1) для микропредприятий – не более 15 человек,
2) для малых предприятий – от 16 до 100 человек,
3) для средних предприятий – от 101 до 250 человек;
4) ограничения по годовой выручке от реализации без НДС (установлены Постановлением Правительства РФ от 04.04.2016 года N 265 [204]): микропредприятия – 120 млн. руб.; малые предприятия – 800 млн. руб.; средние предприятия – 2 млрд. руб.

Категория субъекта малого или среднего предпринимательства определяется в соответствии с наибольшим по значению условием [257]. Как видно, до 2008 года для отнесения организаций к субъектам малого бизнеса использовались только численные ограничения (доля в уставном капитале и средняя численность работников). Согласно правовой практике зарубежных стран, 1 января 2008 года был добавлен еще и стоимостной критерий – предельные значения выручки от реализации. При этом установленные в 2008 году значения этого критерия согласно Постановлению Правительства РФ № 702 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» от 13 июля 2015 года [205] были увеличены в два раза и с 2016 года остаются неизменными. Таким образом, можно отметить, что с 1995 года критерии отнесения к субъектам малого бизнеса менялись дважды – в 2008 и 2015 годах.

В 2014 – 2015 годах Правительство РФ столкнулось с новыми вызовами мирового политико-экономического кризиса, который несет все новые и новые стремительные изменения во внешнеэкономическом окружении России, заставляющие государственные власти корректировать стратегию развития страны. Тем не менее, в новых условиях значимость малого предпринимательства не умаляется, ему отводится ключевая роль как в переходе к инновационному типу развития, так и в осуществлении политики импортозамещения.

Роль малого бизнеса в экономике считается достаточно изученной и в той или иной форме упомянута в целях государственной политики различных стран мира. Цели и принципы государственной политики РФ в области развития малого и среднего предпринимательства (МСП) установлены Федеральным законом № 209-ФЗ. Обозначенные в этом документе цели условно можно разделить на две группы: прямой связи (государство малому бизнесу) и обратной (малый бизнес государству). Целями первой группы являются:

1) обеспечение благоприятных условий для развития субъектов МСП;
2) обеспечение конкурентоспособности субъектов МСП;
3) оказание содействия субъектам МСП в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности.

Цели обратной связи государственной политики в области МСП включают:

1) формирование конкурентной среды в экономике;
2) увеличение количества субъектов МСП;
3) обеспечение занятости населения и развитие самозанятости;
4) увеличение доли производимых субъектами МСП товаров (работ, услуг) в объеме ВВП;
5) увеличение доли уплаченных субъектами МСП налогов в налоговых доходах бюджетов.

В паспорте государственной подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» программы «Экономическое развитие и инновационная экономика», утвержденной Постановлением Правительства РФ № 316 [207], заложены два основные направления государственной поддержки МСП до 2020 года: 1) финансовая поддержка – число получателей государственной поддержки составит к 2020 году не менее 1650000 единиц; 2) совершенствование нормативно-правового регулирования МСП, среди основных мер которого:

1) установление основных принципов приватизации имущества субъектами МСП;

2) обеспечение доступа к закупкам, осуществляемым государственными компаниями и инфраструктурными монополиями;
3) повышение доступности финансовых ресурсов;
4) внесение изменений в законодательство о патентной системе налогообложения и о едином налоге на вмененный доход;
5) снятие ограничений на участие физических и юридических лиц в уставном капитале малых и средних предприятий.

Оценим специфику малого бизнеса промышленности России с позиций стратегического подхода через описание возложенных на него задач, текущего состояния и потенциала развития.

Согласно Концепции социально-экономического развития РФ до 2020 года [217] для проведения структурных изменений производства в пользу конкурентоспособных и высокотехнологичных секторов необходимо формирование «мощного слоя малого и среднего предпринимательства, играющего значимую роль на мировых рынках». В силу того, что Прогноз социально-экономического развития РФ на период до 2030 года основан на данной Концепции, можно предположить, что на малый бизнес промышленности возложена крайне сложная и трудоемкая задача – взрастить множество (мощный слой) малых промышленных предприятий, имеющих высокую конкурентоспособность на мировых рынках и, как следствие, способных решить злободневную задачу импортозамещения. Очевидно, что только инновационная парадигма развития способна вывести этот сектор к таким недостижимым ранее целям, что четко прописано сегодня на государственном уровне как инновационный социально ориентированный тип развития России на предстоящий период. В государственной подпрограмме «Развитие малого и среднего предпринимательства» приоритетными считаются направления: поддержка инновационных малых фирм, мероприятия по модернизации производства, акцентирование на поддержке МСП неторговых секторов экономики. В системе поддержки МСП базовых отраслей промышленности приоритетными при-

знаны: выравнивание условий конкуренции российских и иностранных производителей на отечественном рынке и поддержка экспорта продукции отечественных малых производителей. Также планируется уделить внимание вопросам формирования институциональной среды инновационного развития в секторе МСП.

Учитывая сформулированные Правительством РФ стратегические цели, рассмотрим текущее состояние малых предприятий обрабатывающих отраслей как основного «локомотива», на который возложены задачи структурных изменений в промышленности и рост конкурентоспособности до мирового уровня. Здесь и далее в работе, если не оговорено иное, сокращение МПП использовано для обозначения малых промышленных предприятий, под которыми понимаются обрабатывающие производства.

Анализ официальной статистики Росстата, экономических обзоров ОЭСР по малым предприятиям РФ и ее отдельных субъектов, итоги выборочных исследований и экспертных оценок, а также данные международной статистики показывают, что отечественный малый бизнес в секторе обрабатывающих производств нельзя считать развитым. Так, по оценке Росстата, удельный вес малых и средних предприятий обрабатывающих производств в структуре МСП с 2008 года изменялся незначительно и составлял, как правило, не более 10% [116].

На рисунке 1.1 представлены данные за 2015 год о числе малых и средних предприятий обрабатывающих производств России и стран Евросоюза [116]. Как видно, число таких предприятий в 138-ми миллионной России в 2 раза ниже, чем в Италии (61 млн. населения).

Отметим, что по данным Евростата, удельный вес малых предприятий с численностью до 9 человек в общем числе МСП на протяжении последних 10 лет не опускался ниже 90% [309].

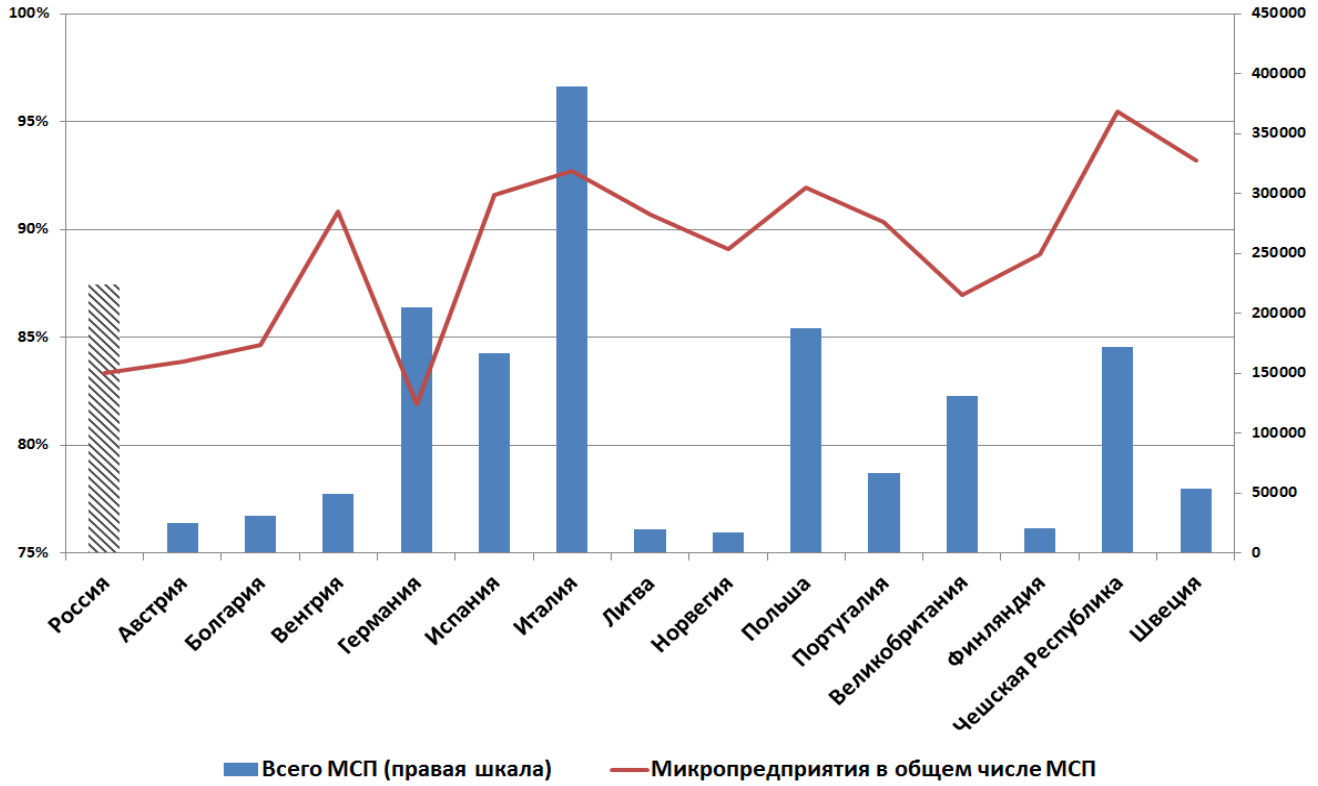


Рисунок – 1.1 Развитие МПП обрабатывающих производств в различных странах (актуализированы результаты авторского исследования [34] по данным Росстата и Евростата)

Вклад МСП в занятость в обрабатывающем производстве РФ составляет 21%, в странах Евросоюза этот показатель варьирует от 46% до 60%, в Республике Корея – 80%. Незначителен и вклад МСП в оборот отрасли: российские МСП привносят всего 16%, тогда как в странах Евросоюза – в 2-3 раза больше [209].

Региональная дифференциация, которой отличается российский малый бизнес в целом, свойственна и малым предприятиям обрабатывающих производств. Так, по данным Росстата в девяти[1] российских регионах сосредоточено 40% всех малых предприятий обрабатывающих производств, при этом половина этой доли расположена в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге [116]. Среднего-

[1] Санкт-Петербург, Москва, Московская область, Свердловская область, Новосибирская область, Республика Татарстан, Ростовская область, Самарская область, Краснодарский край.

довые темпы роста оборота в отрасли за 2012– 2016 годы составили 13% при среднегодовом уровне инфляции в этот период 6,6% годовых (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Характеристика малых предприятий обрабатывающих производств (актуализированы результаты авторского исследования [34])

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Оборот, в млрд. руб.	2206,1	2322,7	2459,2	4048	3680
Средняя численность работников, тыс. чел.	1638,5	1663,2	1641,7	1716,7	1609,6
Инвестиции в основной капитал, в млрд. руб.	85,1	80,9	73,8	н.д.	90,2
Рентабельность активов, в %	3,5	4,7	4,3	4,0	5,6
Удельный вес убыточных, в %	18,4	20,0	20,7	20,5	20,1
Коэффициент текущей ликвидности	1,26	1,19	1,23	1,18	1,21
Коэффициент автономии, в %	40,0	35,2	22	22,9	25,8

Источник: составлено автором по данным Росстата; н.д. – нет данных

Учитывая динамику занятости и инвестиций в основной капитал, можно сказать, что реального расширения производства в отрасли последние 5 лет не наблюдается. Каждое пятое предприятие отрасли убыточно. Низкая рентабельность активов сопровождается достаточно высоким уровнем финансовой зависимости и относительно низкими показателями текущей ликвидности, что в целом свойственно малым компаниям из-за ограниченности финансовых ресурсов и их стремления к «налоговой оптимизации». Тем не менее, в целом финансовое состояние малых промышленных предприятий обрабатывающих производств можно охарактеризовать как удовлетворительное.

Как видно из таблицы 1.2 среди обрабатывающих производств малые предприятия наиболее развиты в пищевой промышленности, металлургическом производстве, целлюлозно-бумажном, производстве машин и оборудования, а также производстве электрооборудования. В совокупности эти 5 отраслей предоставляют более половины рабочих мест в обрабатывающих производствах и дают более половины оборота отрасли. Данная структура остается неизменной с 2011 года.

Для сравнения: в начале 2000-х годов отраслевая структура промышленности малого бизнеса выглядела несколько иначе: машиностроение и металлообработка – 35% от общего числа МПП; лесная, дерево-обрабатывающая и целлюлозно-бумажная – 15%; пищевая – 15%; легкая –12%. На эти отрасли приходилось около 76% всех малых предприятий промышленности [117].

Таблица 1.2 – Структура обрабатывающей отрасли малой промышленности в 2016 г. (актуализированы результаты авторского исследования [34])

№	Отрасли обрабатывающих производств	Удельный вес числа МП от общего числа, в %	Удельный вес занятых от общего числа, в %	Оборот, в % от общего объема
1	Производство пищевых продуктов	12,1	17,3	16,5
2	Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	13,0	12,3	13,4
3	Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	10,8	7,9	7,8
4	Производство машин и оборудования	11,2	12,4	12,0
5	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	9,0	8,7	10,3
	ИТОГО по 5 отраслям	**56,1**	**58,6**	**60**

Источник: составлено автором по данным Росстата

Рассмотрим ключевые проблемы российских малых производителей, которые препятствуют их успешному развитию. Проблемы малого бизнеса можно условно подразделить на две категории: свойственные малым предприятиям в целом (эндогенные, обусловленные самой сущностью малого предпринимательства) и проблемы конкретного бизнес-климата, т.е. связанные с внешней средой функционирования, формируемой в том числе государственной политикой (экзогенные проблемы).

Группа эндогенных проблем развития МПП обрабатывающих производств.

1. Трудности поиска стартового капитала. Рейтинговым агентством «Эксперт РА» по заказу Российской венчурной компании (РВК) в апреле-июле 2011 года проведено исследование стоимости запуска инновационного малого предприятия. При этом в качестве малой инновационной компании-стартапа рассматривалась малая компания, выпускающая новые виды продукции и/или услуг. По данным опросов в ходе исследования выяснилось, что среди инновационных проектов, не участвующих в программах поддержки РВК, лишь 26% стартапов располагают собственными ресурсами, при этом средняя стоимость запуска стартапа (с момента первых затрат до готовности к ведению основной деятельности) составила около 53 млн. руб. С учетом фактора инфляции, очевидно, что в настоящее время эта сумма еще существеннее. Доля расходов на оборудование у промышленных стартапов в среднем составляет чуть менее 30% от всех расходов [152].

2. Ненадежность связей с контрагентами. По замерам консорциума GEM в рамках проекта Глобального индекса предпринимательства и экономического развития (GEDI) установление контактов у предпринимателей России происходит значительно труднее, чем в остальных странах [132]. Однако малые предприниматели обрабатывающих отраслей по данным опросов 2012 года считают, что поиск поставщиков оборудования, комплектующих и бизнес-услуг для них не затруднен [209]. У отечественных предпринимателей существует иная проблема в отношениях с контрагентами – слабый механизм защиты интересов предпринимателей при несоблюдении условий контрактов. Доверие в контрактных отношениях в нашей стране поддерживается на основе личных связей и долгосрочных деловых отношений. Этот факт подтверждают данные субъективной статистики. По результатам исследований Ресурсного центра малого предпринимательства устойчивые связи с поставщиками, потребителями и посредниками малые предприниматели ставят на 2-е место по значимости для бизнеса, пропуская вперед

только производственное оборудование. Связи в качестве элемента стоимости бизнеса отметили 64% респондентов [54]. По данным опросов Левада-Центра 76% россиян полагают, что организовать бизнес в России невозможно без наличия деловых связей [70]. Отметим, что персонифицированные связи являются неотъемлемым элементом малого бизнеса по определению: малые фирмы обслуживают сравнительно узкий круг потребителей, что способствует формированию персонифицированного характера отношений между бизнесменом и клиентами. Однако в России этот институциональный фактор предприниматели активно используют для снижения транзакционных издержек ведения бизнеса.

3. Нехватка квалифицированного персонала. По данным «ОПОРА России» доступность производственного персонала для МСП остается крайне низкой. Лишь каждая третья компания не испытывает существенных проблем с поиском квалифицированных инженеров и технических специалистов, и лишь каждая пятая малая фирма относительно легко может подобрать для себя квалифицированных рабочих [209]. Несколько иная картина складывается по результатам опросов, проводимых среди руководителей малых предприятий обрабатывающих производств Росстатом. Так, в 2006 – 2016 гг. в среднем каждое третье малое предприятие отмечало недостаток квалифицированных кадров [116]. Наиболее популярный источник пополнения кадров для владельцев малых предприятий – ближайшее окружение (знакомые, родственники, бывшие коллеги). Ярмарки вакансий используются ими достаточно редко [62].

4. Высокий уровень конкуренции и проявления недобросовестной конкуренции. По самой своей сути малые фирмы не способны контролировать рынок или оказывать заметное влияние на цены и общий отраслевой объем реализации продукции. Общеизвестно, что конкуренция сильнее в крупных городах, чем в малых провинциальных. Другой проблемой, связанной с конкуренцией, для субъектов МПП является нарушение антимонопольного законодательства – отсутствие справедливой конкуренции и блокирование входа на новые рынки. По дан-

ным Росстата, в 2006–2016 годах (рисунок 1.2) в обрабатывающих производствах в среднем каждое пятое предприятие отмечало конкурирующий импорт как проблему, ограничивающую рост производства в их отраслях [116].

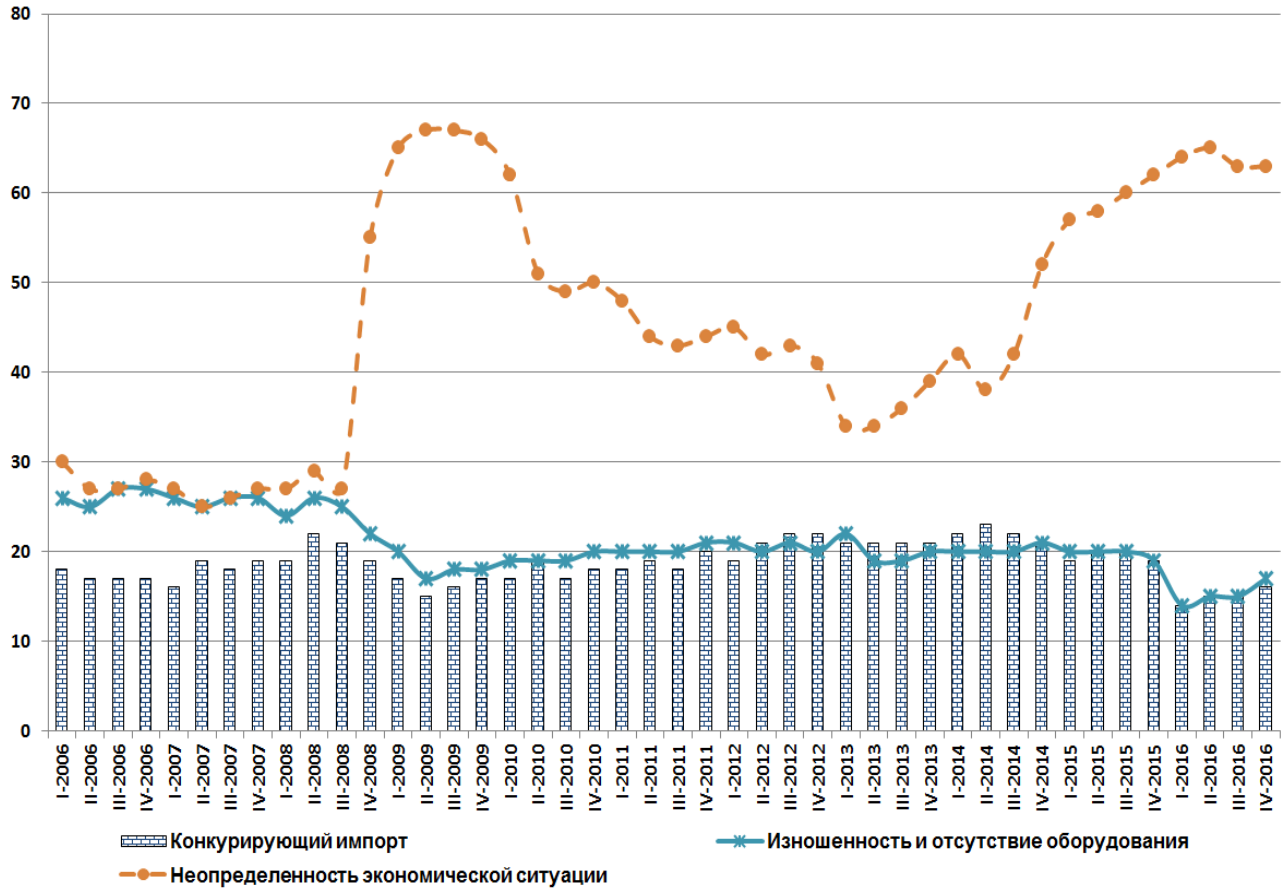


Рисунок 1.2. – Оценка малыми предпринимателями факторов, ограничивающих рост производства в обрабатывающих отраслях, в % от опрошенных (актуализированы результаты авторского исследования [34] по данным Росстата)

5. Ограниченность ресурсов и мощностей. Эта же проблема сопряжена с доступностью оборудования и помещений. В вопросах приобретения или аренды земельных участков и производственных помещений испытывает трудности каждое второе производственное предприятие обрабатывающих отраслей. Трудности с доступностью складских помещений отмечает каждое третье малое предприятие [209]. По данным Росстата, проблема изношенности и отсутствия оборудования ограничивает рост производства в среднем на каждом пятом малом предприятии

обрабатывающих отраслей (рисунок 1.2). Ограниченность собственных финансовых ресурсов для каждого второго малого предприятия является фактором, ограничивающим инвестиционную деятельность [116].

6. Недостаточная информированность. Большинство предпринимателей мало осведомлены о своих юридических правах и обязанностях, а также возможностях их эффективной реализации.

Группа экзогенных проблем развития МПП обрабатывающих производств.

1. Административные барьеры. Наличие данного вида ограничений фиксируют всероссийские и региональные опросы мнений руководителей малых и средних предприятий [64; 66; 116; 132; 209; 272]. Так, например, в Республике Татарстан, столица которой по результатам проекта Всемирного банка «Ведение бизнеса в России – 2009» была признана лучшим городом для ведения бизнеса, опросы показали, что 92% из 1200 респондентов в 2015 году отмечало усиление административного давления на малых предпринимателей, а высокий уровень коррупции отметили 70% опрошенных предпринимателей [272]. По данным «ОПОРА России» треть малых фирм обрабатывающих производств считает административные барьеры настолько тяжелым бременем, что приспособиться к ним не получается. Оставшиеся 70% опрошенных считают, что существующие административные барьеры не обременительны. О давлении со стороны проверяющих инстанций каждый пятый руководитель говорит, что «они не дают бизнесу жить и развиваться». Около четверти опрошенных считают коррупцию обычным явлением при доступе к госзаказу, прохождении проверок, выделении земли, получении господдержки, подключении к инфраструктуре [209].

2. Неразвитость инфраструктуры, включая инфраструктуру поддержки[2]. По данным опросов организации «ОПОРА России», каждое третье малое пред-

[2] Понятие «инфраструктура» помимо институционального аспекта (правила, нормы, законы) включает материально-технический аспект и организационный (наличие определенных организаций, реализующих функции инфраструктуры)

приятия обрабатывающих производств отмечает, что транспортная инфраструктура их региона либо имеет много недостатков, либо вовсе не соответствует потребностям бизнеса. Значительные препятствия для развития МПП видят также в сфере энергетической инфраструктуры, а тарифы на электроэнергию слишком высоки [209]. В отношении сложившейся системы государственной поддержки субъектов МСП наблюдается некоторая противоречивость выводов объективных эмпирических исследований и данных субъективной статистики – опросов руководителей малых и средних фирм. Так, в своей работе по исследованию региональной поддержки МСП в РФ (49 регионов) в 2008 году В.В. Буев, Ф.С. Сайдуллаев, А.А. Шамрай заявляют об отсутствии «статистически значимой связи между объемами оказываемой государством поддержки и результатами деятельности малых предприятий» [29]. О том же в своей работе пишет Басарева В.Г., указывая, что распределение федеральных средств на государственную поддержку МСП в регионах таково, что ее получают субъекты РФ с положительной динамикой этого сектора [17]. Тем самым, реально нуждающиеся в помощи регионы остаются без таковой. Что касается мнения самих предпринимателей, то по данным «ОПОРА России» в региональных и местных программах поддержки участвует в среднем каждая четвертая компания и в основном участники высоко оценивают эффективность этих мер [209]. Большинство малых фирм не испытывают проблем с доступностью выставочных помещений и Интернет.

3. Несовершенство нормативно-правовой базы. В 90-е годы и начало 2000-х годов эта проблема стояла достаточно остро. Сегодня всего лишь 7% малых предприятий обрабатывающих отраслей промышленности считают несовершенство нормативно-правовой базы реальным фактором, ограничивающим рост производства [116]. Однако, на наш взгляд, столь низкий процент опрошенных, имеющих такое мнение, объясняется не высоким качеством законодательных актов в отношении субъектов МСП, а элементарной некомпетентностью представителей малого бизнеса в этом вопросе. Чтобы более-менее объективно оценить

степень несовершенства отечественной правовой базы, руководители МПП должны обладать существенными знаниями в области правового регулирования малого бизнеса и иметь представление об «эталоне» сравнения. По данным опросов организации «ОПОРА России», каждая пятая компания обрабатывающих производств сталкивается с недостатками существующего федерального отраслевого регулирования и ощущает его обременительность для бизнеса [209].

4. Несовершенство системы налогообложения. Общеизвестно, что налоговая система способна делать любой бизнес невыгодным и тем самым стимулировать теневую активность. Проблема высоких налогов, является, пожалуй, самой парадоксальной и популярной одновременно. Называя ее популярной, мы имеем в виду ее высокие рейтинги в топ-5 ключевых проблем отечественного малого бизнеса на протяжении всех 20 лет его развития. Парадоксальной мы назвали эту проблему потому, что по замерам индекса экономической свободы налоговая нагрузка в России последние 20 лет существенно ниже, чем в среднем по миру, а также чем во многих развитых странах [328]. Но конкретного налогоплательщика интересует нагрузка на не макроуровне, а ее оценка в частном случае. Именно поэтому, по данным опросов Росстата, в 2016 году высоким уровень налогообложения называло каждое второе малое предприятие обрабатывающих отраслей [116]. Отсюда следует вывод: надлежит стремиться не к простому сокращению налогового бремени, а к его дифференцированному распределению.

5. Низкий покупательский спрос является одной из монументальных и закоренелых проблем российского малого бизнеса, в том числе в промышленности. Проблема недостаточности спроса стояла и стоит до сих пор остро, прежде всего, в отношении внутреннего рынка, поскольку внешний рынок освоен, как правило, незначительной долей промышленных малых фирм. При этом налицо тенденция ухудшения ситуации. Так, по данным Росстата, в 2002–2003 годах только 38% опрошенных малых фирм считали этот фактор ограничивающим рост производства в промышленности, в 2004 – 2008 годах его отмечал 41% опрошенных, в

2010 – 2016 годах – это уже каждый второй руководитель малого предприятия обрабатывающих отраслей (в кризисном 2009 году этот показатель достигал 61%) [116]. По мере выхода новых малых промышленных фирм на внешний рынок, отмечается тенденция возрастания значимости фактора низкого спроса на внешнем рынке, что в свою очередь может свидетельствовать о низкой конкурентоспособности продукции отечественных производителей. По данным опросов «ОПОРА России», сбыт продукции действительно представляет для малых компаний обрабатывающих производств определенную проблему, т.к. для многих из них ограничен доступ к каналам дистрибуции [209]. Участие в госзаказах как способ формирования внутреннего спроса на продукцию отечественных МПП сегодня нельзя назвать распространенным. Так, по данным Росстата, среди субъектов МСП в 2009 – 2016 годах было размещено в среднем не более 23% всех заказов в форме запроса котировок. В остальных вариантах проведения госзакупок этот показатель был в 2-3 раза ниже [116].

6. Сложность привлечения инвестиций. Хронический недостаток спроса на продукцию и услуги малых промышленных фирм является одной из основных причин нехватки инвестиций на расширение мощностей и инновации. На рисунке 1.3 прослеживается достаточно тесная взаимосвязь двух проблем: нехватки финансовых ресурсов и недостаточности спроса (коэффициент корреляции Пирсона составил 0,5). На рисунке представлена также аппроксимация кривой оценок проблемы недостаточности финансирования полиномиальным трендом 6 степени чувствительности. Как видно, зависимость отражает наличие определенной цикличности: периоды обострения проблемы (кризисные 2009 и 2015 годы) сменяются фазами ее некоторого смягчения. Недостаток финансовых средств как фактор, ограничивающий рост производств в обрабатывающей промышленности в целом выделяли около 40% опрошенных руководителей [116]. Однако результаты региональных опросов малых предпринимателей складываются в гораздо более удручающую картину. Так, например, в Республике Татарстан в 2015 году об отсут-

ствии эффективного взаимодействия кредитно-банковской системы и малого бизнеса, искусственных и немотивированных препятствиях к получению банковских кредитов заявили 80% опрошенных [272].

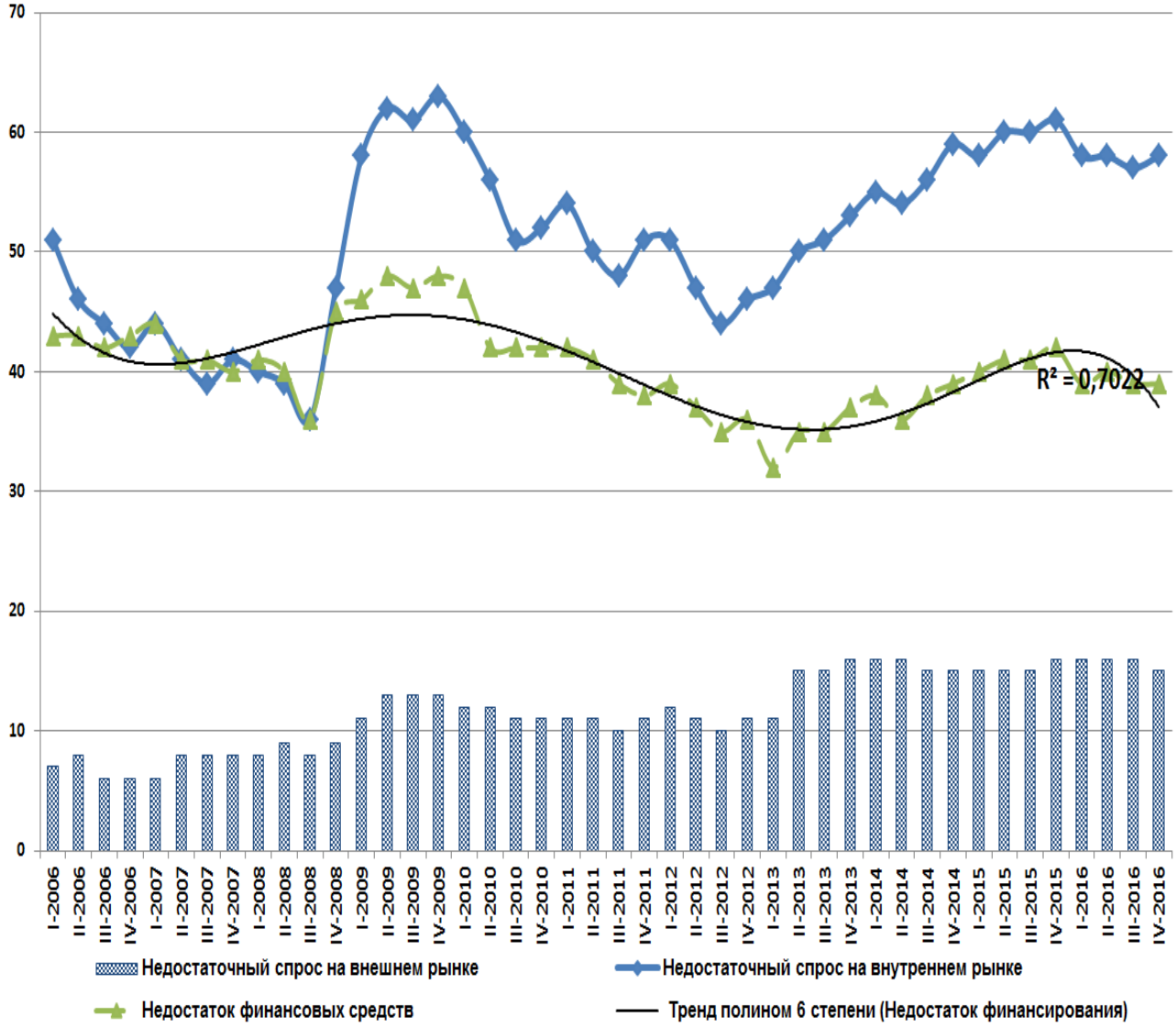


Рисунок 1.3 – Оценка малыми предпринимателями факторов, ограничивающих рост производства в обрабатывающих отраслях, в % от числа опрошенных (актуализированы результаты авторского исследования [34] по данным Росстата)

По данным общественной организации «ОПОРА России», ключевым препятствием для получения заемного финансирования почти половина производственных МСП считает слишком высокие проценты по кредитам (для сравнения – в опросах Росстата доля руководителей МСП обрабатывающих производств, считающих высокий процент по кредитам фактором ограничивающим рост производства, варьировала в течение 2006 – 2016 годов от 20% до 31%). Вторым препятствием к получению кредитов малыми фирмами является требование залогового обеспечения. Лишь каждое десятое МСП не видит проблем в привлечении заемного финансирования, в странах ЕС – каждое третье [209].

Еще одним отличием в формировании источников финансирования отечественных малых фирм от европейских является их структура. Так, наиболее распространенные в странах ЕС формы финансирования – овердрафт, кредитная линия, рассрочка/лизинг, коммерческое кредитование – в России применяются в два-четыре раза реже. Лишь одна форма заемного финансирования в нашей стране существенно более популярна, чем в странах ЕС – займы у друзей и родственников [209].

От стратегических задач и оценки текущего состояния малых промышленных предприятий перейдем к анализу перспектив развития этого сектора экономики, которые определяются их инвестиционной и инновационной активностью. Косвенным индикатором этих процессов являются данные субъективной статистики – изменение предпринимательской уверенности в секторе малых промышленных предприятий.

По замерам Росстата, из пяти основных отраслей обрабатывающей промышленности периодическое присутствие оптимистических оценок до 2015 года наблюдалось только в производстве электрооборудования, несколько слабее было проявление оптимизма в производстве пищевых продуктов (рисунок 1.4).

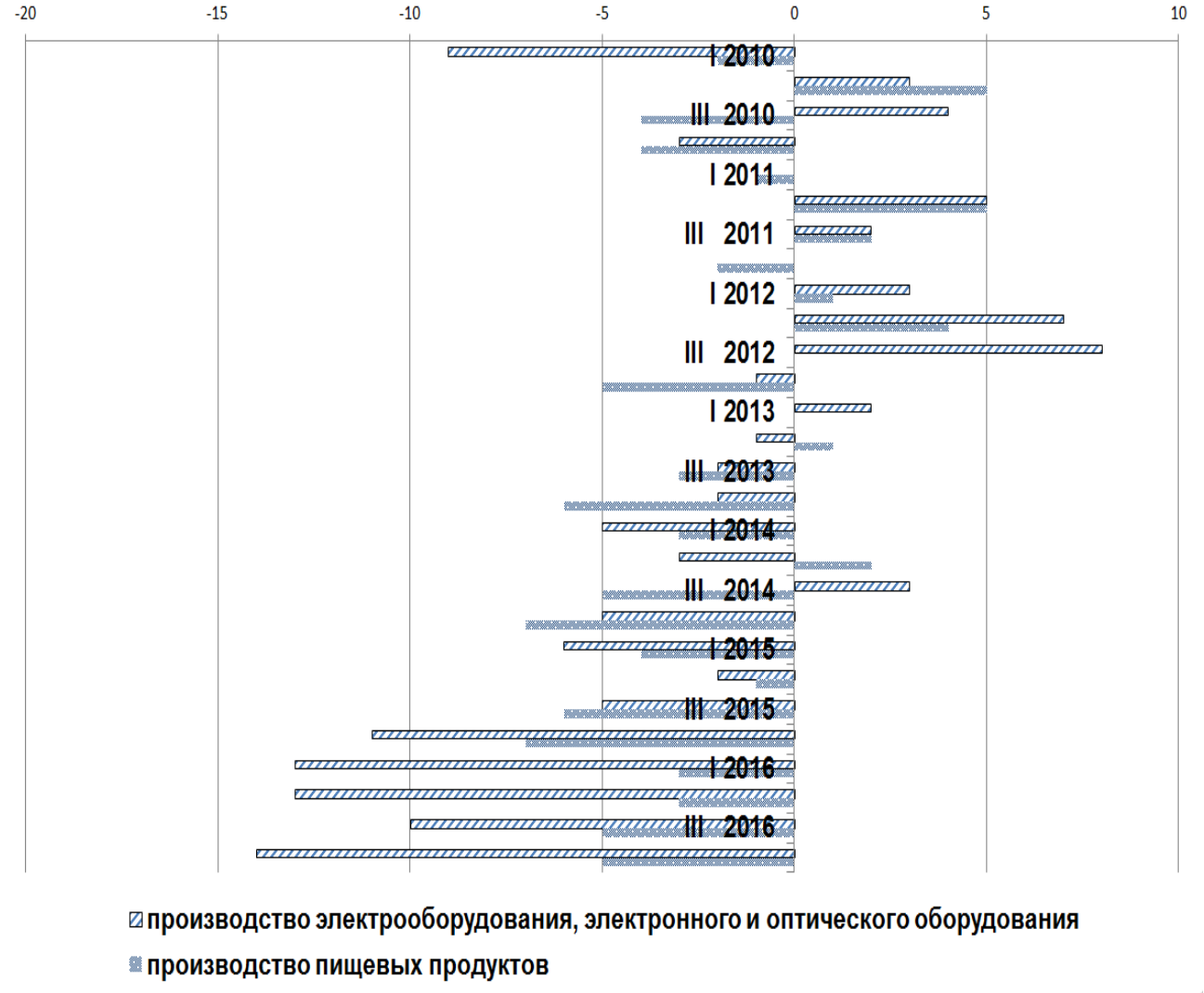


Рисунок 1.4. – Отрасли обрабатывающих производств с относительным оптимизмом настроений руководителей малых предприятий (актуализированы результаты авторского исследования [34] по данным Росстата)

В производстве машин и оборудования, металлургических и целлюлозно-бумажных производствах с 2010 года наблюдался хронический пессимизм (рисунок 1.5).

Инвестиционная деятельность малых предприятий в 2010–2016 годах была направлена на обеспечение как простого, так и расширенного воспроизводства, но экстенсивный рост в секторе не основан на инновациях. Так, по данным Росстата, 15% всех малых фирм направляют инвестиции на увеличение производственных

мощностей, 22% – на замену изношенного оборудования, а на внедрение новых производственных технологий лишь 11% [116].

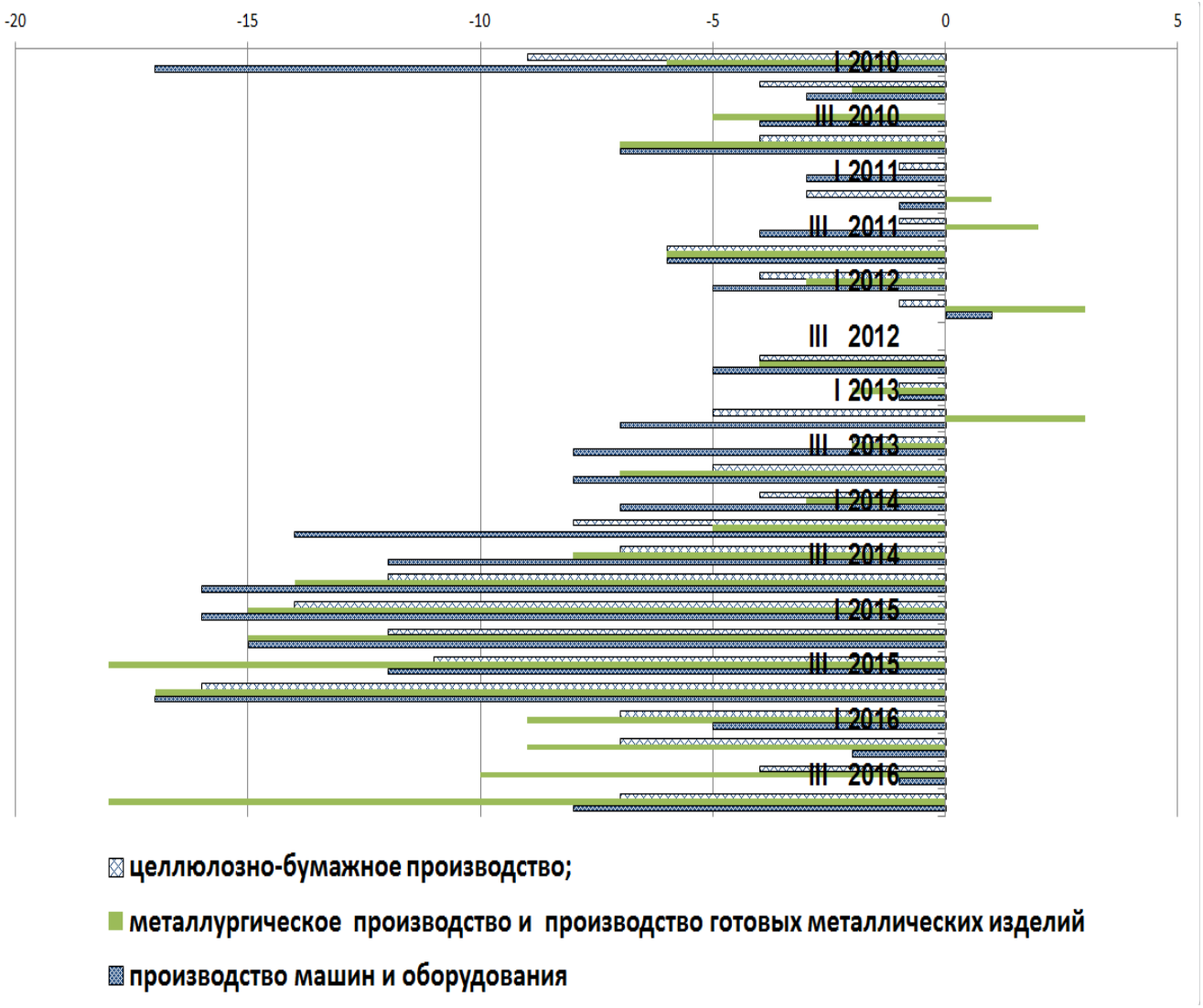


Рисунок 1.5 – Отрасли обрабатывающих производств с преобладанием негативных настроений руководителей малых предприятий (актуализированы результаты авторского исследования [34] по данным Росстата)

Анализируя данные официальной статистики, инновационную активность малых предприятий обрабатывающих производств в целом и в пяти основных отраслях также нельзя назвать высокой (таблица 1.3).

Таблица 1.3 – Инновационная активность МПП обрабатывающих производств в 2015 г. (актуализированы результаты авторского исследования [34])

Отрасль	Удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации в общем числе предприятий, %	Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме, %
Обрабатывающие производства, из них:	4,8	1,7
1. производство пищевых продуктов	4,5	1,1
2. металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	5,0	2,0
3. целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	3,7	0,7
4. производство машин и оборудования	4,0	1,4
5. производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	11,2	6,1

Источник: составлено автором по данным Росстата.

Не более 5% малых фирм обрабатывающих производств осуществляют технологические инновации, а доля инновационных товаров не превышает 2%. Ниже среднеотраслевого уровня внедрение технологических и продуктовых инноваций наблюдается в производстве машин и оборудования, целлюлозно-бумажном, пищевом производствах, выше – в металлургических производствах. Лишь одна отрасль – производство электрооборудования – имеет инновационную активность существенно выше средней не только по обрабатывающим производствам, но и по остальным видам производств. Значительные отличия наблюдаются и в структуре затрат на технологические инновации. Так, в пищевой промышленности 66% всех технологических инноваций связано с покупкой оборудования, в целлюлозно-бумажной – 55%, металлургической – 37%.

В производстве машин и оборудования и металлургических производствах преобладают затраты (около 39%) на исследование и разработку новых продуктов. Максимален этот показатель (46%) на предприятиях по производству электрооборудования. Тем самым очевидно, что качество и глубина инновационных процессов в этих отраслях значительно выше. Таким образом, о существенном

потенциале развития в соответствии со стратегическими целями Правительства РФ можно говорить лишь в отношении одной отрасли обрабатывающих производств МПП – производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования. Аутсайдером основных отраслей обрабатывающих производств является целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность.

Производство машин и оборудования, металлургические производства, несмотря на устойчивый предпринимательский пессимизм, внедряют технологические и продуктовые инновации примерно на среднеотраслевом уровне. В отношении данных отраслей МПП важно обеспечить наличие платежеспособного стабильного спроса, в том числе с применением механизма государственных закупок. Производство пищевых продуктов, на долю которого приходится почти каждый пятый рубль от всего оборота обрабатывающих МСП, характеризуется умеренным оптимизмом и инновационной активностью ниже среднеотраслевого уровня, что требует применения адекватных специфике отрасли механизмов стимулирования инновационной активности.

На рисунке 1.6 представлена логическая схема, резюмирующая выводы данного раздела. Как видно, можно заключить, что современное состояние малого бизнеса промышленности заслуживает оценки не выше удовлетворительной. При этом наблюдается явный разрыв между потребностями развития МПП и их возможностями с точки зрения финансирования.

Так, низкая текущая ликвидность и рентабельность активов в целом означают, что малым промышленным предприятиям априори не выгодны кредиты по текущим рыночным ставкам, т.к. они превышают 4% уровень рентабельности активов (ROA) в разы. В то же время, нехватка финансирования – одна из ключевых проблем МПП и имеет, безусловно, стратегическое значение для этого сектора промышленности.

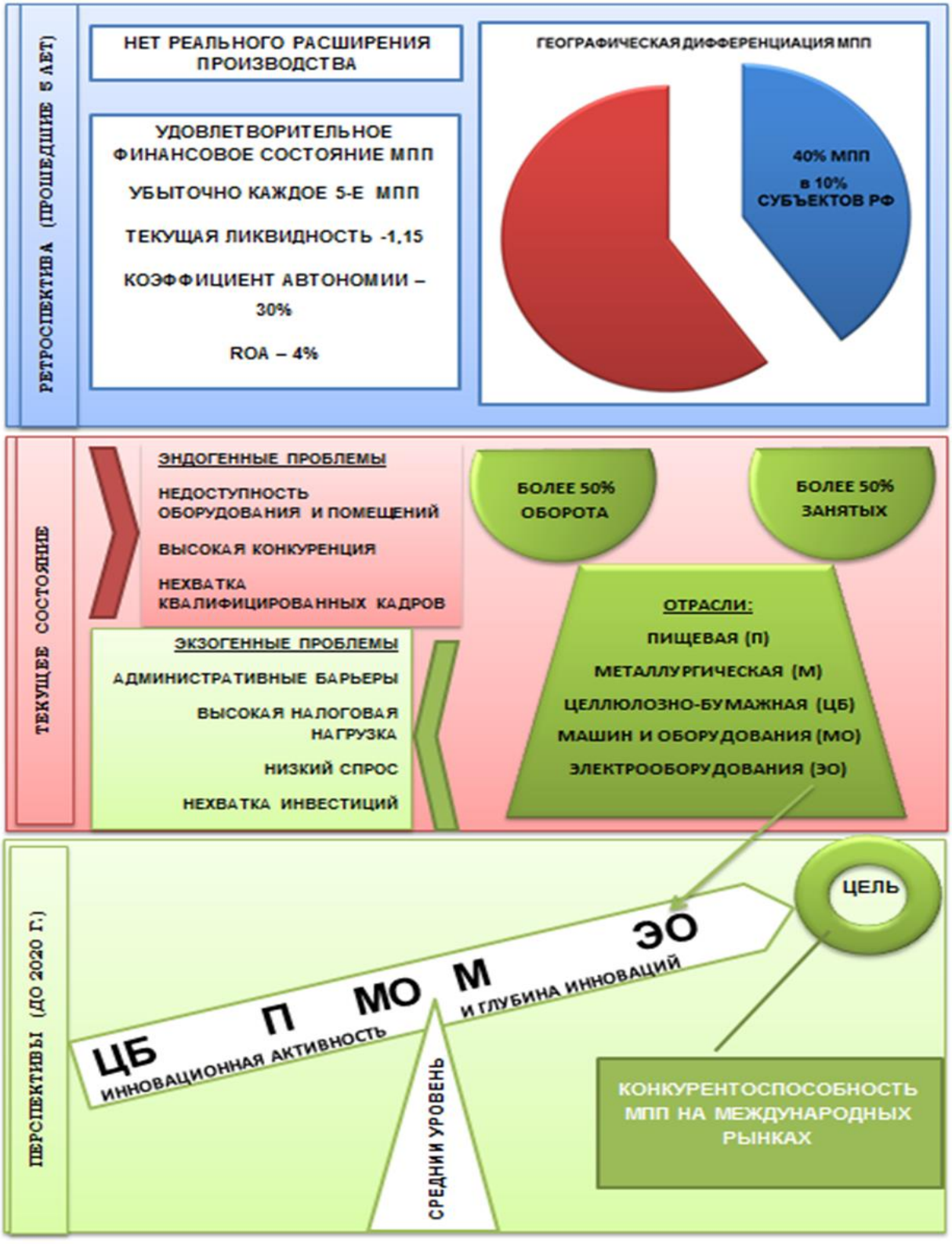


Рисунок 1.6 – Специфика малых предприятий промышленности России (авт.)

Можно резюмировать, что перспективы развития МПП сегодня имеют значительный разрыв со стратегическими задачами, поставленными перед ними на ближайшую перспективу. Как показано на рисунке 1.6 из четырех ключевых «узких мест» внешней среды системы развития, три относятся к институциональной сфере – это институты налогообложения, внешнего финансирования и институты теневой и неформальной экономики (административные барьеры).

Очевидно, что успех в достижении стратегических задач будет определяться усилиями не только самих предпринимателей, но и общественных структур, включая государственные органы власти и научные сообщества. В частности, предстоит переосмыслить и научно обосновать саму концепцию развития малого бизнеса промышленности и на этой основе спроектировать национальную систему развития малого и среднего предпринимательства. И поскольку существенную роль в такой системе играет институциональная среда, мы провели анализ роли институтов в развитии малого бизнеса промышленности в России.

1.2. Институциональный фактор в системе развития малых промышленных предприятий России

Исследования в рамках проекта GEM (Глобальный мониторинг предпринимательства) обнаружили наличие U-образной зависимости между ВВП на душу населения и уровнем предпринимательской активности, т.е. после достижения определенного уровня благосостояния страны предпринимательский сектор начинает увеличиваться [132]. Этому есть, как минимум, две причины: улучшение инфраструктуры ведения и открытия нового бизнеса, а также стремление людей к самореализации по мере увеличения их благосостояния в соответствии с пирамидой потребностей Маслоу. Тем самым прослеживается диалектика макроэкономического развития страны и предпринимательской активности ее граждан: вынужденное предпринимательство отдельных личностей («ради куска хлеба») спо-

собствует росту благосостояния общества в целом, что, в свою очередь, со временем приводит к появлению многих «самореализующихся» предпринимателей; развитие бизнеса, в том числе малого, приводит к дальнейшему росту благосостояния общества и т.д. Такой диалектический переход количества в качество ярко проявляет себя, прежде всего, в сегменте малых промышленных предприятий, что давно отмечено наукой в ходе изучения значимости этого сектора для экономики.

Единомыслие ученых в отношении роли малых промышленных предприятий в воспроизводственном процессе распространяется и на значимость институционального фактора в системе развития этих экономических отношений. На рисунке 1.7 представлена одна из возможных логических схем системы развития малого предпринимательства, предложенная нами научному сообществу в публикации [363]. Как видно, институциональная среда – это лишь один из множества факторов, влияющих на развитие малых фирм, наряду с материальными, демографическими, природно-географическими, культурными, духовными, информационными, когнитивными и прочими факторами.

С некоторой долей условности все виды воздействий разделены нами на 4 сферы влияния[3]: ресурсы, институты, когнитивность, духовность и культура. На внешнем круге диаграммы рисунка 1.7 мы перечислили лишь базовые факторы каждой сферы влияния, осознавая в полной мере, что ни одна модель не способна вместить в себя полностью всё их множество.

В контексте данной логической схемы сферу влияния «Ресурсы» мы трактуем максимально широко, близко к экономическому подходу к пониманию категории «капитал»: это и материальные, и трудовые, и финансовые, и информационные, и природные ресурсы, а также доступные технологии. При этом такой фактор как «население» имеет двойственный характер значимости: это и поставщик трудовых ресурсов, и «поставщик» спроса на товары и услуги малого бизнеса.

[3] На наш взгляд, такой распространенный в институциональной экономике элемент как политика лишь придает «форму» любой социально-экономической системе (СЭС), в силу чего мы не включили ее в качестве одного из базовых слоев СЭС.

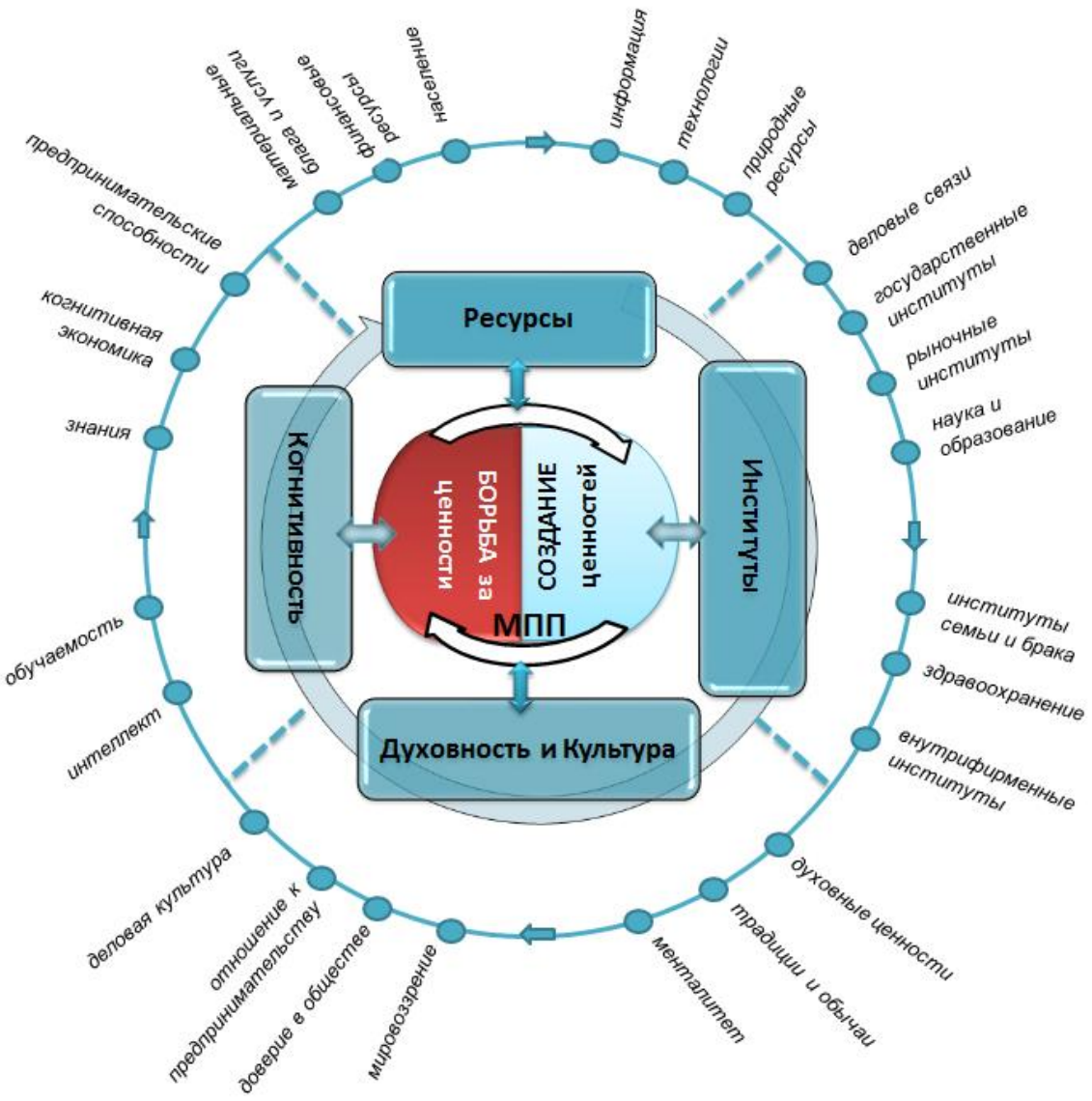


Рисунок 1.7 – Система развития малых промышленных предприятий (авт. [363])

Сфера «Институты» отражает воздействие на развитие малых предприятий целого ряда норм и правил, как формальных, так и не формальных, формируемых государством, рынком и самой малой фирмой. Среди факторов институциональной природы мы выделили отдельно «деловые связи», поскольку, как было показано в §1.1, их наличие имеет в России огромное значение для развития малых форм предпринимательства. Сфера влияния «Когнитивность» объединяет в себе факторы нематериального характера, связанные как с качеством человеческого капитала малых предприятий, так и с процессами создания знаний. Соответствен-

но, когнитивность в данном контексте трактуется широко – это и способность человека к умственному восприятию и переработке внешней информации, и «зарождение» и «становление» знания, а также концепций, связанных с этим знанием. Тем самым в приложении к предпринимателю это его способность строить и корректировать планы, стратегии развития бизнеса. Последняя сфера «Духовность и культура» вбирает в себя факторы, связанные с формированием и проявлением в среде малого бизнеса таких «высоких» категорий как мировоззрение, миропонимание, мироощущение, менталитет (образ мышления и поведения) и «высшие ценности», свойственные той или иной культуре и религии. К этой же сфере влияния относятся корпоративная культура отдельной малой фирмы и национальная деловая культура.

Поясним также логический смысл стрелок на схеме системы развития малых промышленных предприятий (рисунок 1.7). Все факторы и все 4 сферы влияния объединены единой круговой стрелкой, что отражает их тесную взаимосвязь и взаимовлияние. Действительно, институты влияют на распределение ресурсов, культура и духовные ценности способствуют формированию определенных институтов, когнитивные способности воздействуют на распределение существующих и появление новых ресурсов, ресурсная ограниченность вынуждает создавать новые правила и накладывает отпечаток на менталитет и культуру и т.д. Наличие стрелок прямой и обратной связи между центром диаграммы и 4 сферами влияния означает, что малое промышленное предприятие является как «потребителем» институтов, ресурсов, когнитивности и духовности, так и «поставщиком»: создает новые виды ресурсов и технологий, знаний и умений, внутрифирменных норм и правил, рост предпринимательской активности в целом приводит к изменению отношения к предпринимателям в обществе, и т.д.

И, наконец, в центре диаграммы показан драйвер системы развития малых промышленных предприятий – это два взаимосвязанных процесса:во-первых, создание ценностей (различные виды предпринимательской деятельности, направ-

ленные на создание ценности для потребителей) и во-вторых, борьба за ценности (все то, что ценно для предпринимателя в его деятельности). Круговые стрелки, соединяющие эти процессы, означают, что каждый из них служит и причиной, и следствием другого, а также то, что малая компания (как и любая другая) перманентно находится в состоянии, как создания, так и борьбы за ценности. Так, для создания ценности нужно сначала поучаствовать в борьбе за ограниченные ресурсы (найти финансирование, квалифицированные кадры, сырье, нужную информацию и т.д.). Создав ценность для потребителя, МПП вынуждено вновь участвовать в борьбе за доступ к ресурсам и борьбе за покупателя (его спрос – это ценность), чтобы обеспечить сбыт продукции. При этом результативность этих процессов, а значит и перспективы развития малой фирмы находятся под воздействием всего множества факторов всех сфер влияния. Ограниченные когнитивные способности персонала и менеджмента компании, низкая деловая культура и неформальные правила теневой экономики, оппортунизм персонала (стремление к наживе), потребительское отношение к сотрудникам со стороны менеджмента, недоверие государственным структурам, несправедливая конкуренция на рынке, отсутствие деловых связей, дефицит финансовых средств – вот лишь примерный перечень факторов, с которым может столкнуться малая фирма в России. При этом очевидно, что руководство компании осознает влияние и способно управлять лишь ограниченным числом факторов, что означает, что потенциальная эффективность малого промышленного предприятия всегда превышает фактическую (можно сказать, что коэффициент полезного действия малой фирмы всегда ниже 100%). Применение данной концепции системы развития малого промышленного предпринимательства в отношении исследования релевантных факторов их инновационной активности представлено нами в работе [395].

Остановимся подробнее на институциональном факторе системы развития МПП. В широком понимании к элементам институциональной среды малого предпринимательства можно отнести:

- элементы, формируемые государством;
- элементы, формируемые конкретным рынком (конкуренция, кооперация, спрос, сговор, тендер и т.д.);
- элементы, формируемые самим малым промышленным предприятием – внутрифирменная институциональная среда (неформальное трудоустройство, «откаты», работа сверх установленного рабочего дня, «корректировка» документов и т.д.).

Государственные власти обладают, как минимум, следующим набором инструментов воздействия на институциональную среду малых предприятий:

- формирование адекватных административных ограничений (устранение излишнего административного бремени);
- совершенствование методов государственного контроля и надзора;
- облегчение доступа к объектам инфраструктуры;
- обеспечение недискриминационного доступа к ресурсам субъектов естественных монополий, к участию в государственных и муниципальных заказах;
- борьба с оппортунизмом государственных служащих, в том числе в виде коррупционного давления;
- финансовая, информационная, ресурсная поддержка предпринимателей;
- совершенствование системы налогообложения и бухгалтерского учета и отчетности.

В данный перечень вошли элементы институциональной среды, воздействуя на которые, государство может напрямую влиять на развитие малых промышленных предпринимателей. Но не стоит забывать и о таких базовых социальных институтах как здравоохранение, семья и материнство, образование и наука, и множество других, которые также оказывают свое опосредованное влияние на появление и процветание предпринимателей в обществе. И за качество этого класса институтов также отвечает государство. Очевидно, что оценить влияние всего

спектра институтов на становление малых промышленных предприятий не представляется возможным, поэтому мы сосредоточим основное внимание на оценке значимости институционального фактора, понимаемого как инструменты прямого влияния государственных властей на количественные показатели роста этого сектора экономики.

Институциональный фактор – далеко не единственное воздействие, которому подвергается в процессе своего развития социально-экономическая система общества. Исходя из концепции Макарова В.Л. и Клейнера Г.Б. «о минимальном составе описательных уровней социально-экономических систем (СЭС)» [115], мы полагаем, что любая СЭС может быть описана минимум на 4-х уровнях – духовно-культурном, когнитивном, институциональном и ресурсном, как это было показано выше на примере системы развития МПП (рисунок 1.7). Все «слои» оказывают свое влияние на внутрисистемные процессы, однако на современном этапе развития науки только два уровня – институциональный и ресурсный – могут быть оценены более адекватно, чем остальные.

В большинстве исследований именно ресурсный и институциональный уровни заложены в категорию «предпринимательский климат». Так, например, для оценки бизнес-климата малого бизнеса в широко известный индекс «Опоры» включено 5 аналитических оценок: доступность и качество недвижимости и инфраструктуры, доступность трудовых ресурсов, доступность финансовых ресурсов, доступность системы поставщиков, административный климат и безопасность [209]. Как видно, первые три слагаемых индекса описывают ресурсный уровень СЭС, в которой развивается малое предпринимательство. Последние два слагаемых характеризуют такие параметры институциональной среды как административные барьеры, а также легкость поиска поставщиков сырья, оборудования и бизнес-услуг.

Мы полагаем, что оценивать роль институтов в становлении МПП целесообразнее в сопоставлении с воздействием ресурсного фактора. В самом деле, раз-

витие экономических систем в условиях отсутствия ресурсов различных видов невозможно. С другой стороны, ресурсы всегда являются объектом распределения в обществе, что, в свою очередь, требует наличия хотя бы минимального набора правил (даже в условиях полной анархии работает правило «Кто сильнее, тот и прав»). В свете сказанного исследуем становление сектора МПП в координатах «Институты – Ресурсы», опираясь на следующие допущения [166]:

1) необходимости абстрагироваться от взаимного влияния институционального «слоя» и ресурсного «слоя», которое в действительности всегда присутствует в экономике. Однако экономическая наука до сих пор не выработала методов, способных оценивать синергию духовно-культурного, когнитивного, институционального и ресурсного начал в социально-экономических системах, лишь относительно недавно «обнаружив» их влияние на хозяйственные процессы общества. Поэтому, как и прежде, экономисты, анализируя чистую прибыль предприятия, видят в ней только финансовый результат, абстрагируясь от влияния неформальных правил, творческого потенциала сотрудников и т.п.;

2) предположения о том, что рост экономики в странах-поставщиках сырья зависит от цен на экспортируемые ресурсы, а рост ВВП, в свою очередь, способствует притоку капитала, повышению занятости и трудовой миграции, увеличению потребности в материальных и информационных ресурсах; эта возрастающая потребность проявляет себя в увеличении деловой активности предприятий и потребительских ожиданий.

Исходя из этого, для оценки влияния ресурсообеспеченности экономики на экстенсивность роста МПП мы использовали следующие макроэкономические показатели и индексы (как факторы прилива ресурсов в экономику): среднегодовая цена на нефть марки BRENT, темпы роста ВВП; для оценки деловой активности – индекс экономического настроения, индекс предпринимательской уверенности в промышленности. Для оценки институциональных изменений использовались ключевые международные рейтинги (таблица 1.4).

Таблица 1.4 – Характеристика международных рейтингов и российских индексов (авт. [166])

Организация	Характеристика	Положительная динамика
Индекс экономической свободы		
The Heritage Foundation, газета The Wall Street Journal, США, периодичность годовая, начиная с 1995 года	Оценивается свобода бизнеса, торговли, финансового сектора, инвестиций, труда, монетарная и фискальная свободы, гарантии прав собственности, размер бюрократического аппарата и степень защиты от коррупции	Снижение ранга (в баллах – рост)
Рейтинг глобальной конкурентоспособности		
World Economic Forum, периодичность годовая, начиная с 2004 года	Оценивается качество институтов, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здоровье и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг, эффективность рынка труда, развитость финансового рынка, уровень технологического развития, размер внутреннего рынка, конкурентоспособность компаний, инновационный потенциал	Снижение (в баллах – рост)
Индекс восприятия коррупции		
Transparency International, США, периодичность годовая, начиная с 1995 года	Агрегирует данные, полученные из разных источников, предоставляющих сведения о восприятии уровня коррупции в государственном секторе различных стран со стороны деловых кругов и экспертов по соответствующим странам	Рост
Индекс эффективности работы правительства		
World Economic Forum, периодичность годовая, начиная с 1996 года	Включает показатели, измеряющие качество государственных услуг, качество разработки и реализации внутренней государственной политики, уровень доверия к внутренней политике, проводимой правительством, качество функционирования государственного аппарата и работы государственных служащих, их компетенцию, степень их независимости от политического давления	Рост

Окончание таблицы 1.4

Организация	Характеристика	Положительная динамика
Рейтинг ведения бизнеса		
Группа Всемирного Банка, периодичность годовая, с 2002 года	Оценивает легкость создания предприятий, получения разрешений на строительство, подключения к системе электроснабжения, регистрации собственности, получения кредитов, защиты миноритарных инвесторов, налогообложения, международной торговли, обеспечения исполнения контрактов, разрешения неплатежеспособности, регулирование рынка труда	Снижение
Индекс качества законодательства		
World Economic Forum, периодичность годовая, начиная с 1996 года	Включает показатели, измеряющие способность правительства формулировать и реализовывать рациональную политику и правовые акты, которые допускают развитие частного сектора и способствуют его развитию. С его помощью фиксируются меры, противоречащие рыночной экономике, такие как неадекватный контроль уровня цен и банковской сферы, чрезмерное регулирование развития бизнеса, торговых отношений и так далее	Рост
Индекс экономического настроения		
Росстат, периодичность квартальная, начиная с 1998 года	Индекс основан на результатах обследований деловой активности предприятий и организаций, а также потребительских ожиданий, проводимых Росстатом	Рост
Индекс предпринимательской уверенности в промышленности		
ВШЭ, Россия, периодичность ежемесячная, с 1998 года	Представляет собой среднее арифметическое "балансов" ответов на вопросы об ожидаемом выпуске продукции, фактическом спросе и текущих остатках готовой продукции (последний с противоположным знаком)	Рост

Источник: систематизировано автором по данным Росстата [116; 117], ВШЭ [67], Всемирного банка [307; 387], World Economic Forum [385], Transparency International [302], The Heritage Foundation [328].

Как видно, к чисто институциональным метрикам можно отнести индексы «Восприятие коррупции», «Эффективность работы правительства», «Ведение бизнеса», «Качество законодательства». У двух остальных рейтингов мы использовали только те промежуточные индексы, которые характеризуют институцио-

нальные изменения: у рейтинга «Глобальная конкурентоспособность» – это «Institutions» («Качество институтов») из блока «Basic Requirements», у рейтинга «Экономическая свобода» – это «Fiscal freedom» («Фискальная свобода»[4]) и Property Rights («Права собственности»).

В настоящем параграфе мы расширили объект исследования, включив в него не только МПП, но и весь сектор малого бизнеса России. Предметом исследования стала взаимосвязь базовых макроэкономических показателей и институциональных изменений с развитием малого предпринимательства в целом и в промышленности в частности; целью – оценка значимости институционального фактора для развития малого бизнеса, в том числе в промышленности.

В качестве показателей развития малых промышленных предприятий были отобраны два типа количественных показателей: а) абсолютные – число малых предприятий России, число малых предприятий в промышленности; б) относительные – число малых фирм на 10 000 населения (плотность МП), число малых промышленных предприятий на 10 000 населения (плотность МПП).

Временной период, выбранный для анализа, составил два интервала: 2003–2007 и 2008–2017 годы. Данное разделение необходимо для обеспечения сопоставимости показателей развития малого бизнеса до и после 2008 года, в котором были расширены критерии отнесения к субъектам МСП. Кроме того, в 2008 году прошла первая волна мирового финансового кризиса, поэтому в исследовании эти два периода описаны как докризисный и посткризисный.

Данные таблицы 1.5 позволяют сделать следующие предварительные выводы о развитии институциональной среды, макроэкономики и малого бизнеса в докризисный период. Стабильный рост имели такие показатели как цена на нефть, темпы роста ВВП, а также все показатели развития малого бизнеса, при этом число МПП и их плотность, темпы роста ВВП в 2005 году показали несущественный

[4] Данный индекс определяется через уровень налоговой нагрузки в экономике – чем она ниже, тем выше уровень фискальной свободы.

спад. Это коррелирует с преобладанием негативных оценок предпринимательской уверенности в промышленности в этом году.

Таблица 1.5 – Динамика показателей за период 2003 –2007 гг. (авт. [164; 166])

Показатели	2003	2004	2005	2006	2007
Ведение бизнеса, место	-	-	79	96	106
Права собственности, баллы	30	30	30	30	30
Фискальная свобода, баллы	90,6	91,6	91,5	90,8	79,5
Индекс восприятия коррупции	2,7	2,8	2,4	2,5	2,3
Качество институтов, баллы	-	-	3,0	3,1	3,3
Эффективность работы правительства, ранг	40	44	38	40	43
Качество законодательства, ранг	48	50	50	39	42
Индекс экономического настроения (Индекс ВШЭ)	101,2	101,8	101,6	107,9	115
Индекс предпринимательской уверенности в промышленности	1,25	0,25	-1,5	0,25	1,25
Цена на нефть, $ за бар.	28,9	33,3	54,4	65,4	72,7
Темп роста ВВП, в %	107,3	107,2	106,4	108,2	108,5
Число МП, тыс. ед.	882,3	890,9	979,3	1032,8	1137,4
Число МПП, тыс. ед.	119,0	128,1	126,5	131,6	138,0
Плотность МП, ед. на 10 000 населения	60,8	61,7	68,1	72,1	79,6
Плотность МПП, ед. на 10 000 населения	8,2	8,9	8,8	9,2	9,7

Источник: составлено автором по открытым данным Росстата [116; 117], ВШЭ [67], Всемирного банка [307; 387], World Economic Forum [385], Transparency International [302], The Heritage Foundation [328].

Индекс экономического настроения и индекс предпринимательской уверенности в промышленности имели разную динамику. Так, первый индекс с 2003 по 2005 год оставался практически без изменений, а предпринимательская уверенность в промышленности снижалась вплоть до отрицательных значений в 2005 году. В последующие два года оба индекса показали рост, при этом экономический оптимизм в целом по экономике рос более существенно, чем в промышленности.

Динамика рейтингов и индексов, характеризующих институциональные изменения, в целом была негативной. Ухудшились условия ведения бизнеса, возросла налоговая нагрузка (упала фискальная свобода), усилилась коррупция, снизилось качество законодательства. На прежнем низком уровне осталась защита

прав собственности. И лишь два рейтинга показали несущественную, но все же положительную динамику – «Качество институтов» и «Эффективность работы правительства». В целом следует отметить, что кроме индекса «Фискальная свобода», все остальные показатели находились на достаточно низком уровне.

Таблица 1.6 представляет для анализа динамику показателей за 2008–2017 годы. Как видно, в основном тенденции сменились на противоположенные. Стабильный и существенный рост имели все показатели экстенсивного развития малых предприятий. Так, их число увеличивалось в среднем на 8% в год, а в промышленности – на 4%. Такой значимый фактор российского экономического роста как цена на нефть имела высокую волатильность – коэффициент вариации ее среднегодовых значений за посткризисный период составил 31%. В 2014 году среднегодовое значение цены на нефть вернулось на уровень 2008 года. При этом темпы роста ВВП повторяли динамику цен на нефть лишь в первые три года кризиса, затем, несмотря на увеличение и высокий уровень цен на нефть, прирост ВВП замедлялся с каждым годом, показав в 2014 году символические 0,6%.

2015 год, как известно, стал началом не только второй волны экономического кризиса, но и политических санкций. Последующие три года характеризовались существенным падением цен на нефть (примерно в 2 раза по отношению к уровню 2008 года) на фоне в целом положительных темпов прироста ВВП. Индекс экономического настроения в целом по экономике показал преобладание негативных оценок в двух временных периодах: 2009 год и 2014 – 2017 годы. Предпринимательская уверенность в промышленности на протяжении всего посткризисного периода имела отрицательные значения, обнаружив два экстремума: абсолютный максимум негативных оценок в 2009 году и относительный – в 2015 году. Таким образом, последние 10 лет в промышленности преобладают в целом негативные настроения.

Институциональные изменения происходили по более оптимистичному сценарию.

Таблица 1.6 – Динамика показателей за период 2008–2017 гг. (актуализированы результаты авторского исследования [164; 166])

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ведение бизнеса, место	118	120	124	120	112	92	62	51	40	35
Права собственности, баллы	30	25	25	25	25	25	25	20	20	47,6
Фискальная свобода, баллы	79,2	78,9	82,3	82,7	82,5	86,9	85,6	86,1	82,2	93,4
Индекс восприятия коррупции	2,1	2,2	2,1	2,4	2,8	2,8	2,7	2,9	2,9	2,9
Качество институтов, баллы	3,2	3,2	3,1	3,1	3,3	3,5	3,5	3,46	3,63	3,75
Эффективность работы правительства, ранг	45	43	40	41	41	43	51	47	45	50
Качество законодательства, ранг	39	39	40	39	39	38	37	32	37	33
Индекс экономического настроения	105,7	81,25	101,5	104,5	105,6	100,1	97,9	83,7	88,5	98
Индекс предпринимательской уверенности в промышленности	-2,5	-13	-3,5	-0,25	-0,25	-1	-4,75	-5	-3	-1
Цена на нефть, $ за бар.	97,7	61,9	79,6	111,0	121,4	108,8	98,9	53,3	46,8	54,5
Темп роста ВВП, в %	105,2	92,2	104,5	104,3	103,4	101,3	100,6	97,5	100,3	101,6
Число МП, тыс. ед.	1348	1575	1644	1836	2003	2063	2352	2222	2771	2755
Число МПП, тыс. ед.	156,6	180,1	181,3	188,9	211,4	215,9	224,1	232,8	271,7	227,2
Плотность МП, ед. на 10 000 населения	94,4	110,4	115,1	128,5	140,1	144,0	163,7	151,9	189,1	187,6
Плотность МПП, ед. на 10 000 населения	11,0	12,6	12,7	13,2	14,8	15,1	15,6	15,9	18,5	15,5

Источник: составлено автором по открытым данным Росстата [116; 117], ВШЭ [67], Всемирного банка [307; 387], World Economic Forum [385], Transparency International [302], The Heritage Foundation [328].

Существенно улучшились условия ведения бизнеса, что также позволяет говорить о существенном сокращении транзакционных издержек, связанных с открытием новых предприятий. Снизилась налоговая нагрузка, несколько превысив уровень фискальной свободы начала 2000-х годов. Несколько сократил свое присутствие в экономике институт коррупции. Улучшились индексы качества институтов и эффективности работы правительства, оставшись в целом на довольно низком уровне. Защита прав собственности и качество законодательства, напротив, еще более понизили свои неудовлетворительные значения[5].

Наглядно динамика рассмотренных показателей за 15-летний период представлена на рисунках 1.8 – 1.10.

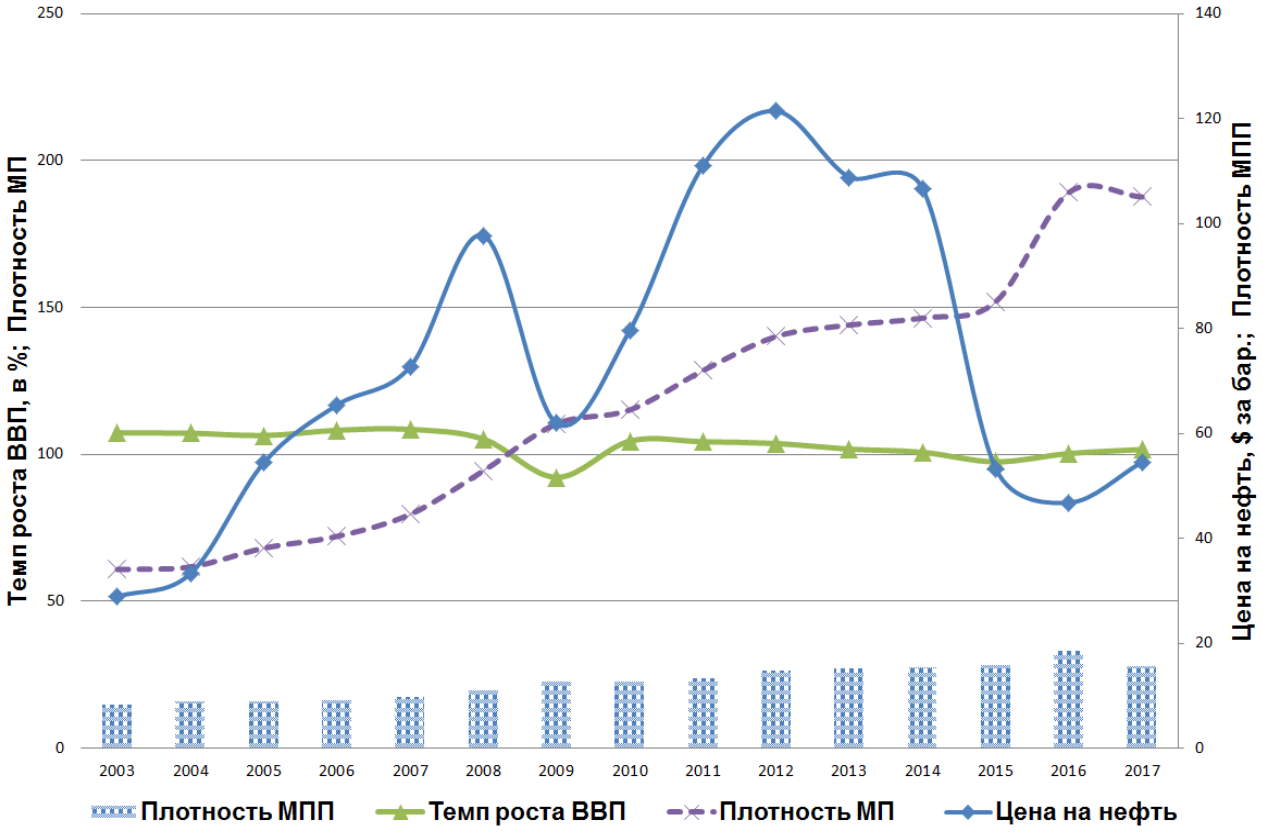


Рисунок 1.8 – Динамика показателей развития экономики и малых предприятий промышленности (актуализированы результаты авторского исследования [164; 166])

[5] Исключение составил 2017 год, в котором рейтинг России в отношении защищенности прав собственности увеличился существенно, основной причиной стали изменения в методике расчета показателей. В связи с чем, нельзя признать факт явного улучшения позиций страны

Так, на рисунке 1.8 видно, что плотность малых предприятий к 2017 году возросла в 3 раза, а плотность МПП – в 1,8. Цена на нефть за тот же период увеличилась практически в 4 раза (2012 год), а в кризисный 2009 год падение было двух кратным. Темпы роста ВВП со стабильно высоких сменились после кризиса на стабильно низкие.

Интереснее выглядит динамика рейтингов (рисунок 1.9). Видно, что существенных изменений за 15 лет не происходило в оценке эффективности работы правительства, защиты прав собственности, качества законодательства, качества институтов.

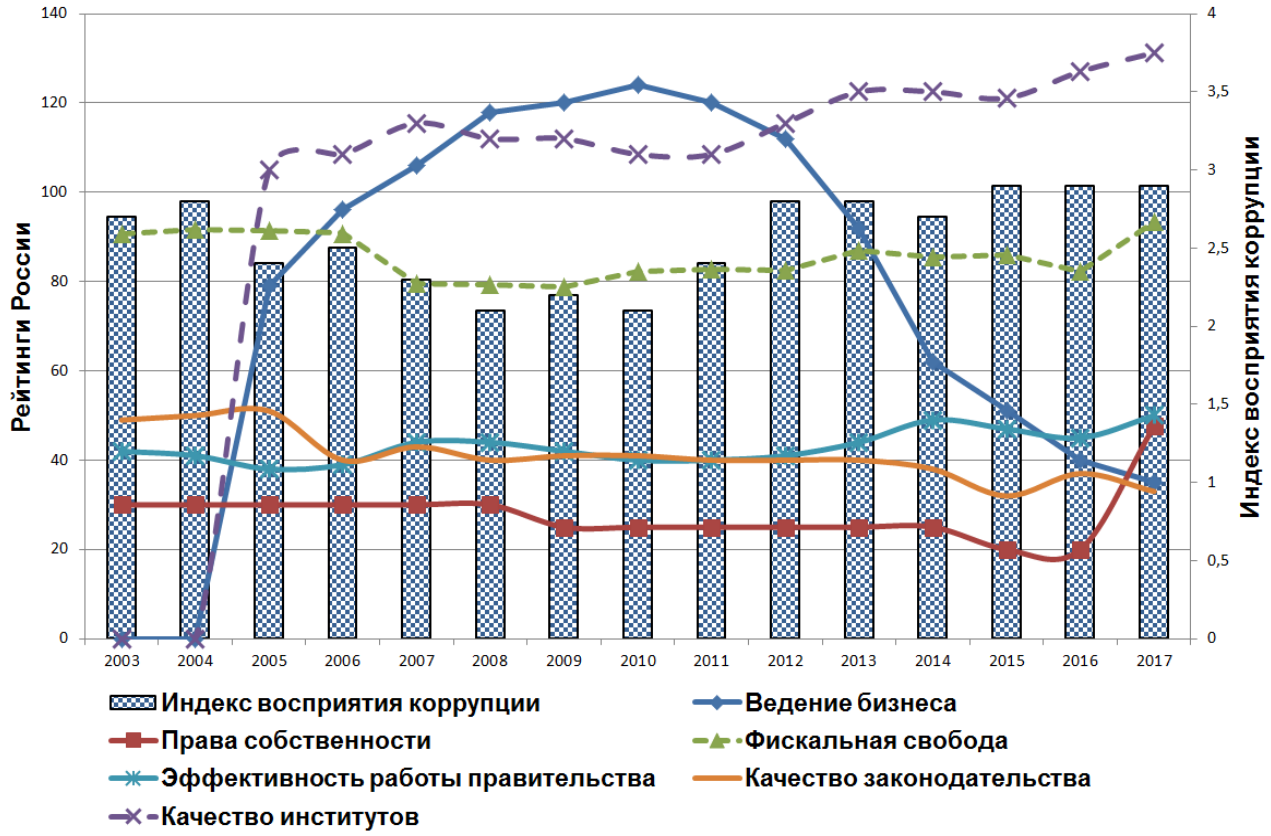


Рисунок 1.9 – Динамика рейтингов и индексов РФ

(актуализированы результаты авторского исследования [164; 166])

Индекс восприятия коррупции в докризисный период ухудшил свои значения, в посткризисный вернулся практически на прежний, тоже низкий уровень. Единственными достижениями в институциональных изменениях стали существенное повышение рейтинга «Ведение бизнеса» (однако его траектория прошла

по кривой через негативный максимум в 2010 году – 124 место из 189) и стабильно высокий уровень фискальной свободы с тенденцией к повышению после кризиса 2008 года.

На рисунке 1.10 мы объединили динамику индексов экономического настроения и предпринимательской уверенности в промышленности с темпами роста ВВП, чтобы оценить степень их взаимозависимости. В целом видно, что деловая активность предприятий и потребительские ожидания в экономике, оцениваемые индексом ВШЭ, тесно связаны с динамикой ВВП. При этом в 2003–2005 гг. экономические настроения были нейтральными (недалекими от негативных) на фоне высоких темпов роста ВВП, а в 2006–2008 г., напротив, стали преобладать оптимистичные настроения в несколько более высокой пропорции, чем темпы роста ВВП.

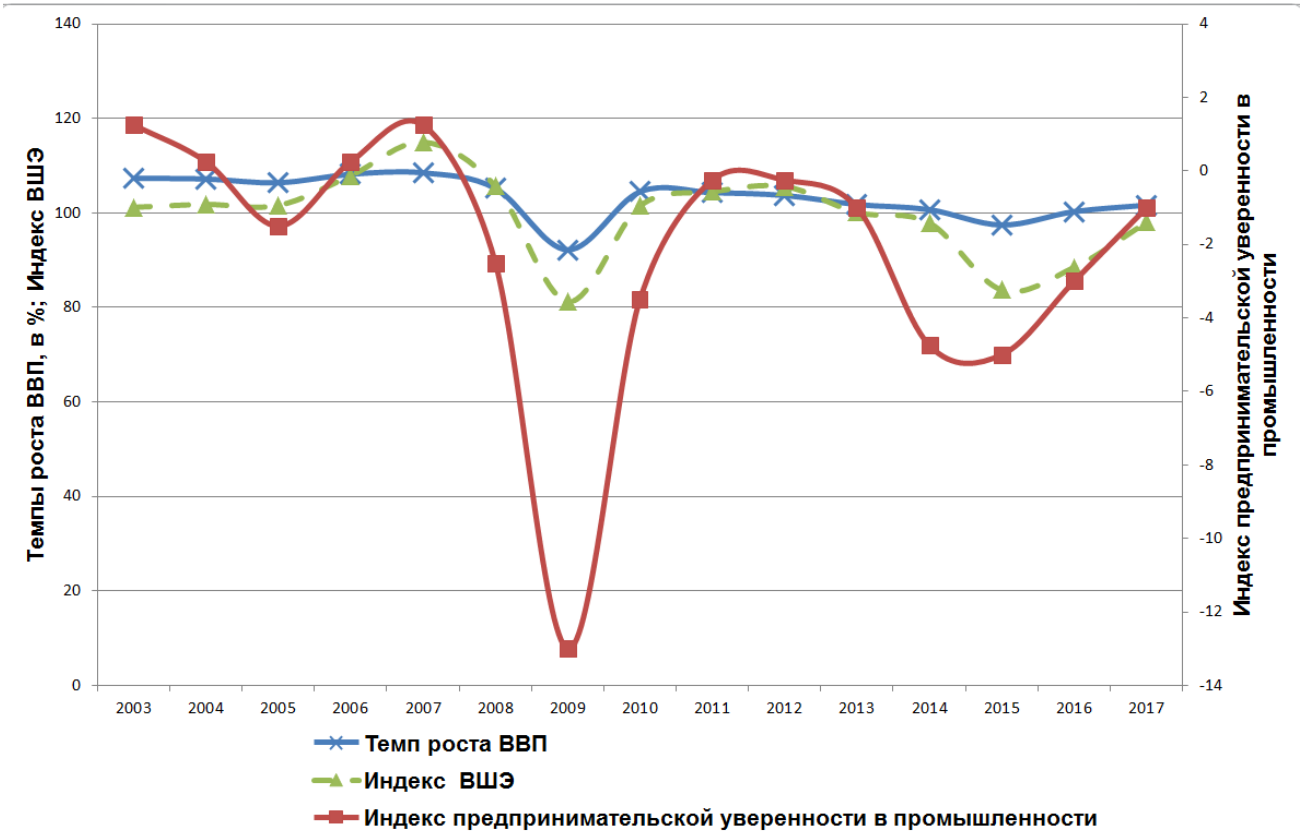


Рисунок 1.10 – Динамика индексов и ВВП РФ

(актуализированы результаты авторского исследования [164; 166])

На наш взгляд, этому есть, как минимум, два объяснения. Во-первых, существование временного лага – процессы распределения и перераспределения ВВП (межотраслевого, межтерриториального, межбюджетного и т.д.) требуют времени, поэтому экономический оптимизм нарастал постепенно по мере «перетекания» ресурсов в реальный сектор из добывающих отраслей и государственного бюджета. Во-вторых, более существенный, чем падение ВВП, рост негативных оценок в экономике, наблюдавшийся в 2009 и 2015 годах, и особенно в промышленности, можно объяснить эффектом «отвращения к потерям». В 1979 году Д. Канеман и Э. Тверски [76] показали, что страдания от потерь намного (в два с половиной раза) сильнее удовлетворения от выигрышей.

Таким образом, в выражении своего оптимизма предприниматели более осторожны и количественно его максимальная оценка в 2007 г. была ниже (115), чем оценка пессимистических настроений в 2008 г. (81,25)[6]. Аналогичная ситуация наблюдается и в отношении темпов роста ВВП и индекса предпринимательской уверенности в промышленности: «скромный» оптимизм в докризисный период и «сверх уверенный» пессимизм в кризисные годы – 2009 г. и 2015 г.

Обобщим результаты анализа (таблица 1.7), выделив ключевые тенденции развития системы малых промышленных предприятий в каждом временном периоде. Из таблицы 1.7 видно, что результаты противоположны как по направленности, так и по силе изменений, а также по значимости институционального и ресурсного факторов для развития малого бизнеса. Мы полагаем, что в докризисный период умеренные темпы роста числа малых фирм поддерживались, прежде всего, увеличением ресурсообеспеченности экономики страны, которое вызвало увеличение деловой активности, в том числе в малом бизнесе. Тем самым, низкое качество институциональной среды и его дальнейшее ухудшение нивелировалось ростом спроса и рынков сбыта – ключевыми факторами развития МПП.

[6] Поскольку индекс ВШЭ основан на балансе оценок, то значение превышающее 100, означает преобладание позитивных настроений и наоборот. Таким образом, в 2007 г. превышение оптимизма составило 15 п., а в 2008 г. пессимизма – 18,75 п.

Таблица 1.7 – Значимость институционального фактора для развития МПП (актуализированы результаты авторского исследования [164; 166])

Характеристика	2003–2007 гг.	2008–2017 гг.
Институты	Изначально низкий уровень качества институтов с тенденцией к его ухудшению	Существенное сокращение транзакционных издержек открытия предприятия и ослабление совокупного налогового бремени на экономику. Остальные институциональные изменения не существенны.
Ресурсы	Стабильный рост цен на нефть и ВВП, преобладание оптимизма в экономике и промышленности	Замедление роста ВВП на фоне высоких цен на нефть. Устойчивый пессимизм в промышленности.
Сектор малых промышленных предприятий	Стабильный умеренный рост малых предприятий в экономике и низкие темпы роста числа малых фирм в промышленности	Стабильный умеренный рост числа малых предприятий в экономике в целом, и низкие темпы роста в промышленности
Влияние институтов на рост малых промышленных предприятий	Негативное, нивелировалось влиянием экономического роста	На фоне замедления экономического роста поддержку развитию сектора малых промышленных предприятий оказал институциональный фактор

Источник: разработано автором

В 2008 – 2017 годах на фоне слабого посткризисного восстановления экономики малое предпринимательство продолжило фазу экстенсивного роста. При этом можно увидеть, что среднегодовые темпы этого роста немного ускорились с 6% до 8% по экономике целом и с 3,8% до 4% для МП промышленности. Мы полагаем, что этому способствовало несколько типов институциональных изменений, а именно:

1) существенное сокращение транзакционных издержек открытия нового предприятия, что отразилось в улучшение позиций России в рейтинге «Ведение бизнеса»;

2) снижение совокупной налоговой нагрузки на макроуровне[7];

3) изменение критериев отнесения к субъектам малого бизнеса, что позволило расширить этот сектор за счет включения в него компаний, считавшихся ранее средними.

Все эти институциональные изменения способствовали активному росту числа МП. Однако существенный вклад в этой тенденции принадлежит увеличению количества не реальных участников рынка, а «псевдо» новых малых предприятий. Успехи малого бизнеса – это скорее «квази»-рост, обусловленный в значительной степени стремлением крупного бизнеса снизить свои транзакционные издержки подчинения закону через доступ к более низкой для МП налоговой нагрузке. На практике это выражается в формальном делении крупного и среднего бизнеса на несколько малых фирм. При этом фактически вся новая совокупность малых фирм продолжает функционировать как единая бизнес-единица.

Таким образом, можно заключить, что значимость институционального фактора возрастает в периоды стагнации и рецессии экономики, когда предприниматели более чувствительны к качеству институциональной среды. Другой вывод состоит в том, что положительные институциональные изменения способны провоцировать «некачественный» рост малого бизнеса. Следовательно, можно предположить, что любые институциональные изменения обречены на «бремя негативной обратной связи». Под этим мы понимаем стремление предпринимателей обернуть любые новые нормы и правила в свою пользу – некий институциональный оппортунизм: ментальная установка «переиграть» государство.

В свете сделанных выводов, предстоящий переход России к новой модели экономического роста, основными факторами которой, согласно Правительству РФ [212], являются стимулирующая деловую активность институциональная среда и человеческий капитал, требует совершенствования теоретико-

[7] Так, в 2009 году была снижена ставка по налогу на прибыль с 24% до 20%, в 2011 году отчисления от ФОТ поднялись резко с 26% до 34%, но уже в 2012 году были снижены до 30%. В целом, уровень налоговой нагрузки на малые предприятия остался практически на прежнем уровне.

методологических основ исследования институциональной среды в секторе малых промышленных предприятий, адекватных их специфике и сложившейся системе развития.

Как известно, любая институциональная среда формирует некий уровень транзакционных издержек для экономических субъектов, который может, как стимулировать, так и угнетать отдельные виды транзакций и экономической активности в целом. В связи с этим мы обратились к анализу уровня «бремени» транзакционных издержек, которое формирует отечественная институциональная среда для малых производителей и его распределения между участниками рынка.

1.3. Оценка некоторых видов транзакционных издержек малых промышленных предприятий России

Транзакционные издержки неустранимы, они всегда существуют в реальности. Само по себе их снижение не является целью, поскольку устранение правил, а значит и транзакционных издержек, приводит к игре без правил, где выигрывает недобросовестный участник, что было доказано нобелевским лауреатом 2001 года Дж. Акерлофом, описавшим феномен «ухудшающего отбора» [282].

Институциональная экономическая теория утверждает, что структура и уровень транзакционных издержек определяют формы и механизмы ведения бизнеса в экономике. В связи с чем транзакционные издержки являются одним из ключевых и значимых направлений институциональных исследований. Проблема чрезмерного уровня транзакционных издержек наиболее остро затрагивает интересы именно малых предпринимателей в силу не только самой специфики этих форм предпринимательства, но и более высокой уязвимости их перед волатильностью условий как макроэкономической, так и институциональной среды. Так, в течение 20 лет становления этого сектора экономики изменялись критерии отне-

сения предприятия к субъектам малого предпринимательства, режимы налогообложения и меры государственной поддержки, а экономика страны пережила транзитивные и «лихие» 90-е годы, «тучные» 2000-е, кризисные 1998, 2008 и 2014 годы. Общей тенденцией всех этих перемен было вполне естественное стремление предпринимателей сократить транзакционные издержки ведения бизнеса в России, которое нашло свое проявление в таких широко известных сегодня «атрибутах» малого предпринимательства как «зарплата в конвертах», «обналичивание», «фирмы-однодневки», «откаты», «налоговая оптимизация» и пр.

Нас заинтересовала реализуемость стратегической задачи развития МПП, поставленной в Распоряжении Правительства РФ от 17 ноября 2008 года № 1662-р [217], в свете теории транзакционных издержек и российского опыта ведения бизнеса в малых формах. В данном подразделе предпринята попытка оценки основных видов транзакционных издержек малых промышленных предприятий в их тесной связи с проблемами развития этого сектора.

Несмотря на бурное развитие экономики транзакционных издержек (ТСЕ в терминах О. Уильямсона) в настоящее время не существует единого понимания сути этой категории. Это связано с тем, что варианты возникновения и распределения транзакционных издержек в реальности настолько многообразны, что фактически каждый человек и каждая организация ежедневно несет их в ходе своей деятельности в той или иной форме.

Считается, что начало экономики транзакционных издержек было положено в труде Р. Коуза «Природа фирмы» (1937) [211; 384]. Сегодня в отечественной экономической литературе к наиболее упоминаемым определениям этого термина можно отнести определения конца XX века, среди которых определение О. Уильямсона – «эквивалент трения в механических системах» [398], определение Д. Норта – издержки, «состоящие из затрат по оценке полезных свойств объекта обмена, по разграничению прав и принуждению к их соблюдению» [139], определение К. Эрроу – «затраты на управление экономической системой» [276] и опреде-

ление К. Далмана – «издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта» [304].

В трудах современных российских институционалистов приводятся такие определения: «все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий» [146]; «ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление транзакций» [71].

Среди устоявшихся в научной литературе классификаций транзакционных издержек можно выделить классификацию О. Уильямсона, согласно которой транзакционные издержки подразделяются на два типа: ex ante и ex poste [398]. Издержки ex ante связаны с издержками на переговоры, заключение контрактов и обеспечение гарантий их реализации. Издержки ex poste объединяют в себе несколько видов:

а) издержки, вызванные низкой адаптацией к непредвиденным обстоятельствам (maladaptation costs),

б) расходы на судебные разбирательства (haggling costs), связанные с устранением ex poste сбоев в ходе реализации соглашений;

в) организационные и эксплуатационные расходы (setup and running costs), касающиеся в основном не судебных способов урегулирования конфликтов;

г) издержки точного выполнения обязательств по контрактам (bonding costs).

Позднее эта классификация была дополнена последователями теории транзакционных издержек, и сегодня к издержкам ex ante принято относить: издержки поиска информации, ведения переговоров, измерения, заключения контракта; к издержкам ex poste – издержки оппортунистического поведения, спецификации и защиты прав собственности, защиты от третьих лиц [71; 77; 146].

В конце XX века перуанский экономист Хесус де Сото предложил иную классификацию, согласно которой транзакционные издержки могут быть разделены на два вида:

а) цена подчинения закону (включает издержки доступа к закону и издержки продолжения деятельности в рамках закона);

б) цена внелегальности [240].

Количественная оценка транзакционных издержек является сегодня одной из ключевых проблем институциональной экономики и обусловлена не только самой спецификой и структурной сложностью данной экономической категории, но и отсутствием единой теоретико-методологической базы ее изучения.

Тем не менее, с некоторой долей осторожности, мы оценили величину отдельных видов транзакционных издержек, с которыми сталкиваются в нашей стране малые промышленные предприятия. С этой целью были введены определенные допущения:

a) оценка транзакционных издержек возможна косвенным методом с использованием открытых данных из официальных источников, а также результатов эмпирических научных исследований;
b) для выделения отдельных видов транзакционных издержек использованы широко известные классификации Х. де Сото и О. Уильямсона;
c) за единицу измерения этого вида издержек были приняты ресурсы всех видов[8]: трудовые (человеко-часы), финансовые (руб.), временные (рабочие дни), материальные (потери конкретных благ), поскольку в наиболее широком смысле транзакционные издержки – это издержки взаимодействия экономических агентов;
d) для количественной оценки использованы два метода измерения: в абсолютном выражении и в относительном (процент от дохода, затрат, активов, общего фонда рабочего времени и т.д.), для качественной оценки – сравнительная шкала оценок (лучше-хуже, выше-ниже).

[8] Следует отметить, что многообразие затрачиваемых экономическим субъектом ресурсов при совершении транзакций не дает возможности оценить этот вид издержек в целом. Именно поэтому в параграфе проведена оценка лишь отдельных их видов конкретными методами.

Издержки доступа к закону, с которыми сталкиваются российские предприниматели, принято рассматривать в зависимости от организационно-правовой формы организации бизнеса [146]. Наиболее распространенными формами малых предприятий является индивидуальный предприниматель без образования юридического лица (ИПБОЮЛ) и общество с ограниченной ответственностью (ООО). При этом регистрацию можно осуществить как собственными силами, так и прибегнув к помощи юридических фирм-посредников, еще одним вариантом является покупка готовой фирмы.

В таблице 1.8 приведено сравнение издержек регистрации нового бизнеса тремя возможными способами, включающими в себя затраты времени на подготовку документов, их подачу, ожидание решения государственных органов, а также основные виды денежных выплат, связанных с регистрацией.

Пакет документов, необходимых для регистрации ИП: Паспорт гражданина РФ; Заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя; Свидетельство о присвоении ИНН физическому лицу; Квитанция на оплату государственной пошлины за регистрацию ИП; Заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения (при необходимости).

Помимо указанных в таблице 1.8 наиболее общих издержек регистрации учредители могут нести дополнительные расходы, например, после регистрации потребуется подать заявление о переходе на систему налогообложения УСН или ЕНВД (при необходимости); получить коды статистики для ООО; заказать печать для ООО; открыть расчетный счет в банке; получить необходимые лицензии; установить и зарегистрировать кассовый аппарат. Кроме того, потребуются дополнительные денежные расходы на покупку юридического адреса для предприятия, не имеющего договора аренды помещения (стоимость услуги для Челябинска – от 10 000 руб.), расходы на изготовление печатей и штампов при необходимости (от 550 руб.) и т.д.

Таблица 1.8 – Издержки регистрации юридического лица и индивидуального предпринимателя (авт. [165; 184])

Организационно-правовая форма	Регистрация учредителями	Регистрация с помощью юридической фирмы	Покупка готовой фирмы
ИПБОЮЛ (пакет для регистрации - минимум 3 документа)	800 руб. (госпошлина за регистрацию), 800 руб. (услуги нотариуса). Срок – 5 – 7 рабочих дней на оформление, сдачу и получение готовых документов (или 1705 – 2386 руб. в денежном выражении[9]). Итого: 3305 – 3986 руб.	Услуги регистрации «под ключ» с оплатой госпошлины и услуг нотариуса – от 4900 руб. Срок – от 8 рабочих дней (или 2727 руб. в денежном выражении). Итого: от 7627 руб.	X
ООО (пакет для регистрации - минимум 7 документов)	4000 руб. (госпошлина за регистрацию фирмы), 800 руб. (услуги нотариуса). Срок – 5 рабочих дней на оформление, сдачу и получение готовых документов (или 1705 руб. в денежном выражении). Итого: 6505 руб.	Услуги регистрации «под ключ» с оплатой госпошлин – от 13 900 руб. Срок – 10 рабочих дней (или 3409 руб. в денежном выражении). Итого: от 17309 руб.	Услуга с учетом оплаты госпошлин без открытия расчетного счета для ООО – от 45 000 руб. Срок – от 1 дня (340,90 руб. в денежном выражении). Итого: от 45340,90 руб.

Источник: составлено автором по данным официальных сайтов Управления федеральной налоговой службы [255] и юридических фирм Челябинской области по состоянию на 01.12. 2016 г.

Таким образом, по самым скромным подсчетам наиболее быстрым и дешевым вариантом регистрации нового бизнеса является самостоятельное открытие ИПБОЮЛ и ООО. Этот вывод подтверждается данными статистической отчетности Федеральной налоговой службы о количестве зарегистрированных на 01 июля 2016 г. коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей. Так, из более чем 4 млн. коммерческих фирм, действующих в РФ, 96% создано в форме ООО, в форме акционерного общества только 4%. В качестве индивидуального

[9] Стоимостная оценка затрат времени произведена из расчета минимального уровня оплаты труда в РФ по состоянию на 1 декабря 2016 г. в размере 7500 руб. (ст. 1 Федерального закона N 82-ФЗ)

предпринимателя зарегистрировано около 3,5 млн. человек, что соответствует 88% от общего числа юридических лиц – коммерческих организаций [255].

В целом следует отметить положительную динамику транзакционных издержек открытия нового бизнеса в России – за последние 20 лет сделать это стало значительно проще, что отразилось в частности на улучшении позиций РФ в международном рейтинге «Ведение бизнеса». Однако у этого институционального фактора есть и бремя негативной обратной связи – упрощение процесса открытия новых малых фирм используется предпринимателями в целях открытия «фирм-однодневок» и для дробления среднего бизнеса на ряд формально «новых» малых фирм с целью получения доступа к пониженной налоговой нагрузке.

Налоговое бремя, как известно, является одним из основных видов **издержек продолжения деятельности в рамках закона.** Различают общее налоговое бремя на уровне экономики в целом (измеряется долей налогов в ВВП страны) и налоговое бремя на уровне предприятий (измеряется долей налоговых отчислений в выручке или добавленной стоимости).

Известно, что в начале 90-х годов высокий уровень налоговой нагрузки в РФ (на макро-уровне) был сопоставим с издержками продолжения деятельности в рамках закона, характерными для стран третьего мира [146]. Существенная цена подчинения закону стала причиной низкого выполнения норм налогового законодательства. Так, в середине 90-х гг. фактические поступления от налога на прибыль составляли менее половины от расчетных показателей, от налога на добавленную стоимость – 68 %, от акцизных сборов – 66 %. В общей сложности доля сокрытия объема продукции с целью ухода от налогообложения на российских предприятиях в конце 90-х гг. составляла 16,4%, а прибыли почти 80% [146].

На протяжении последующих 20 лет налоговое бремя в российской экономике по данным Министерства финансов не превышало 34% от ВВП или валовой добавленной стоимости предприятий, что близко к показателям стран с либеральной налоговой системой. Налоговое бремя в не нефтегазовых секторах экономики

составляло в среднем 28% ВВП, что соответствует странам с наименьшей налоговой нагрузкой (например, Турции и Японии) [123]. В 2014 году по данным МВФ уровень налоговой нагрузки в России превысил 36% ВВП. Это выше, чем в странах БРИКС и странах Евразийского союза, но ниже, чем в ЕС. В своем Послании к Федеральному собранию 2015 года Президент РФ поставил задачу – в ближайшие 3 года налоговые условия ведения бизнеса не должны меняться, налоговая нагрузка на бизнес не должна увеличиваться [123].

Налоговые выплаты, которые обязаны осуществлять российские малые предприниматели, зависят от отраслевой принадлежности предприятия, региона и применяемой системы налогообложения. Анализ воздействия каждого из этих факторов позволяет объяснить, почему по данным опросов Росстата (см. §1.1) малые предприятия обрабатывающих отраслей промышленности считают уровень налогового бремени высоким.

1) Неравномерность межотраслевого распределения налогового бремени. В работе Поваровой А.И. исследуется распределение налоговой нагрузки за период 2010–2012 гг. по отраслям экономики [161]. По расчетам автора, минимальный уровень налоговых изъятий приходится на сектор торговли и общественного питания, максимальный – на нефтегазовый. Однако, как справедливо отмечает автор, эти отрасли и более рентабельны и находятся в лучшем финансовом состоянии. Одинаковая номинальная налоговая нагрузка на отрасли с разным уровнем рентабельности приводит к тому, что отрасли с низкими показателями прибыльности из-за специфики деятельности (структуры затрат), фактически несут более тяжелое налоговое бремя. К таким отраслям относятся обрабатывающие производства и строительство.

2) Влияние региональной дифференциации. Социально-экономическое положение региона влияет на прибыльность и доходность малых предприятий промышленности, что приводит к неравномерности территориального распределения налогового бремени для различных по рентабельности производителей. Кроме то-

го, региональные власти имеют возможность влиять на некоторые аспекты налогообложения, например, определять виды деятельности, подпадающие под ЕНВД или размер ставок определенных налогов.

3) Действующие системы налогообложения. В таблице 1.9 приведена характеристика доступных для малых предприятий систем налогообложения[10].

Таблица 1.9 – Основные системы налогообложения малых предприятий в РФ (авт. [165; 184])

Параметр	Общая система налогообложения (ОСНО)	Упрощенная система налогообложения (УСН)	Единый налог на вмененный доход (ЕНВД)
Уплачиваемые налоги	• налог на добавленную стоимость, • налог на прибыль, • налог на имущество, • страховые взносы на обязательное социальное обеспечение.	• единый налог взимается либо с общей величины поступлений в кассу и на расчетный счет либо с разницы между доходами и расходами, • страховые взносы на обязательное социальное обеспечение.	• единый налог взимается от величины вмененного дохода, • страховые взносы на обязательное социальное обеспечение.
Отчетность	Ежеквартальная налоговая и бухгалтерская отчетность (бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах)	Ежеквартальная налоговая отчетность по страховым взносам и бухгалтерская отчетность, годовая – по единому налогу	Ежеквартальная налоговая и бухгалтерская отчетность
Платежи	Ежеквартально, часть налогов (страховые взносы) ежемесячно		
Количество отчетов за год	26	16	16

Источник: составлено автором по данным Налогового Кодекса РФ [127].

[10] Мы исключили из рассмотрения патентную систему налогообложения, т.к. она не рассчитана на юридические лица и единый сельскохозяйственный налог.

Наименьшее налоговое бремя на бизнес накладывают две системы: ЕНВД и УСН. ЕНВД ориентирован на малый бизнес торговли и сферы услуг. УСН имеет ограничения на применение: это и требования по численности, и по остаточной стоимости основных средств. Для МПП выбор стоит только между УСН и ОСНО, при этом преимуществом стандартной системы является возможность возмещать НДС при работе с контрагентами–плательщиками этого налога.

Избыточность налогового бремени, накладываемая на малые промышленные предприятия стандартной системой налогообложения, доказана в работе Теслюк Б.А.[11] [251]. Так, автором проведена оценка уровня налоговой нагрузки для предприятий, применяющих общую систему налогообложения в зависимости от рентабельности и структуры затрат производства. Результатом работы становится вывод о существенном отклонении (в 10–18 пунктов) средней налоговой ставки на рубль добавленной стоимости (38 – 46 копеек) от цифр фактического налогового бремени по стране для предприятий не нефтегазового сектора (28% от ВВП). При этом, как отмечает автор, избыточность налогообложения растет с увеличением доли оплаты труда в себестоимости, т.е. она больше в трудоемких производствах, когда ФОТ составляет более половины затрат.

Таким образом, транзакционные издержки продолжения деятельности в рамках закона для малых фирм, применяющих стандартную систему налогообложения, выше, чем для малых фирм, имеющих возможность применять специальные режимы. Как и в случае с издержками доступа к закону в наиболее выгодном положении оказывается предприниматель без образования юридического лица, занятый в розничной торговле и сфере услуг, поскольку он имеет возможность продолжать деятельность в рамках закона с самыми минимальными издержками.

[11] После 2004 года произошло снижение ставки отчислений от ФОТ с 35,6% до 30%. При этом снизилась и ставка налога на прибыль с 24 до 20%. Однако, на наш взгляд, это существенно не повлияло на актуальность полученных выводов, поскольку соотношение между этими двумя налогами практически не изменилось (ставка отчислений с зарплаты по-прежнему превышает в 1,5 раза ставку налога на прибыль). Скрывать зарплату и платить налог с б*о*льшей прибыли «дешевле», чем «показывать» зарплату, платить «дорогие» отчисления и налог с меньшей прибыли.

Малые промышленные предприятия имеют повышенный уровень транзакционных издержек этого вида.

Разновидностью издержек продолжения деятельности в рамках закона является также **административное бремя**, которое несет малый бизнес при взаимодействии с государственными органами. Ограничения этого рода относятся к основным проблемам современных малых предприятий обрабатывающих производств (см. §1.1).

На международной конференции 2010 года «Административные барьеры и предпринимательский климат в России», проведенной совместно ГУ-ВШЭ и американским Центром международного частного предпринимательства были обнародованы следующие замеры административного бремени малых предпринимателей России. По данным участника этой конференции Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России» в 2006 – 2008 годах контрольно-надзорными органами ежегодно проводилось около 20 миллионов проверок, из них 85 % приходилось на малые и средние предприятия, а издержки малого бизнеса при получении государственных услуг составляли в среднем: в розничной торговле – 3,2% от выручки; в легкой промышленности – 4%; в техобслуживании автомобилей – 5%; в сельском хозяйстве – 10%; в медицине – 13%, в том числе в фармацевтике – 22% [144].

Экспертами АНО «Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства» в 2009 году был проведен анализ регионов по качеству организационно-законодательной базы противодействия коррупции. Регионами-лидерами по качеству базиса антикоррупционной политики в их рейтинге стали лишь 6 из 82 субъектов РФ: Республика Татарстан, Мурманская область, Республика Карелия, Чувашская Республика, Тюменская область, Брянская область. Несмотря на то, что данные регионы отнеслись к противодействию коррупции наиболее ответственно, не все предпринятые ими мероприятия характеризуются высоким качеством.

В 23-х регионах (каждый третий регион) подход к созданию антикоррупционной политики был менее успешен на фоне 6-ти лучших регионов, тем не менее, им удалось создать ряд относительно качественных институтов. В 32 регионах (40% от общего числа), несмотря на принимаемые меры, качество антикоррупционной политики оставляет желать лучшего. Отличительной чертой данной группы является выделение одного относительно качественного института на фоне общей слабости антикоррупционного базиса или общий недостаток качества принятых мер. Остальные 22 региона не придают антикоррупционной политике особого значения. Принимаемые ими меры имеют низкокачественный характер либо таковых не обнаружено вовсе [228].

Зная о негативном влиянии чрезмерного административного бремени на развитие малого бизнеса, Правительство РФ активно работает над его снижением. Так, принятие в 2009 – 2010 годах ряда федеральных законов, регламентирующих проведение проверок предпринимателей, позволило существенно сократить число проверок. Доказали свою эффективность механизм уведомительного порядка начала предпринимательской деятельности, внедренные административные регламенты (стандарт государственной услуги), организация предоставления услуг по принципу одного окна (в том числе путем создания многофункциональных центров) [53]. С 1 января 2016 года заработал институт трехлетних "надзорных каникул" для предприятий, в течение трех лет не имевших серьезных нарушений установленных требований к ведению деятельности. В этот же период все требования к конкретным видам деятельности были упорядочены, систематизированы и размещены в открытом доступе. Таким образом, предприниматели заранее знают полный набор требований к своему виду деятельности со стороны государства. В целом динамику транзакционных издержек в виде административного давления для малых промышленных предприятий можно оценить как положительную. Правильным, на наш взгляд, будет охарактеризовать их и как ожидаемые предпринимателями издержки.

Цена внелегальности в российской экономике была оценена нами косвенным методом – через масштаб теневой экономики. Так, чем он больше, тем ниже, при прочих равных условиях, как сам уровень цены внелегальности, так и ее отношение к цене подчинения закону. Согласно оценкам Всемирного Банка, в 1999–2007 годах средневзвешенный размер теневой экономики (в процентах от "официального" ВВП) в странах Африки составил 38,4%, в Европе и Центральной Азии (в основном страны с переходной экономикой) – 36,5 %, в странах ОЭСР с высоким уровнем доходов – 13,5 %. Средняя (невзвешенная) из 162 стран в 1999 году составляла 34,0 %, и через 8 лет снизилась всего на 3 процентных пункта. Уровень теневой экономки Российской Федерации с 47% в 1999 году снизился к 2007 году до 40,6%, среднее значение за период – 43,8%. Для сравнения: средний за период уровень теневой экономики составил в Казахстане – 41%, Китае – 12,8%, Бразилии – 39,6%, Индии – 22,3% [374]. По мнению экспертов, проводивших исследование, движущими силами теневой экономики являются: увеличение налогового бремени, интенсивное регулирование рынка труда, ограничения на торговлю, ограничения занятости для иностранцев, снижение качества общественных товаров и услуг, а также состояние "официальной" экономики. Интересно, что авторы исследования обнаружили устойчивость масштабов теневой экономики во времени – практически у каждой страны вариация показателя была незначительна.

Можно предположить, что для российской экономики, учитывая ее высокий уровень теневой активности, свойственна низкая цена внелегальности. Для малых промышленных предприятий, имеющих избыточное налоговое бремя по ОСНО, проблема усугубилась и кризисными тенденциями: падением спроса и дороговизной финансовых ресурсов. А это на фоне низкой цены внелегальности является своеобразным стимулом снижения транзакционных издержек путем перехода в «теневую» активность. Текущие кризисные явления отмечены большей глубиной

и сложностью финансовых проблем, санкциями и банкротством крупного бизнеса, чем в предыдущие годы.

Нами был оценен еще один вид транзакционных издержек малых предприятий – **издержки спецификации и защиты прав собственности**. Обязанность обеспечивать должную защиту прав и интересов сторон – участников коммерческих сделок лежит на судебной системе государства. В связи с чем логичным представляется оценка издержек защиты прав собственности через показатели развития этого правового института в России. В настоящее время существует ряд проблем, связанных с качеством правосудия: необоснованно длительные сроки судопроизводства, неудовлетворительная работа судов, неэффективное исполнение судебных актов, отсутствие необходимых условий для осуществления правосудия и др. Так, согласно опросам общественного мнения только 27 % граждан России доверяют органам правосудия, а 38 % – нет. Производство судебной экспертизы может длиться от трех месяцев до полутора лет [206]. По мнению Симеона Дьянкова, автора рейтинга Doing Business, в России с 2011 года не происходит развития судебной системы [3], а значит, транзакционные издержки защиты прав собственности для предпринимателей в стране не становятся ниже.

Однако эту тенденцию нельзя распространить на издержки спецификации прав собственности. На наш взгляд, с определенной долей осторожности можно говорить о том, что в России наблюдается некоторое снижение издержек спецификации интеллектуальных прав собственности. А это значимый институциональный фактор для развития конкурентоспособных малых предприятий в промышленности. На рисунке 1.11 приведены данные годового отчета Роспатента о числе поданных заявок на патентование изобретений [224].

Как видно, патентная активность российских юридических лиц не падала ниже 12000 заявок в год. Иностранные юридические лица стабильно увеличивали число подаваемых заявок, и к 2014 году этот показатель для них составил 75% от показателя российских заявителей юридических лиц.

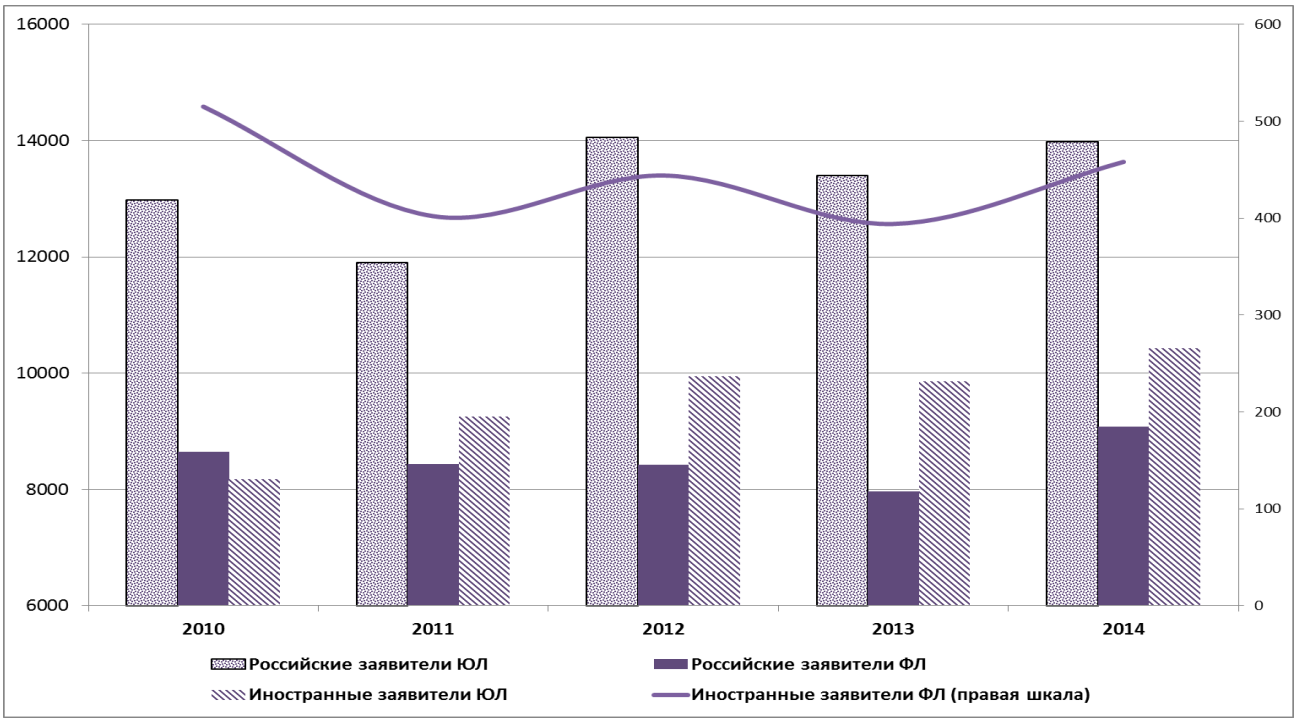


Рисунок 1.11 – Динамика числа заявок на изобретения в РФ (авт. [165])

Такая положительная динамика косвенно свидетельствует об относительном упрощении процесса патентования в РФ и снижении связанных с ним транзакционных издержек. Так, одна из составляющих транзакционных издержек на патентование, а именно величина патентных пошлин и временных затрат в РФ сегодня вполне сопоставима с аналогичными расходами в большинстве других стран, о чем свидетельствуют, например, данные о затратах на патентование при помощи услуг патентного поверенного, приведенные в таблице 1.10.

Другая часть транзакционных издержек спецификации прав интеллектуальной собственности связана с издержками на патентный поиск, которые, в свою очередь, являются разновидностью **издержек поиска информации**. С развитием интернет-технологий временные и стоимостные издержки на патентный поиск снизились, но некоторые «узкие места» остались. Так, сегодня всемирная сеть интернет располагает множеством патентных электронных библиотек (бесплатных), которые охватывают различные виды изобретений, каждая имеет свои достоин-

ства и недостатки, но поскольку единой универсальной библиотеки не существует, то заявители вынуждены проводить поиск по каждой из них.

Таблица 1.10 – Затраты на патентование в РФ (авт. [165])

Этап патентования	Затраты времени, раб. дн.	Стоимостные затраты, руб.	
		Стоимость услуг патентного поверенного	Размер государственной пошлины
Проведение патентно-информационного поиска с целью определения уровня техники	10 рабочих дней	15 000	Нет
Составление заявочных документов и подача заявки на выдачу патента РФ на изобретение	10 – 15 рабочих дней	15 000	За регистрацию заявки - 1650 руб.; за экспертизу по существу - 2450 руб. + 1950 руб. за каждый независимый пункт формулы свыше одного
Ведение делопроизводства по заявке во время экспертизы ФИПС до получения патента (включая составление ответов на запросы экспертизы)	1 – 1,5 года	Бесплатно	За регистрацию изобретения и выдачу патента – 3250 руб.
ИТОГО:	1,5 года	39 300	

Источник: составлено автором по данным Южно-Уральской группы патентных поверенных [277] по состоянию на декабрь 2016 г.

Кроме бесплатных библиотек существуют платные базы данных, например, в информационно-поисковой системе интернет портала ФИПС (Федеральный Институт Промышленной Собственности) – это полнотекстовые базы данных по изобретениям, полезным моделям, российским товарным знакам, местам происхождения товаров, общеизвестным в России товарным знакам, промышленным образцам, а также ретроспективная база данных российских патентных документов 1924-1993 годов. Плата за 100 запросов (поисковое предписание любого уровня сложности) в базе данных не высока и составляет 1180 рублей с НДС.

С трудностями, связанными с нехваткой информации для принятия эффективных решений, малые предприятия сталкиваются не только в процессе патентования своих изобретений, но и при совершении других повседневных операций. В современных условиях основными источниками информации являются средства массовой информации, базы данных, научная и популярная литература, консалтинговые фирмы, и, конечно, интернет.

Развитие интернет-технологий влияет на стоимость многих видов издержек, связанных с информационным поиском. В терминах классификации Леви-Гарбуа 1976 года [347] это справедливо для двух из трех видов издержек, связанных с поиском информации: а) издержек на просмотр – (изучение рыночного предложения и определение существующего выбора), б) издержек на восприятие (определение релевантных характеристик товаров и условий сделки). Косвенным методом оценить динамику транзакционных издержек этого вида можно по уровню развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) внутри страны. Статистические данные свидетельствуют о положительной динамике издержек информационного поиска в целом. Так, по данным ЦРУ число пользователей Интернета в России в 2014 году достигло более 84 млн. жителей страны старше 18 лет – по этому показателю наша страна поднялась на 7 место в мире [298]. Отметим, что высокие показатели проникновения интернета и персональных компьютеров, свидетельствуют лишь о доступности самой технологии получения информации, а не о ее объемах и качестве. Согласно упомянутым выше опросам, малые промышленные предприятия не испытывают дефицита нормативно-правовой информации, общей информации о поставщиках, кадрах, выставках и конференциях проблем с издержками поиска, проводимых тендерах, включая госзакупки. Однако информационный поиск, связанный с исследованием рынков и потенциальных потребителей, с выходом на международные рынки, с поиском потенциальных инвесторов, в значительной мере затруднен.

Издержки оппортунистического поведения были изучены на примере отношений работодателя и наемных служащих. Наиболее распространенной формой проявления оппортунизма со стороны последних является «отлынивание» – работа с меньшей отдачей, чем следует по условиям контракта. Прямые потери российских работодателей в результате оппортунистического поведения сотрудников в несколько раз выше, чем в США. Это доказывают результаты исследования «Управление персоналом в условиях кризиса», проведенного экспертами группы компаний «Институт тренинга – АРБ про» в декабре 2008 г. [118]. Так, в среднем на «неэффективность» сотрудников офисов в российских компаниях приходится до 50% рабочего времени. Основные направления «отлынивания» – перекур, чаепития, неформальное общение с коллегами, опоздания на работу и «уход пораньше».

Оппортунизм американских служащих обходится работодателям значительно дешевле. По результатам интернет-опроса 2000 служащих американских компаний, проведенного Reuters, они тратят впустую около 20% рабочего времени, т.е. 1,7 ч. при стандартной продолжительности рабочего дня в 8,5 ч. В отличие от россиян, 34% американцев тратит время на пользование интернетом в личных целях, 20% просто болтают с коллегами, 17% занимаются личными делами [5].

В свете сказанного результаты недавних исследований немецкого экономиста Х. Кордеса с соавторами кажутся обнадеживающими. Так, они показали, что в условиях высоких транзакционных издержек, связанных с оппортунизмом сотрудников, целесообразнее сохранять размер фирмы небольшим. По их мнению, уровень потерь от оппортунизма определяется внутрифирменными процессами социализации и деловой культуры, в формировании которых значима роль предпринимателя или бизнес-лидера [301]. Таким образом, можно предположить, что на малых предприятиях потери от оппортунизма сотрудников, как правило, ниже, чем на крупных и средних.

Итоги проведенной оценки некоторых видов транзакционных издержек малых предприятий промышленности наглядно представлены на рисунке 1.12. Возле каждого вида издержек мы указали кратко способ измерения.

В завершение анализа мы оценили предстоящие в среднесрочной перспективе институциональные изменения с точки зрения их влияния на уровень транзакционных издержек отечественных МПП. Правительством РФ поставлена цель: к 2030 году создать «глобально конкурентоспособную институциональную среду, стимулирующую предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику» [212]. Решение множества задач, обусловленных поставленной целью, повлечет за собой изменение не только уровня транзакционных издержек МПП, но и структуры его распределения между экономическими агентами. Так, снижая или устраняя определенные транзакционные издержки малых предприятий, государство тем самым берет их часть на себя (в том числе путем внедрения новых технологий) и/или перераспределяет на крупный и средний бизнес.

Пояснения к рисунку: расположение издержек внутри секторов достаточно условное, основное деление – на низкий и высокий уровень. Использованные обозначения: ДС – добавленная стоимость, ИКТ – информационно-коммуникационные технологии, УСН- упрощенная система налогообложения, ОСНО – общая система налогообложения, ЮЛ - юридическое лицо.

Рисунок 1.12 – Шкала транзакционных издержек малых промышленных предприятий (авт. [165])

Это обусловлено самой природой транзакционных издержек – избежать этого вида издержек в реальности невозможно, а высокий их уровень не является проблемой сам по себе, в силу чего эффективность той или иной институциональной системы определяется тем, насколько адекватно в ней распределены эти издержки между участниками транзакций.

Согласно принятым стратегическим документам[12] меры улучшения институциональной среды достаточно обширны и затрагивают таможенное регулирование, доступ к инфраструктуре, регистрационные и разрешительные процедуры, соблюдение и защиту прав инвесторов, повышение общественного контроля. Основные задачи для этих направлений изложены в таблице 1.11.

Мы оценили насколько значимы будут эти меры для снижения уровня транзакционных издержек малых предприятий промышленности. Как видно, запланированные меры еще больше снизят и без того низкий уровень затрат на открытие нового предприятия. Это обусловлено, вероятнее всего, стремлением улучшить позиции России в рейтинге «Ведение бизнеса» наиболее простым способом. Существующий довольно низкий уровень административного бремени проверок планируется снижать далее за счет сокращения числа проверок. Однако, если при этом не будет нивелировано «рентообразующее» поведение и оппортунизм проверяющих, то падение числа проверок вызовет рост их неформальной «стоимости» для бизнеса. Тем самым административное бремя в части его коррупционной составляющей, как минимум, останется на прежнем уровне.

Аналогичная ситуация наблюдается и в сфере налогообложения, где основная часть мероприятий направлена на дальнейшее облегчение жизни «упрощенцев». При этом меры, рассчитанные на всех субъектов МСП (упрощение ведения учета), избыточное налоговое бремя предприятий, применяющих ОСНО, устранить не смогут. Большие надежды Правительством возлагаются на новый инсти-

[12] Прогнозу социально-экономического развития РФ на период до 2030 года [212], Основным направлениям деятельности Правительства РФ на период до 2018 года [150], Основным направлениям деятельности Правительства РФ на период до 2024 года [151].

тут – оценки регулирующего воздействия. Учитывая, что он предусмотрен к внедрению в сфере налогового контроля, реформирование процедур налоговых проверок также не затронет уровня налоговой нагрузки.

Таблица 1.11 – Перспективы изменения транзакционных затрат МПП (авт. [165])

№	Экзогенные проблемы МПП и соответствующие им издержки	Запланированные Правительством меры по снижению транзакционных издержек
1	Административные барьеры. Высокое административное бремя в рамках цены подчинения закону; низкие издержки открытия нового предприятия; низкое административное бремя проверок	Существенное снижение количества этапов регистрации предприятий, времени их прохождения, затрат на регистрацию, отмена требования к минимальному уставному капиталу; снижение числа проверок, внедрение единого реестра проверок
2	Неразвитость транспортной и энергетической инфраструктуры. Высокие издержки доступа к энергетической инфраструктуре	Существенное сокращение количества этапов присоединения к энергосети, времени на их прохождение, затрат на получение доступа
3	Налогообложение. Низкое налоговое бремя при УСН; избыточное налоговое бремя при ОСНО	Формирование института оценки регулирующего воздействия; введение переходного периода УСН; упрощение требований по ведению бухгалтерского и налогового учета
4	Низкий спрос. Высокие издержки поиска информации о потенциальных потребителях, о выходе на международные рынки; низкие издержки поиска информации о госзаказе, но высокие издержки заключения контракта по госзаказу (низкая доступность)	Мониторинг исполнения крупными компаниями с государственным участием требований по размещению заказов у субъектов МСП
5	Нехватка инвестиций и низкая инновационная активность. Высокие издержки спецификации прав собственности при осуществлении инвестиций; высокие издержки доступа к финансовым ресурсам; высокие издержки поиска инвесторов, выполнения требований кредиторов (агентские издержки);	Создание института развития МСП; сокращение сроков госрегистрации прав собственности на недвижимость; сокращение количества и времени прохождения административных процедур, необходимых для реализации строительных инвестпроектов

Источник: составлено автором

Более позитивными на первый взгляд кажутся меры по повышению спроса на продукцию малых фирм, в данный момент низкого. В данном случае повышение доступности системы госзаказов со стороны крупных компаний способно существенно снизить издержки поиска потенциальных потребителей. Однако учитывая сложившуюся практику формирования вокруг крупных компаний малых фирм-«спутников», неформально аффилированных с топ-менеджментом, сложно оценить эти меры как общедоступные.

Меры в отношении издержек, связанных с инвестиционными процессами малых фирм, на наш взгляд, могут быть оценены как достаточно конструктивные. В первую очередь они направлены на снижение транзакционных затрат инвестпроектов компаний. Что касается издержек привлечения инвестиций в этом секторе, то создание института развития (Федеральной корпорации по развитию МСП) едва ли приведет к их массовому снижению. И основной преградой в данном случае станет не низкая практическая эффективность института, а известное нежелание малых фирм повышать свою открытость при получении кредитов («светиться»). Этот факт подтвержден недавними опросами [209].

И, наконец, наиболее продуктивными следует признать меры по снижению издержек доступа к энергетической инфраструктуре.

Запланированные Правительством РФ мероприятия положительно скажутся на уровне транзакционных издержек лишь некоторых видов. Часть издержек, которая на рисунке 1.12 расположена в зоне высокого уровня, а также издержки, сопряженные с проблемами низкого спроса и нехватки инвестиций (см. таблицу 1.11), останутся в стороне реформаторской «волны». Следует отметить также, что на ближайшую перспективу уровень этих нереформируемых транзакционных издержек для малых предпринимателей не будет иметь положительной динамики и в силу сложившихся экономико-политических условий, нарастания и закрепления кризисных явлений.

Выводы по главе 1

Проведенный нами анализ специфики малых промышленных предприятий России, их текущего состояния и тенденций развития в контексте стратегических задач Правительственных программ выявил существование определенных противоречий. Основным из них является несоответствие сложности стратегической цели тем институциональным, ресурсным, когнитивным и культурным ограничениям, которые сегодня определяют специфику российского малого предпринимательства промышленности. В частности, материалы данного раздела позволили резюмировать следующие важные специфичные черты объекта исследования.

1. Анализ эндогенных и экзогенных проблем развития и инновационной активности малых предприятий в промышленности выявил наличие ряда хронических факторов как институциональной, так и ресурсно-материальной природы, ограничивающих реальное расширение производств, в том числе нехватка финансирования, высокое налоговое бремя и низкая инновационная активность.

2. Проведенный автором статистический анализ развития малых предприятий промышленности в координатах «Институты–Ресурсы», показал, что именно в период кризисных явлений в экономике (стагнации и рецессии) возрастает значимость институционального фактора. В таких условиях предприниматели более остро чувствуют «нехватку» качества институциональной среды.

3. В ходе исследования автору удалось доказать, что в современной экономике России в наименее выгодном положении с точки зрения «бремени» транзакционных издержек оказываются именно малые промышленные предприятия. Несмотря на то, что Правительством РФ ведется работа по снижению транзакционных издержек некоторых видов, уровень издержек, сопряженных с хроническими проблемами этого сектора, на ближайшую перспективу не будет иметь существенных положительных сдвигов. В их числе издержки, связанные с формирова-

нием спроса на продукцию, поиском инвестора, избыточным налоговым бременем для промышленных предприятий на общей системе налогообложения.

В целом современная специфика отечественных малых предприятий промышленности такова, что внутренние ограничения, свойственные этому формату бизнеса, не могут быть нивелированы, а напротив, усугубляются ограничениями внешнего характера, ключевым из которых является институциональный фактор. Это повышает актуальность научно-обоснованных институциональных исследований и изменений в этом секторе экономики, без которых стратегическая цель развития малого предпринимательства в промышленности не сможет быть достигнута.

ГЛАВА 2. СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОЗИЦИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

2.1. Генезис идей институционализма в российской экономической мысли

Приращение новых научных знаний в любой сфере сопряжено с изучением и систематизацией накопленного опыта. Согласно предмету нашего исследования мы посчитали целесообразным посвятить данную главу работы теоретическим и методологическим проблемам изучения институциональных преобразований как таковых, чтобы тем самым обосновать внедрение новых подходов и парадигм в секторе малой промышленности.

Общеизвестно, что первенство в развитии институционализма с точки зрения терминологии принадлежит Т. Веблену и У. Гамильтону. Первый стал основоположником институционального направления в экономике [141], второй в 1918 году ввел термин «институционализм» [323].

Не оспаривая значимости достижений старого институционализма, мы обратились к вопросу о существовании идей институционального подхода к изучению экономики по самой их сущности, внутреннему наполнению в отечественной научной мысли с момента ее зарождения (начало XVIII века) по настоящее время. Столь огромный временной промежуток мы разделили в соответствии с этапами политического развития страны на досоветский, советский и постсоветский периоды. Отметим, что наше исследование было сосредоточено на развитии в России не школы институционализма как таковой, а основополагающих идей этого направления, в силу чего круг изученных нами мыслителей гораздо шире круга ученых-экономистов, в том числе причислявших себя к последователям институционализма. Так, в основу анализа досоветского периода (начало XVIII в. –

1930-е годы) легли обзоры научной литературы по истории экономических учений, трудов отечественных дореволюционных мыслителей, ученых русской эмиграции, в число которых мы включили не только «чистых» экономистов, но и философов, изучавших проблемы экономики в выбранном нами формате (результаты исследования этого периода легли в основу нашей работы [162]). Это позволило выделить несколько сфер научных знаний по своей сути близких идеям институционализма в широком[13] его понимании.

Досоветский период развития

Нравственность и доверие как факторы развития хозяйства. Излагая основные идеи отечественных мыслителей, связанные с признанием роли нравственных начал в экономической деятельности человека, невозможно обойти стороной вопрос о влиянии на российских экономистов концепций немецкой исторической школы середины XIX в., изложенных в трудах В. Рошера, Б. Гильдебранда, Г. Шмоллера**.** Сторонники этой школы считали невозможным изучать экономические явления в отрыве от правовых, моральных и этических аспектов, т.е. норм и правил, сложившихся в обществе, поэтому они справедливо считаются предшественниками институционализма.

Известно, что Чупров А.И., Янжул И.И., Витте С.Ю[14]., Бабст И.К., а также ряд других видных ученых были последователями исторической школы. Гурова И.П., исследовав воздействие западной научной литературы на российскую экономическую мысль в период с конца XVIII в. по 1930-е годы, отмечает, что «среди переводимых немецких авторов лидируют представители исторической школы, воспринимавшейся в российской академической среде в качестве альтернативы марксизму» [133]. Однако существование последователей определенных зарубежных школ в России – это нормальное явление развития науки. Нам бы хотелось обратить внимание на следующие принципиальные факты.

[13] Широкое понимание институционального подхода предполагает значимость для экономики таких факторов как культура, нравственность, психология, групповые интересы.

[14] К последователям исторической школы Витте С.Ю. причислял в частности академик Л.И. Абалкин.

Во-первых, это традиционно огромная роль православного мировоззрения в российском обществе. Многие отечественные философы и экономисты были глубоко верующими людьми, в силу чего они просто не могли мыслить вне духовно-нравственного «поля». Это отчасти объясняет популярность данного научного направления в России – основные положения исторической школы были близки русской ментальности.

Во-вторых, в 1724 г. первым русским экономистом-самоучкой Посошковым И.Т. (1653 – 1726 гг.) в работе «Книга о скудости и богатстве» были высказаны мысли о значимости религии и нравственного начала для экономики.

В свете вышесказанного мы полагаем некорректным приписывать исторической немецкой школе исключительное влияние на становление нравственных начал в русской экономической мысли, либо полагать эти идеи исключительно заимствованными в трудах европейских ученых. Как справедливо отмечает Ю.В. Латов, и для западных и для восточных «добуржуазных обществ типично осмысление экономики всегда в нерасчлененном единстве с моралью, политикой, правом и прочими социальными институтами» [106].

Многие отечественные экономисты и философы традиционно полагали нравственные начала важным элементом науки о хозяйстве, в их числе Соловьев В.С., Бердяев Н.А., Михайловский Н.Н., Чупров А.И., Янжул И.И., Витте С.Ю., Менделеев Д.И., Бутовский А.И. В частности, И.И. Янжул (1846 – 1914 гг.) особое значение придавал нравственному воспитанию народа. «Ни одна из добродетелей, создающих наиболее богатства в стране, не имеет такого значения, как честность» [279]. При этом, одним из значений «честности» Янжул называл «уважение к существующим законам и нравственным правилам, а доверие не только параметр культуры, но и результат совершенствования общественных институтов, в частности правовой системы» [279]. Эта мысль Янжула способна объяснить существующее столетиями взаимное недоверие власти и бизнеса в России как «порочный» круг неадекватной институциональной системы (результат

совершенствования институтов) и стремления предпринимателей «обойти» ее недостатки неформальными правилами.

Бутовский А.И. (1817 – 1890 гг.) один из трех томов курса политэкономии «Опыт о народном богатстве, или о началах политической экономии» (1847 года) озаглавил «Политэкономия как нравственная наука», что отражает его точку зрения о значимости и подчиненности экономики нравственным нормам. В частности, он писал: «во всех промыслах люди извлекают тем больше из своих производительных средств, чем тверже придерживаются правил нравоучения» [31].

Изучив экономические труды Д.И. Менделеева (1834 – 1907 гг.), современный экономист Антонов М.Ф. заключает, что он «рассматривает промышленную деятельность не только как чисто экономическую, но и как нравственную, исходя из того, что человек един и неделим и потому в труде проявляются все его силы – как физические, так и духовные, «те природные, исторические и вообще вне воли находящиеся Божественные условия и законы...» [7].

Бабст И.К. (1823 – 1881 гг.) в своей работе «О некоторых условиях, способствующих умножению народного капитала» отмечал «…где нет честности, там не может развиваться и умножаться народное богатство», «никакие поощрения, никакие правительственные меры не в состоянии вызвать в народе эти два необходимые для его благосостояния качества (честность и народная нравственность)» [11].

А. Репников, изучив основные идеи многочисленных трудов Шарапова С.Ф. (1855 – 1911 гг.), заключает, что этот экономист популяризировал концепции славянофилов, считая, что именно в них нашла выражение «русская самостоятельная мысль по вопросу о государственном устройстве» [222]. Шарапов С.Ф. считал славянофильскую мысль «единственным продуктом нашего собственного национального творчества, опирающегося только на психологию русского народа и на изучение духа родной истории». Шарапов пытался, по собственным словам, «к русскому церковному учению Хомякова, историческому И.С. Аксакова, полити-

ческому Н.Я. Данилевского прибавить русское экономическое учение» и продемонстрировать, что «есть возможность создать научную денежную систему, в основе коей лежало бы также нравственное начало» [202].

В конце XIX века обострилась дискуссия между сторонниками исторической школы и маржиналистами. Русским философам и экономистам тоже было в чем упрекнуть немецкую школу. В своем фундаментальном труде «Философия хозяйства» 1912 года Булгаков С.Н. (1871 – 1944 гг.) критиковал основные методологические принципы исторической школы, в частности институциональный детерминизм, на котором «вскормлен» и постсоветский институционализм в социологии. «Ибо нельзя же считать за лучшее, чем экономический материализм, ту эклектическую, философски беспринципную смесь этики (за последнее время уже кантианской) и экономического материализма, которую мы имеем, напр., в «историко-этическом направлении в политической экономии». Невзирая на предохранительные меры со стороны этики, фактически представители этой школы со своим завуалированным экономическим материализмом (школа Шмоллера, Брентано, Бюхера, всех крупнейших современных экономистов Германии) содействовали утверждению экономизма более, нежели самые воинствующие марксисты» [30, с. 39]. Выступая против институционального детерминизма, Булгаков упрекал немецкую школу в том, что придерживаясь этого принципа, «она вычеркивает индивидуальность и ставит на ее место группы и классы, «совокупности», в которых индивидуальное всецело закрывается типическим, поэтому устраняется свобода и творчество и повсюду видится лишь непрерывная социальная закономерность» [30, с. 318]. Отмечал Булгаков и «ложный эмпиризм мнимо-исторической школы», критикуя «безразборчивое нагромождение эмпирического материала, полезность которого для науки остается проблематична» [30, с.329].

Понимание хозяйства как явления духовной жизни. Приведем лишь небольшой перечень цитат из работ отечественных философов и экономистов, чтобы подтвердить это свойство научной мысли в дореволюционной России.

В упомянутом уже нами первом экономическом трактате Посошкова И.Т. в понятие «правда» входят такие духовно-нравственные категории как: порядок – строгое исполнение своих обязанностей перед Богом, Царем, другими сословиями; гармония – равное участие в хозяйственном процессе всех сословий и согласие – проявление христианской любви между людьми [203].

Согласно идеям Ильина И.А. (1883 – 1954 гг.) *«*...вся проблема хозяйства, и в особенности частно-правового хозяйства, должна быть поставлена заново как в науке, так и на практике: это есть проблема хозяйствующей души и ее верной мотивации; это есть проблема духа, строящего культуру, и его верных жизненных форм» [65, с. 273].

Бердяев Н.А. (1874 – 1948 гг.) указывал на две противоположные формы научного понимания связи хозяйства и духовности – это либо «непомерное преувеличение значения народного хозяйства, господство экономики над всей жизнью», либо «непомерное пренебрежение к хозяйству, третирование его как чего-то низменного и недостойного» [19, с. 257].

О связи духовного начала в человеке и его хозяйственной стороны жизни С.Н. Булгаков писал так: «Человек есть воплощенный дух и одухотворенная плоть, духовно-материальное существо, и потому в его жизни не может быть проведено точной грани между материальным и духовным, все имеет и ту, и другую сторону, стало быть, все подлежало бы с этой точки зрения ведению науки о хозяйстве» [30, с.317].

И.В. Киреевский (1806 – 1856 гг.) в своих работах указывал на то, что русский человек «знал, что развитие богатства есть одно из второстепенных условий жизни общественной и должно поэтому находиться не только в тесной связи с другими высшими условиями бытия, но и в совершенной им подчиненности» [156, с. 73].

Д. И. Менделеев указывал на диалектический характер сосуществования духовного и хозяйственного начал в жизни человека и общества: «Мировая

трагедия на том и основана, что духовное, внутреннее и личное не существуют сами по себе, без материального, внешнего и общественного и сими последними в такой же мере определяются, как и обратно, с тем явным ограничением, что материально-внешнее, что бы ни говорили Платоны и всякие иные мудрецы, возникает раньше, начальнее и назойливее духовно-внутреннего (даже личное «я» немыслимо без общения, начинаемого различием полов и стадностью), а потому и удовлетворяемо должно быть первее всего» [121, с. 393].

Понимание экономики как вторичного явления по отношению к духовно-нравственному началу позволяло русским философам и экономистам видеть духовную сущность таких основных экономических категорий как труд и частная собственность, что отразилось в трудах Ильина, Менделеева, Бердяева и других.

Мы полагаем, что с определенной долей условности можно говорить о принципиальном отличии в подходах к изучению духовно-нравственного начала в экономики, сложившихся в русской и западной науках. Российские мыслители развивали идеи теоретико-абстрактного характера о взаимодействии духовности и хозяйства, отстаивая идею подчиненности экономики «духу». Западные ученые пришли к выводу о значимости душевно-психической надстройки в экономике эмпирическим путем, анализируя исторические факты (речь идет, прежде всего, о работах «Теория праздного класса» 1899 года Т. Веблена и «Буржуа» 1913 года В. Зомбарта [63]).

Психологический элемент в политэкономии. Важным описательным уровнем экономических явлений в политэкономии, по мнению Н.П. Гилярова-Платонова (1824 – 1887 гг.), должен был стать психический элемент. Он считал, что «психический элемент заслуживает вообще большого внимания в политической экономии, нежели ему оказывают, управляя целой половиной экономических отношений» [47, с. 460]. «Исключение психологического элемента составляет вообще капитальный недостаток Маркса и сообщает его положениям односторонность и даже прямо ложность» [47, с. 512]. Заметим, что ученые стали изучать

влияние психологического фактора в экономике лишь в середине XX века, когда были заложены основы поведенческой экономики как раздела институциональной экономической теории.

Коллективные действия и группы интересов. Русский экономист Бутми Г.В. (1856 – 1917 гг.), изучая вопрос о валюте как важнейший экономический вопрос, рассматривал его в своей работе 1898 года «Капиталы и долги» через призму противоречивости двух групп интересов: всех кредиторов и всех дебиторов [156, с. 296].

Развивая социальную теорию распределения, М.И. Туган-Барановский (1865 – 1919 гг.) представляет распределение как «социальный феномен», для которого характерно то, что во взаимодействие вступают не индивидуумы, а «несколько разных общественных групп», между которыми, в отличие от индивидуальных актов обмена, регулярно возникает состояние неравновесия сил [253].

Но, пожалуй, наиболее глубокие и оригинальные мысли высказал в своих трудах Н.П. Гиляров-Платонов. «Человечество состоит не из индивидуумов, а из органических групп, которые признают себя и признаются за индивидуумы, каждый член которого есть самостоятельный индивидуум, не переставая быть частью другого индивидуума» [47, с. 435]. Характеризуя общество как организм, состоящий из органических групп, он указывал на существование между этими «сложными индивидуумами» живого сопротивления, но общественный организм стремится к механическому равновесию и, следовательно, «contract social[15] есть поклеп на человечество» [47, с. 504] .

Отметим, что идеи Гилярова-Платонова были высказаны им задолго до трудов основоположников теории групп интересов в социологии А. Бентли (работа «Процесс управления» 1908 г.) и Д. Трумэна (работа «Управленческий процесс» 1951 года). В экономической теории впервые понятие «групп специальных инте-

[15] общественный договор (фр.)

ресов» для анализа коллективных действий использовал М. Олсон (работа 1965 года «Логика коллективных действий: общественные товары и теория групп»).

В работе И.Х. Озерова (1869 – 1942 гг.) «Итоги экономического развития XIX века» 1911 года содержатся «призывы к поиску компромиссов, согласованию групповых интересов, учету институциональных особенностей социального и экономического взаимодействия (непосредственно термин «институт» Озеров И.Х. использовал главным образом при анализе финансово-кредитных отношений» [16].

«Институты имеют значение». По мнению О. А. Платонова «идеи очень многих ученых России XVIII – начала XX вв. носили ярко выраженный институциональный характер» [157]. Относительно недавно И.Т. Посошков был признан первым русским институционалистом. До начала 90-х годов XX в. в отечественной истории экономической мысли было принято причислять этого экономиста к меркантилистам. Позднее появился ряд работ, доказывающих, что Посошкова правильнее причислять к институционалистам (см. работы Будкевич Г.В., Латова Ю.В., Платонова О.А.). Будкевич Г.В. так трактует идеи Посошкова: «под невещественным богатством Посошков понимал «истинную правду»: законы, правовые условия, эффективное управление страной – т.е. «правила игры», те ценности, которые сегодня мы называем «институтами»» [28]. Латов же отмечает, что «у посошковского «институционализма» есть, безусловно, и «национальные особенности», но к ним надо отнести не преобладание социально-этических подходов, а, например, повышенное внимание к вопросам регулирования торговли» [106].

Созвучные идеи о существовании нематериальных ограничительных рамок можно также найти в трудах Булгакова С.Н., Шарапова С.Ф., Менделеева Д.И., Туган-Барановского М.И.

Так, Булгаков писал: «справедливо, что существуют *определенные рамки* (здесь и далее курсив мой. – М.П.) для деятельности, для всех принудительные, но

в то же время устанавливающие поприще для личного творчества, оставляющие место проявлениям свободы» [30, с. 326].

Сегодня в эпоху господства «капиталистического духа» особенно актуальна мысль Шарапова С.Ф., высказанная им в работе «Бумажный рубль». Он полагал, что при бездушном формализме (в условиях отсутствия духовности) «все стороны жизни цивилизованного человечества» обращаются в «огромную арену бесконечной борьбы эгоизмов. Эгоизмы эти то топят безжалостно друг друга, то устав в борьбе и впадая в отчаяние, силятся путем холодной рассудочной спекуляции придумать такие нормы и рамки, при которых было бы возможно кое-как жить» [268, с. 52]. Здесь, как мы видим, Шарапов критикует политическую экономию и за изоляцию хозяйственной жизни от идеального начала, и за принцип максимизации полезности и стремление всему найти рациональное объяснение. Но также он указывает на то, что нормы и рамки (в современном понимании – институты) приходится создавать тогда, когда отсутствует духовность и нравственность. Так, в медицине можно маскировать симптомы, а можно устранять причину болезни. Аналогичным образом в экономике можно придумывать бесконечное число законов для улучшения жизни, а можно воспитывать духовность и нравственность, которые ликвидируют «симптомы» – противоправное и антиобщественное поведение.

В отношении идеи «пользы», свойственной западной науке, Шарапов С.Ф. отмечал, что преодолеть ограниченность этого подхода можно только придав «пользе» место «служебного начала другому высшему нравственному и бессмертному началу. Понятия совершенно перестанавливаются, и человек из покорного раба экономических сил становится их господином, обращаясь из рабов Ротшильда в «рабы Господни» [268, с. 54].

О влиянии нравственных и правовых ограничений на развитие экономики Менделеев писал: «Развитие «блага народного», определяясь мерой роста и общностью распространения нравственных начал и внешнего благосостояния, зависит

очень сильно не только от прав граждан, но и от обязанностей, определяемых убеждениями, обычаями и законами» [121, с. 327].

К идеям институционалистов в своей социальной теории распределения был близок и М.И. Туган-Барановский [238]. К числу значимых факторов, влияющих на величину заработной платы рабочего и прибыли капиталиста, он относил законодательство по охране труда, общественное мнение, традиции, образование и опыт рабочего, являющиеся традиционными факторами для институционального направления [157].

Завершая рассмотрение дореволюционного периода развития идей институционализма в России, отметим ключевые черты научной мысли этого времени. Немецкий экономист Цвайнерта Й., исследовав историю экономической мысли в России с 1805 по 1905 год, пришел к выводу о том, что экономисты западных стран того периода считали экономику совершенно самостоятельной системой, российские же исследователи «выступали против ее изолированного рассмотрения, а принимали ее как неотъемлемую часть общества и государства» [263]. Академик Абалкин Л.И., известный своими фундаментальными трудами по истории российской экономической мысли, отмечал, что «теория предельной полезности и маржинализм не получили в России широкого распространения. Российской экономической мысли ближе были социальная теория распределения и объявленная М.И. Туганом-Барановским верховная ценность человеческой личности» [52]. В качестве одной из центральных идей отечественной экономической мысли академик выделял идеи, связанные с «выдвижением и приданием особой значимости социально-нравственным, человеческим, гражданским, образовательным и культурно-этическим проблемам». По мнению Абалкина «без этого нет России. И не будет никогда». «Когда материальная доминанта провозглашается определяющей чувства, настроения, нравственный облик, духовный потенциал народа, это не только вульгарно, но и, строго говоря, не научно» [1].

В целом для досоветского периода, на наш взгляд, характерным является то, что русские мыслители не просто говорили о значимости нравственных и духовных начал для развития экономики, они указывали на характер этих отношений, а именно на то, что хозяйствование созидается ими. Дореволюционная экономическая мысль в России изучала хозяйственные процессы на более высоком описательном уровне, чем основоположники институционализма и их последователи начала XX в. Нормы, правила и обычаи («институты» в терминологии Веблена и Гамильтона) они рассматривали производными от духовно-нравственного начала. Таким образом, с определенной осторожностью можно говорить о том, что в досоветский период в русской экономической школе сущность идей институционализма раскрывалась в большей степени абстрактно-теоретическим путем – отечественные мыслители давали им духовное обоснование, а не прагматическое[16], как представители западных школ.

Советский этап развития

В этот период можно выделить два принципиальных «фронта» исследований: труды ученых русской эмиграции и труды советских политэкономистов. Первый «фронт» нельзя назвать институциональным направлением российской экономической мысли в эмиграции, поскольку число ученых-эмигрантов со взглядами, близкими институционализму, было невелико, тем более, не было среди них и «чистых» экономистов-институционалистов (что показано нами выше на примере трудов Ильина, Булгакова, Бердяева). Упоминая институционалистов русской эмиграции, в первую очередь имеют в виду П.Б. Струве и С.Н. Булгаковаю. К институционалистам сегодня их относят Покидченко М.Г., Сперанская Л.Н., Дробышевская Т.А [186], Ипполитов Л.М. [74].

Второй «фронт» достаточно глубоко охарактеризован в работах о развитии институционализма в России Кирдиной С.Г. [81], Нуреева Р. М. [141], Фролова Д.П. [259], Московского А. [126].

[16] В данном контексте прагматическое обоснование означает рассмотрение институтов с позиции пользы и выгоды от их существования для экономических агентов.

Охарактеризуем кратко советский этап развития (1930 – 1980 годы) согласно основным выводам указанных исследователей.

1) Отношение к институционализму среди отечественных политэкономистов в этот период было исключительно негативное, как к «вульгарному направлению буржуазной политической экономии», «блокировались любые попытки позитивного использования институционального подхода для анализа экономических и социальных феноменов» [81]. Наряду с идеологическими мотивами в критике идей институционализма присутствовали и когнитивные, т.е. обусловленные познавательным поиском (например, в работах И. Блюмина).

2) Развитие институционального подхода не могло найти своего выражения в трудах советских ученых в силу концептуальных ограничений советской политэкономии – «дилемма производительных сил и производственных отношений не оставляла институтам места» [81]. Однако есть исследования, указывающие на существование отдельных идей институционализма в трудах некоторых советских ученых. В частности, это работа Д. Фролова и О. Иншакова 2002 года, в которой они изучили труды российских ученых советского периода и обнаружили в некоторых из них идеи, сопряженные с институциональным направлением (несмотря на то, что сами ученые не относили себя к институционалистам) [72]. Кирдина С.Г. критикует выводы Д. Фролова и О. Иншакова, аргументируя это тем, что в СССР не могла быть сформирована научная школа институциональной экономики, и с этих позиций критика вполне оправданна. Однако, если рассматривать труды советских ученых на предмет наличия в них идей институционализма, что по существу и сделали Д. Фролов и О. Иншаков, то вывод о наличии элементов институционального направления в трудах экономистов советского периода будет вполне объективен.

3) Снижение негативной тональности, а также осторожное внедрение институциональных категорий в работах советских исследователей западной экономической мысли началось в 1980-х гг., в частности в трудах Л. Абалкина, кото-

рым, по мнению Кирдиной, была лишь намечена (а позднее развита независимо Нобелевским лауреатом Д. Нортом) сложная внутренняя структура организационно-экономических отношений как своего рода института [81].

4) Применение институционального подхода в трудах советских «социальных экономистов» – зарождение в 1982 г. концепции «социального механизма развития экономики» учеными Новосибирской научной школы.

В целом советский период для отечественной школы институционализма можно было бы назвать «бесплодным» в силу его оторванности от объективного изучения идей институционалистов, которому чужды вмешательства идеологических догматов. Однако в завершении именно этого периода в нашей национальной школе институционализма появились «зародыши» оригинальных институциональных учений – популярных сегодня теорий раздаточной экономики и институциональных матриц.

Постсоветский этап

Это период развития институционализма с начала 1990-х гг. по настоящее время. Отметим, что Фролов Д.П. выделяет несколько подпериодов этого временного отрезка: становление (1992–1999 гг.), подъем интереса к институциональным исследованиям (2000 – 2003 гг.), «бум» и кризис перепроизводства (2004), спад и стабилизация (2005–2008 гг.) [259]. Мы охарактеризуем постсоветский этап в целом, основываясь на работах упомянутых нами выше исследователей Кирдиной С.Г. [81], Нуреева Р. М. [141], Фролова Д.П. [259], Московского А. [126]. В этот период институциональное течение становится весьма популярным, наблюдается «бум» институционализма, но при этом от крайности отрицания советского периода происходит переход в другую крайность – отсутствие критического взгляда на заимствуемые теории. Причинами популярности институционализма стали крах социализма, открытость России идеям и достижениям мировой экономической науки, активная институциональная перестройка хозяйства страны.

1) Институциональное направление в экономике было заимствовано, а не

взрощено на отечественных наработках, в частности в рамках экономической социологии или трудов дореволюционных ученых, и заимствовано «слепо» через «трансплантацию» концепций западных институционалистов. Это способствовало формированию идей «догоняющего», а не «творческого» типа в отечественном институционализме.

2) Низкий уровень институциональной квалификации большинства реципиентов идей этого направления в России, фрагментарность и поверхностный характер знаний, некритический подход привели к вульгаризации идей институционализма в отечественной науке.

3) Институциональная методология стала применяться к любым видам экономических явлений и феноменов, тем самым не предмет анализа стал определять выбор метода, а наоборот. Произошел кризис перепроизводства институциональных теорий. Многие экономисты стали осознавать «необходимость модернизации теоретической и методологической базы институциональной экономической теории» [259].

По мнению Кирдиной С.Г., современный западный институционализм «представляет собой последовательное продолжение «рыночного фундаментализма», угроза которого в экономической теории уже не одно десятилетие осознается все более широким кругом ученых» [81]. Но в настоящее время, по мнению ученого, в России сложились предпосылки для формирования оригинального российского институционализма, отвечающего специфике российского общества. В частности, речь идет о развитии теорий институтов нерыночной природы. Нуреев Р.М. также отмечает, что в современный период происходит зарождение отечественного неоинституционализма, что доказывает появление многочисленных специальных работ конкретно-эмпирического характера [141]. Нельзя не согласиться с тем, что «только в последние годы XX столетия российские экономисты начинают постепенно ощущать себя не просто популяризаторами чужих идей, но

и наследниками Н. Кондратьева, А. Чаянова и Л. Канторовича, способными заниматься не только репродукцией знаний, но и их продуцированием» [141].

В целом постсоветский этап можно охарактеризовать как этап переосмысления значимости идей институционализма, этап поиска разрешения сложившихся противоречий в научном знании и наблюдаемой экономической реальности.

Проведенный нами исторический анализ позволил сформировать генезис идей институционализма в российской экономической мысли (рисунок 2.1).

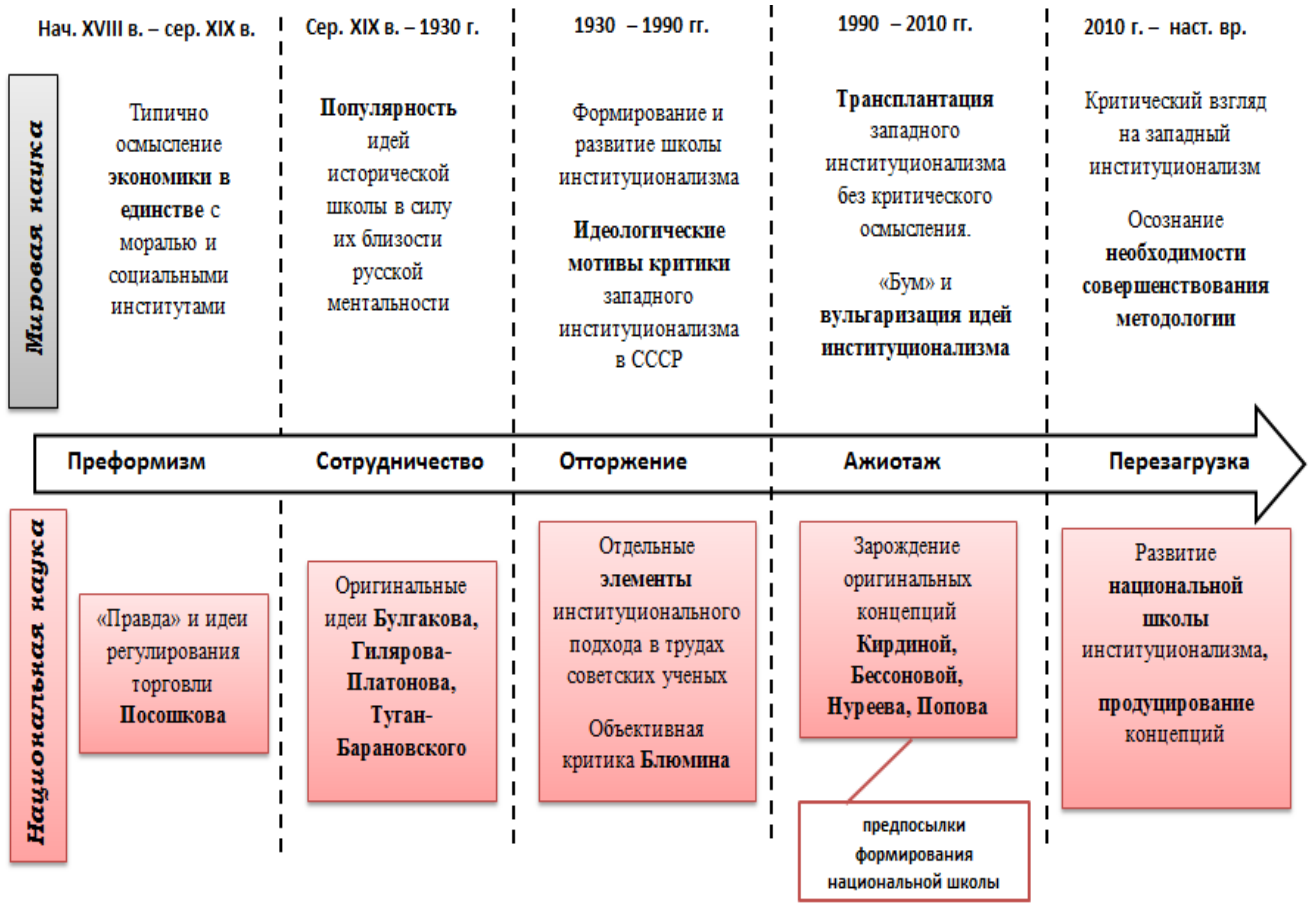


Рисунок 2.1 – Генезис идей институционализма
в российской экономической науке (авт.)

Как видно, мы далеки от утверждения о наличии оригинальной (национальной) институциональной школы в российской науке до 2010-х годов. Однако, идеи институционального содержания по существу, в том числе оригинальные, опережающие время, в той или иной мере присутствовали на протяжении всего

периода развития экономической мысли в России. Авторы этих идей перечислены в нижней части рисунка 2.1, обозначенной «Национальная наука». Соответственно в верхней части схемы приведена краткая характеристика развития мировой экономической науки в соответствующий промежуток времени и отношение к ней отечественных ученых.

Назвав первый этап генезиса «Преформизм», мы высказали мысль о том, что в работе первого русского экономиста-самоучки И. Посошкова были заложены идеи, раскрытые впоследствии на более высоком описательном уровне в российской экономической мысли дореволюционного периода. Название второго этапа «Сотрудничество» отражает характерную для российских экономистов и представителей немецкой исторической школы направленность отношений – близость зарождавшихся институциональных идей русской ментальности. Этап «Отторжение» сочетает в себе как необъективную критику идей институционализма, так и наличие отдельных его элементов в трудах советских ученых, не знакомых в большинстве своем с основами этого научного направления, что косвенно свидетельствует об объективности и широте применения институционального подхода. Период постсоветской России мы разделили на два этапа – «Ажиотаж» и «Перезагрузка». Первый из них можно считать примером проявления диалектического закона перехода количества в качество. Так, принятие западных идей без критики привело к кризису перепроизводства институциональных теорий, но в этот же период сложились и оригинальные институциональные концепции, ставшие основой для формирования национальной школы, в их числе: теории институтов нерыночной природы (раздаточной экономики Бессоновой О.В., институциональных Х-матриц Кирдиной С.Г., институтов централизованной власть-собственности Нуреева Р.М.), теории жизненного цикла экономического института, нано- и мини-институтов, институциональных эффектов снижения внутрифирменного оппортунизма, разработанные Поповым Е.В., экономика физических лиц Клейнера Б.Г. и другие. Последний этап «Перезагрузка» является логическим

продолжением всех предшествующих периодов развития идей институционализма в национальной экономической мысли. В частности происходит обращение к наследию отечественных мыслителей прошлых лет, появляется критическое осмысление идей западных институционалистов, развиваются теории национальной школы институ-ционализма, постепенно возрастает количество ссылок на работы российских институционалистов у исследователей из западных и восточных стран [81].

В целом генезис идей институционализма в российской экономической мысли позволил нам выделить ряд идей отечественных дореволюционных мыслителей, актуальных и требующих дальнейшего развития в рамках институционального подхода современной экономической науки.

1. Первичность духовно-культурного, вторичность институционального. Эту идею прекрасно резюмирует мысль современного отечественного экономиста Балацкого Е. В. о взаимосвязи культуры и институтов – отсутствие культуры приводит к низкой эффективности любых, даже самых «продвинутых» институтов [13]. Это означает, что нет необходимости в разработке каких-то особых моделей духовной экономики (например, подобно идеям Булгакова), но следует начинать с малого: параллельно с развитием экономических процессов озадачиться духовным воспитанием человека не только на государственном уровне, но и на уровне отдельной семьи. А пока духовность и культура «созревают», «власть держащим» приходится восполнять духовно-нравственные пробелы созданием различных норм и правил, чтобы, выражаясь словами Шарапова С.Ф., можно было «кое-как жить». Развитием этой идеи является понимание того, что институциональное проектирование не может быть оторвано от духовно-культурных характеристик того общества, для которого оно осуществляется.

2. Понимание роли человека в экономике как творца хозяйственного процесса, что актуально в контексте инновационной парадигмы развития отечественной экономики. В советский период хозяйствования эта простая и по-своему ге-

ниальная мысль была воплощена в лозунгах и мотиваторах трудового народа. В 90-е годы при смене экономических укладов она была утеряна и вновь обретена лишь при помощи зарубежных популярных концепций менеджмента (например, концепции бережливого производства, в которой творчеству отводится центральное место). На наш взгляд, с позиций институциональной экономики признание творческого начала в каждом индивидууме, означает, во-первых, наличие в реальности некоторого «институционального опциона» (возможности выбора индивидуумом тех или иных правил для решения своих задач); во-вторых, ограниченность принципа институционального детерминизма. Существует ли возможность преодолеть ограниченность этих подходов – вопрос для современной институциональной экономики открытый.

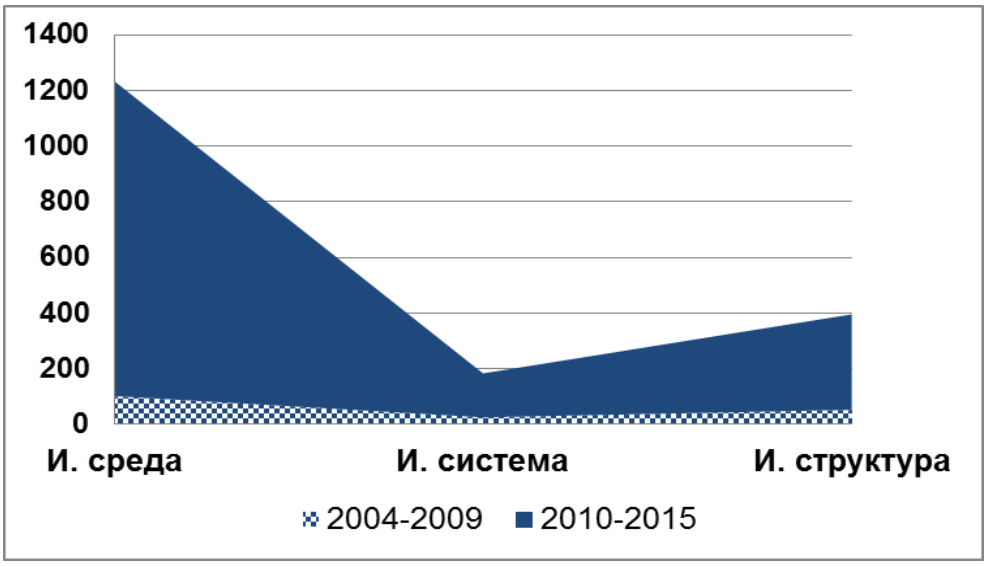
3. Понимание экономии (науки о ведении хозяйства) как части общего – части социально-экономической системы. Эта мысль нашла свое выражение в активном развитии междисциплинарного подхода на стыке экономики, психологии, социологии, этики, политологии и формировании новых научных направлений, таких как поведенческая экономика, социальная экономика и др. На наш взгляд, это тенденция имеет существенные перспективы, что доказывают достижения Нобелевских лауреатов по экономике последних лет.

С целью соврешенствования подходов к исследованию институциональных преобразований в секторе МПП мы уделили внимание современному научному пониманию категории «институциональная среда», что нашло свое отражение в материалах следующих подразделов работы.

2.2. Институциональная среда как объект исследования в экономической науке

Институциональная среда в современных исследованиях, как в России, так и за рубежом, является популярным объектом изучения. Ее анализируют в различных масштабах, отраслевых и рыночных разрезах, временных интервалах,

национальных экономиках. На рисунке 2.2 приведены данные, подтверждающие популярность этого объекта исследования в России. Для отбора публикаций мы использовали три самые популярные варианта обозначения совокупности институтов: термины «институциональная среда», «институциональная система» и «институциональная структура». Как видно, налицо тенденция «бума» институциональных исследований в этом направлении. Однако подавляющее большинство исследований не подкреплено проработкой методологических основ изучения категории «институциональная среда». До сих пор нет не только единства в понимании свойств и подходов к изучению институциональных систем, но и исследований, посвященных систематизации накопленных знаний.



Сокращения: И. - институциональная

Рисунок 2.2 – Упоминание терминов в названии и ключевых словах научных статей без учета морфологии[17] (авт. [173])

В таблице 2.1 представлена краткая характеристика контекста изучения ИС в современной институциональной экономике. Среди представленных концепций оригинальной (национальной) является популярная сегодня в России теория институциональных матриц.

[17] Составлено автором по данным научной электронной библиотеки elibrary.ru

Таблица 2.1 – Аспекты изучения институциональной среды (ИС) в институциональной экономике (авт. [173])

№	Научное направление	Аспекты изучения институциональной среды	Основные представители направления
1	Теория общественного выбора	Изучает ИС деятельности индивидов и организаций в общественном секторе, анализируя потери, связанные с деятельностью государства	Дж. Бьюкенен, Г. Талак, М. Олсон, Р. Толлисон
2	Теория транзакционных издержек	Изучает влияние ИС на издержки, вызванные заключением контрактов и функционированием институтов	Р. Коуз, О. Уильямсон, А. Алчиан, Б. Клейн, Г. Демсец, Й. Барцель.
3	Теории прав собственности	Исследуется ИС деятельности экономических организаций в частном секторе и акценты смещаются на получение выигрыша от четкой спецификации прав собственности	Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец, Р. Познер, Де Алеси, Э. Фуруботн, С. Пейович
4	Теория контрактов	Изучает влияние ИС на процессы заключения и исполнения контрактов. При этом термин «институциональная среда» используется для анализа макро-уровня, институциональные соглашения – для внутрифирменных правил	М. Дженсен, В. Меклинг, Ю. Фама, Дж. Стиглиц, Б. Клейн, Д. Крепс, Дж. Коммонс, С. Гроссман, О. Харт
5	Теория фирмы	Дает обоснование поведения фирм и постоянства их стратегий в определенных институциональных условиях, поиск причин, мешающих фирмам встраиваться в существующую ИС. Стратегия фирмы рассматривается как производная от ИС	К. Оливер, П. ДиМаджио, В. Пауэлл, Дж. Гамильтон, Н. Биггарт, К. Эндрюсом, К. Хофером, К. Бартлет, С. Хошал
6	Экономическая институциональная история	Рассматривает роль институциональной структуры в истории стран, вопросы изменения самих институтов, траекторий развития ИС. Изучает зависимость институциональной системы от предшествующего развития	П. Дэвид, Б. Артур, Д. Норт, Р. Фогель, Д. Пуффет, Л.Р. Порт, Б. Айхенгрин, В.М. Полтерович, Ю.В. Латов, В.Л. Тамбовцев, А.Е. Шаститко, Г.Б. Клейнер, Р.М. Нуреев
7	Теория институциональных матриц	ИС исследуется на предмет наличия исторически устойчивых институциональных механизмов, обеспечивающих функционирование экономики и общества и составляющих основу их самовоспроизводства. Анализ направлен на выявление стабильной («генетической») составляющей ИС – матрицы.	С.Г. Кирдина, О.Э. Бессонова

Источник: составлено и доработано автором на основании исследований Нуреева Р.М. [141], Латова Ю.В. [107] и Валиевой О.В. [37]

Из таблицы 2.1. виден всесторонний интерес к институциональной среде как объекту исследования. Экономисты изучают ее буквально во всех аспектах: экзогенное изучение ориентировано на взаимовлияние ИС с различными экономическими явлениями и процессами, а эндогенное направлено на исследование внутренней структуры, механизмов становления и развития ИС как системы. Институциональная среда рассматривается как источник транзакционных издержек различных видов, как источник выгод и различного рода выигрышей, как многоуровневая иерархическая система, как затратообразующая категория (издержки изменения и внедрения институтов), а в последних исследованиях и как механизм самоорганизации социально-экономических систем[18].

Для систематизации накопленного опыта в изучении институциональной среды мы опирались на следующий алгоритм обособления некого явления в самостоятельную научную категорию: а) описать сущностные характеристики объекта, позволяющие его идентифицировать и отличать от других категорий; б) сформулировать определение явления и объекта изучения; в) описать свойства объекта изучения с различных точек зрения.

Сущностные характеристики институциональной среды

Учитывая сложность и многогранность институциональной среды, очевидно, что ее исследование требует применения междисциплинарного подхода. Однако при определении сущностных характеристик мы рассматривали это явление, прежде всего, как экономическую категорию.

В настоящее время существует явный дефицит работ, раскрывающих сущностные характеристики категории «институциональная среда». Как правило, научные исследования соответствующей тематики направлены на характеристику ИС с позиций ее текущего состояния (некачественная, негибкая, и т.д.), а не на выявление сущностных характеристик, позволяющих обособить ее в самостоя-

[18] В рамках теории институциональных матриц

тельную экономическую категорию. Выявление этих свойств возможно путем использования такого метода познания как абстрагирование, направленного на идентификацию общих свойств множества объектов, независимо от частных случаев. Опираясь на работы известных представителей институционального направления в России и за рубежом, мы предприняли попытку выделить сущностные характеристики категории «институциональная среда» [173].

1) ИС неотделима от своего носителя. В качестве носителя может выступать необозримое множество объектов и явлений в экономике: экономика страны в целом или отдельного региона, конкретный сектор промышленности, рынок в целом или его сегмент, предприятие любого масштаба и т.д. В этом смысле понятие «носитель» более разнородное и широкое, чем индивид, экономический актор или адресат правил, поскольку дает ответ на вопрос: институциональная среда кого? чего?

2) ИС определяет уровень транзакционных издержек и выгод для своего носителя. Выполнение любых правил сопряжено с издержками для адресата правил, а их невыполнение – с потерями. В то же время для других участников экономических отношений те же самые правила могут быть источником выгод различного рода.

3) Изменение ИС затратно, т.е. можно говорить о том, что любая ИС обладает ресурсоёмкостью/затратоёмкостью[19], в том смысле, что ее функционирование и изменение требует ресурсов всех видов – временных, материальных, финансовых, трудовых, информационных. В отличие от предыдущего свойства, в данном случае рассматривается не влияние ИС на экономических акторов, а обратная связь – влияние акторов на ИС.

4) ИС формирует вектор развития (действий) адресата правил и задает структуру стимулов для экономических акторов. На наш взгляд, это свойство материализуется в координационной функции институтов.

[19] Здесь и далее в работе эти термины рассматриваются как синонимы

5) ИС обладает качеством. В научной литературе эта характеристика ИС упоминается довольно часто как априори заданная и объективно существующая, как нечто само собой разумеющееся. Возможно поэтому нам не удалось обнаружить конкретного определения термина «качество институциональной среды». Спорным вопросом является отнесение ее именно к сущностным характеристикам ИС. Мы исходили из того, что качество является своеобразным интегральным показателем, который не может быть сведен к одной какой-либо сущностной характеристике ИС, а проявляет себя исключительно в их неделимом единстве.

Как видно, сущностные характеристики ИС вытекают из сущностных свойств ее системообразующего элемента – института. Они инварианты, независимы от частных случаев и присущи любой институциональной среде как таковой. Конкретизация носителя ИС позволяет выявлять специфические ее свойства, которые мы предлагаем обособлять в характеристики состояния институциональной среды конкретного носителя. Так, институциональная среда малых промышленных предприятий сегодня научным сообществом характеризуется как неэффективная, неразвитая, неадекватная, негибкая, несовершенная, с высокими транзакционными издержками и т.п.

Определение категории «институциональная среда»

Многогранность и сложность ИС проявляется уже на этапе ее определения как самостоятельной категории. В отечественной научной литературе наряду с термином «институциональная среда» используются такие понятия как «институциональная структура», «институциональная система», «институциональные рамки», «институциональное пространство», «институциональное поле». При этом в большинстве работ не уточняются используемые формулировки и/или различие между ними, что позволяет трактовать их в качестве синонимов. Можно предположить, что столь обширная терминологическая линейка связана как с многогранностью и «размытостью» границ этого термина, так и с заимствованием тер-

минов из зарубежных источников. Так, например, в англоязычной научной литературе для обозначения институциональной среды используются словосочетания «institutional frameworks», «institutional structure», «institutional environment», «institutional system» и просто «institutions». В таблице 2.2. мы выделили несколько подходов к трактованию термина «институциональная среда». Подобное деление достаточно условно, но позволяет увидеть принципиальное отличие в описании этой категории. Так, структурно-функциональный подход характеризует ИС через выполняемые ею функции и составные элементы. Определения, основанные на этом подходе, отличаются, как правило, перечнем составных элементов институциональной среды, при этом зачастую он адаптируется в соответствии со спецификой предмета исследования. Соответственно, структурно-функциональный подход трактует институциональную среду с позиции образующих ее элементов и выполняемых ею функций. Кроме того, согласно этиму описанию, мы выделили отдельно структурный и функциональный подходы. Структурно-эволюционный подход описывает одновременно два аспекта категории – состав и факторы формирования ИС.

В приведенных в таблице 2.2 описаниях ИС различных уровней и носителей можно выделить ключевые слова-определители. Как видно, их перечень достаточно широк: от классических слов – ценности, нормы, правила, ограничения, институты, рамки, до малораспространенных – организации[20], формы и система отношений, механизмы, способы, и даже экстраординарных – субъекты отношений. Отметим, что, на наш взгляд, одно из наиболее распространенных и общих определений институциональной среды как «рамок, ограничений деятельности человека», с точки зрения его научно-исследовательской пользы, крайне широко. В эмпирических работах многие исследователи сознательно сужают границы институциональной среды в соответствии с контекстом своего анализа.

[20] Как известно, в своих ранних работах Д. Норт трактовал институты как совокупность организационных структур, но позднее переосмыслил эту категорию как «правила игры».

Таблица 2.2 – Основные подходы к определению категории «институциональная среда» (авт. [33])

Определение	Авторы
Структурно-функциональный подход	
Характеристика внешней среды, значимая для экономической деятельности, совокупность ценностей, формальных и неформальных норм, которые влияют на соотношение стимулов в деятельности и обусловливают достижение минимального согласия между людьми.	Олейник А. Н. [146]
Совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена и распределения.	Шаститко А.Е. [269]
Совокупность основополагающих социальных, политических, юридических и экономических правил, определяющих рамки человеческого поведения	Аузан А.А. [71].
Система правил, влияющих на распределение прав собственности, задаёт минимальный уровень и структуру транзакционных издержек, определяет характер и содержание правовых конфликтов	Елисеев А.Н., Шульга И.Е. [58]
Совокупность правил, и организаций, и механизм реализации ограничений, регулирующих поведение экономических агентов, их взаимосвязей	Степанова О.А. Алтынникова Л.А., Минакова Е.И., Кузнецова И.В. [243]
Сложная упорядоченная система базисных и инфраструктурных экономических институтов, создающих условия для общественного воспроизводства через формирование общеобязательных правил и механизмов их поддержания, с другой стороны, система отношений между экономическими субъектами и институтами по поводу удовлетворения потребностей экономических субъектов в институтах и институциональных механизмах	Силова Е. С. [234]
Социально-политические, организационно-экономические и правовые нормы, являющиеся базой для создания, продвижения и потребления страховых услуг на основе контрактов - договоров страхования (определение ИС страхового рынка)	Цыганов А.А. [266]

Продолжение таблицы 2.2

Определение	Авторы
Система экономических институтов и институций в их взаимосвязи и противоречиях, оказывающих влияние на процессы и механизмы общественного воспроизводства, эффективность трансакционных сделок	Гафаров И.Г. [46]
Трактуется как институциональная структура – определенный упорядоченный набор институтов, создающих матрицы экономического поведения, определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности	Вольчик В.В., Оганесян А.А. [43]
Система формальных законов, правил и процедур, и неформальных соглашений, обычаев и норм, которые сдерживают социально экономическую деятельность и поведение людей	Donnellan T., Hanrahan K.F., Hennessy T.C [308]
Структурный подход	
Определённая форма организации отношений, совокупность формальных и неформальных рамок поведения участников экономических процессов, а также способов закрепления данных взаимодействий и контроля за их исполнением	Перепелица Г.В. [154]
Совокупность субъектов экономических и иных отношений малых предприятий; законодательства, регулирующего все аспекты их деятельности; механизмов государственной поддержки малого предпринимательства; механизмов поддержки малого предпринимательства со стороны международного сообщества (определение ИС малого предпринимательства)	Слуцкий Л.Э. [236]
Институциональная структура рынка представляет собой совокупность разных типов институтов и видов контрактов, механизмов координации рынка и механизмов инфорсмента; способов взаимодействие институтов, их согласованность и непротиворечивость и пр.	Орехова С.В. [149]
Институциональная среда образует систему, включающую элементную базу и формы связей (определение ИС региона). Элементная база включает следующие группы стейкхолдеров: органы власти и управления регионального уровня; органы местного самоуправления; крупный бизнес; малый бизнес; некоммерческие организации; бюджетные организации.	Табчникова М.Б. [248]

Окончание таблицы 2.2

Определение	Авторы
Функциональный подход	
Созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми	D. North [139]
Формальные правила (конституция, законы, права собственности), определяющие контекст, в котором осуществляется экономическая деятельность. Термин «институциональная среда» – для макро-уровня, термин «институциональные соглашения» – для микро-уровня	Уильмсон О. И. [398].
Правила и требования, которым организации должны соответствовать, чтобы получить желаемые выгоды поддержки и легитимности	Di Maggio P., Powell W. [305], Meyer G.W., Rowan B. [353]
Трактуется как институциональная структура, которая формирует пространство возможностей для совершения трансакций как в экономике в целом, так и в отдельных отраслях производства и сферах общественного сектора	Вольчик В.В., Зотова Т.А., Филоненко Ю.В., Фурса Е.В. Кривошеева-Медянцева Д.А [44]
Трактуется как институциональное пространство – часть хозяйственной системы, обеспечивающая ее культурно-историческое и организационно-нормативное функционирование в координатах, освоенных хозяйственными субъектами	Иншаков О.В., Лебедева Н.Н. [73]
Структурно-эволюционный подход	
Адекватная данному историческому периоду совокупность (система) институциональных форм	Ксензова В.Э, Ксензов С.В. [100]
Комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих национальные корни, традиции, политические и культурные особенности (определение ИС в отношении инновационной деятельности)	Кузнецова С.А., Кравченко Н.А., Маркова В.Д., Юсупова А.Т. [102]
Совокупность формальных норм (законов) и неформальных ограничений (правила, традиции), складывающихся под воздействием политической, экономической и социокультурной динамики изменений	Сибирская Е.В, Ляпина И.Р., Строева О.А., Петрухина Е.В.[233]

Источник: разработки автора

Что касается второго распространенного варианта определения институциональной среды – совокупность институтов, то оно таит в себе другие методологические трудности в применении. В частности расплывчатость и неоднозначность самого понятия институт приводит к тому, что разные исследователи изучают разные по существу институциональные факторы, обозначая их одним термином – институциональная среда (рамки, система, структура[21]). В настоящее время существует огромный массив формулировок категории «институт». В наиболее широком смысле об институтах говорят во всех случаях повторяющихся взаимодействий людей, осуществляемых в соответствии с исторически сложившимися или формально (неформально) установленными правилами и нормами поведения. Мы придерживаемся определения институциональной среды, предложенного Аузаном А.А. (см. таблица 2.2), поскольку, на наш взгляд, оно раскрывает состав этой категории и ее главную функцию в наибольшей степени.

Многообразие трактований категории «институциональная среда» также иллюстрирует отсутствие единого понимания в отношении ее составных элементов. В силу взаимозависимости, неоднородности и соподчиненности институтов, формирующихся и развивающихся на каждом историческом этапе, трудно выстроить единую иерархическую структуру ИС, адекватную для любого этапа эволюции. Однако такие попытки предпринимались как отечественными, так и зарубежными экономистами. Так, в 90-х годах Д. Нортом была предложена трехуровневая структура институциональной среды, в соответствии с которой внутри нее выделяются надконституционные правила, конституционные и экономические [139]. Наименее изученные, как в теоретическом, так и в эмпирическом отношении, надконституционные правила включают в себя иерархию ценностей, разделяемых основными слоями населения, отношение людей к власти, массовые психологические установки на кооперацию или противостояние и иные стереотипы поведения, имеющие глубокие исторические корни. В терминологии Норта эти

[21] Из дальнейших рассуждений видно, что есть основания рассматривать эти определения в качестве синонимов.

институты, как видно, вполне тождественны понятиям «культура» и «психология». Конституционные правила (понимаемые гораздо шире, чем с юридической точки зрения) включают правила, устанавливающие иерархическую структуру государства, а также правила принятия решений по формированию государственных органов власти. Наконец, экономические правила непосредственно определяют формы организации хозяйственной деятельности.

Позднее в 2000 году Уильямсон предложил 4-х уровневую классификацию институтов в социальном анализе [399]. В первый уровень он обособил неформальные правила, традиции, религию, обычаи, обозначив его «Social embeddedness» и охарактеризовав такие институты как инерционно изменяемые, не поддающиеся количественной оценке. Очевидно, что основная часть этого уровня институтов тесно переплетена с понятием «культура». Институциональную среду, понимаемую как формальные правила игры (конституция, законы, права собственности) он выделил во второй уровень анализа и отнес к ней исполнительную, законодательную, судебную и бюрократические функции правительства, а также распределение полномочий между различными уровнями управления (федерализм). Как видно, Уильямсон сузил категорию «институциональная среда» до формальных правил, чтобы сделать эту категорию пригодной для анализа. Оставшиеся два уровня – это институты управления (транзакции и контракты между фирмами) и институты распределения ресурсов и занятости. В классификации Уильямсона вышестоящий уровень накладывает ограничения на нижестоящий, существование обратной связи он признает, но не принимает во внимание в своем анализе.

В отечественной экономической школе в 1996 году О. И. Ананьиным было предложено разделение институциональной среды на перманентную и инвариативную части. Так, он разграничивал институциональные формы экономической деятельности (организации с их рутиной, правовые и административные нормы, формальные и неформальные каналы коммуникации, информационные потоки) и институциональную структуру экономики (совокупность институциональных от-

ношений, направляющих ход экономических процессов, среди которых социальные и ценностные структуры, властные и организационные системы, поведенческие стереотипы и культурные нормы) [6]. Позднее эта мысль получила свое развитие в теории институциональных матриц Кирдиной С.Г., согласно которой институциональная среда может быть разложена на базисные институты – неизменчивые и устойчивые во времени «социальные технологии» отношений (институциональная матрица) и на институциональные формы, которые мобильны и изменчивы во времени (дополняющие институты).

В методике формирования рейтинга Глобальной конкурентоспособности стран мира Всемирного экономического форума институциональная среда национальных экономик рассматривается как совокупность формальных правил (ограничений, имеющих обязательную юридическую силу) и неформальных ограничений, таких как корпоративная культура, общественное доверие, фаворитизм в решениях правительства. В перспективе возможно включение в оценочные индикаторы и норм корпоративного управления [385].

Сопоставляя эти воззрения на составные элементы ИС, можно увидеть различие в подходах к соотношению культурных ограничений и институтов. Первый можно условно обозначить как широкий, он трактует культуру как часть институциональной среды – наследие «старого» институционализма Т. Веблена. Второй подход – узкий, он предполагает обособление институциональной среды либо от неформальных правил и культуры, либо только от культурных обычаев и традиций. В современных работах отечественных и зарубежных экономистов можно наблюдать продолжение обеих исследовательских традиций. Так, культуру считают частью институциональной среды многие исследователи [86; 146; 308; 313]. Другие, напротив, сосредоточены только на формальных правилах, считая неформальные нормы методологически не оцениваемыми и потому подлежащими исключению из анализа [399]. Наконец, есть и третья группа работ, основной задачей которых является оценка взаимовлияния культуры и институтов. Так, например, анализ влияния культуры на институты в ходе исторического развития

проведен А. Грифом [317], влияния западной культуры индивидуализма на институциональную среду США – А. Алезиной и И. Глайзером [284], влияние доверия на финансовые институты – Л. Гайзо, П. Сапиенза и Л. Зингелс [319– 321]. Среди отечественных исследователей эту тему затрагивают Балацкий Е.В. [13], Латов Ю.В. [107], и др. Мы придерживаемся той позиции, что институты должны включать в себя неформальные правила, но их следует обособлять от таких чисто культурных и психологических понятий как дружба, доверие, мораль, долг, обман, деловая (корпоративная) культура, поведенческие стереотипы, система ценностей, менталитет, обычаи и традиции.

Свойства институциональной среды как объекта исследования

Нам не удалось обнаружить в отечественной научной литературе работ, посвященных систематизации знаний о свойствах институциональной среды как объекта исследования не только в отношении малой промышленности, но и экономики в целом. Мы предприняли попытку восполнить этот пробел, основываясь на анализе работ зарубежных и отечественных авторов, в которых содержатся упоминания о различных свойствах институциональной среды[22] различных уровней исследования. Такое расширение предмета исследования в данной главе сопряжено с объективной необходимостью – недостатком соответствующих работ.

В ходе анализа нами было обнаружено, что все выделяемые в научной литературе свойства в основе своей имеют два ключевых подхода: системный и эволюционный (таблица 2.3).

Эволюционная парадигма подразумевает изучение процессов долгосрочных поступательных изменений – последовательность переходов в иерархии структур возрастающей сложности [135]. Системный подход рассматривает институциональную среду как одну из подсистем социально-экономической системы общества.

[22] также системы и структуры, когда трактование автора позволяло считать их синонимами.

Таблица 2.3 – Классификация свойств институциональной среды согласно выделенным автором подходам к ее изучению (авт. [173])

№	Свойство институциональной среды	Описание	Упоминание в литературе
Системный подход			
1	Открытость	Взаимодействует с другими уровнями социально-экономических систем	Williamson O. [399] Hayami Y. [324] Клейнер Г.Б. [86]
2	Устойчивость (инвариантность, консервативность)	Устойчивая совокупность элементов и связей между ними	North D. [356], Клейнер Г.Б. [86; 87], Полтерович В.М.[189]
3	Неоднородность	Низкая способность к структурированию из-за присутствия в составе качественных, малоизученных элементов (неформальных институтов). Для таких систем не ставится задача определения всех компонентов и связей, а только основных через которые можно оценить поведение системы	North D.[139; 356], Аузан А.А.[10; 71], Клейнер Г.Б. [86; 87] Орехова С.В. [149; 148]
4	Комплементарность	Отдельные элементы институциональной системы взаимосвязаны, взаимодействуют и взаимообусловлены.	Кирдина С.Г. [79; 82; 84], Бессонова О.Э. [20], Аузан А.А. [10; 71], Олейник А.Н. [146], Клейнер Г.Б. [87], Полтерович В.М. [189] North D. [139; 356], Aoki M. [286], Streeck W. [379], Boyer R. [294]
Эволюционный подход			
1	Иерархия	Система имеет несколько иерархических уровней: макро-, мезо-, микро-, мини- и нано-.	Клейнер Г.Б. [87], Аузан А.А. [71], North D. [356]

Окончание таблицы 2.3

№	Свойство институциональной среды	Описание	Упоминание в литературе
2	Инерционность, эволюционность, генетичность	Зависимость от предшествующего состояния. История значима. Генотип доминирующей институциональной матрицы определяет возможный «коридор» изменений системы.	Williamson O. [399; 398], North D.[356], Hamilton W.H. [323], Поланьи К. [187], Нуреев Р.М. [141], Тамбовцев В.Л. [249], Шаститко А.Е. [269], Клейнер Г.Б. [87; 86] Полтерович В.М. [189], Кирдина С.Г. [79; 82; 84] Бессонова О.Э. [20]
3	Диалектический характер отношений, цикличность	Диалектика как отдельного института и институциональной среды в целом, так и институциональной среды различных уровней (макро-, мезо- и микро). Цикличность как повторение истории на качественно новом уровне	Клейнер Г.Б. [87; 86], Балацкий Е.В. [13] Бессонова О.Э. [20] Симчера, В.М. [235]
4	Адаптивность	Существование в институциональной системе механизмов ее стабилизации	Клейнер Г.Б. [87]

Источник: разработано автором

В отечественной научной литературе содержится ряд работ, в которых институциональная среда описывается также с позиций синергетического подхода, который в отношении социально-экономических систем считают комбинацией системного и эволюционного подходов. Так, в рамках концепции самоорганизующихся систем способность институциональной системы к самоорганизации признают такие российские экономисты как Юрин С.В. [278], Дятлов С.А. [57], Балацкий Е. [13], Залозная Г.М., Таспаев С.С. [61], Щербаков Д.А. [273], Квашнина Н.А, Клюзина С.В., Бабаев Д.Б. [78], Клейнер Г.Б. [87]. Однако в их работах отсутствует обоснование, как самого факта применимости, так и методологии применения этой парадигмы.

Особняком стоит недавняя работа Кирдиной С.Г. о применимости самоорганизационного подхода к социально-экономическим системам (СЭС) [82]. По ее мнению, механизм самоорганизации СЭС отражается в структуре институтов. Раскрывая суть процесса институциональной самоорганизации экономики, автор

характеризует его таким образом: «создание и отмирание, адаптация заимствуемых и модернизация исторически присущих институциональных форм характеризуют непрерывный процесс институциональных изменений в экономической системе». На наш взгляд, подобное описание этого механизма отражает способность к самоорганизации, прежде всего, институциональных систем. Так, в теории институциональных матриц экономика выступает подсистемой институциональной системы (структуры), поэтому вполне логично, что именно институциональная система обладает свойством самоорганизации, «запуская» следом самоорганизацию всей социально-экономической системы. Тем самым самоорганизационные процессы ИС как бы материализуются в социально-экономической системе. В работе [182] нами предложено обоснование соответствия свойств институциональной среды свойствам самоорганизующихся систем.

Следует отметить, что в вопросах первопричинности самоорганизации СЭС, а именно ее пусковых механизмов, в научной среде существует достаточная неопределенность. Так, Дятлов С.А. выдвигает гипотезу о когнитивно-инновационной самоорганизации институционально-экономической системы, «выражающейся в создании новых идей, знаний, решений, технологий, продуктов, а также создании новых рынков, включая создание новых рыночных сегментов в глобальной сети» [57]. Продолжая мысль Дятлова, отметим, что это создает объективную необходимость в новых институтах и /или их модификации, отмирании старых институциональных форм, то есть запускает непрерывный процесс институциональных изменений. Таким образом, можно выдвинуть гипотезу о следующей последовательности самоорганизации СЭС: когнитивный уровень → институциональный уровень → ресурсный. Как видно, эта гипотеза вполне согласуется с концепцией 4-х описательных уровней социально-экономических систем[23] (см. §1.2).

[23] Первый слой (духовно-культурный) инертен во времени, поэтому логично предположить, что механизм самоорганизации действует в нижних трех слоях СЭС.

В качестве косвенных доказательств наличия свойств самоорганизации у институциональных систем могут быть приняты результаты исследований механизмов входа/выхода в так называемые «институциональные ловушки». Так, по мнению Полтеровича В.М. имеются «основания предполагать, что с течением времени в экономической системе спонтанно формируются механизмы, способствующие выходу из «институциональной ловушки»» [189]. Некоторые принципы постепенного выхода из «институциональной ловушки» коррупции описаны французским экономистом Ж. Тиролем [389] и итальянскими учеными С. Ровелли и К. Бикьери [291].

Таким образом, можно говорить о становлении в настоящее время нового подхода к изучению институциональных систем, названного нами самоорганизационным (или синергетическим).

Наглядно систематизация современных научных представлений об институциональной среде как объекте изучения представлена на рисунке 2.3. Как видно, мы предлагаем выделять три ключевых аспекта в исследовании институциональной среды развития малых промышленных предприятий. Первый – это инвариантные сущностные характеристики данной категории, выделенные методом абстрагирования и присущие любой институциональной среде как таковой. Отметим, что сущностные характеристики ИС производны от сущности категории «институт». Второй аспект – конкретизация носителя институциональной среды позволяет выявлять характеристики состояния ИС в каждом частном случае исследования, в нашем случае – это сектор малой промышленности. Эти состояния вариативны, поскольку определяются спецификой конкретного носителя и их перечень является открытым в отличие от сущностных характеристик. И наконец, третий аспект изучения – это свойства ИС, которыми ее наделяет исследователь в зависимости от выбранного им подхода к изучению. В данном случае, очевидно, что свойства ИС МПП как объекта изучения будут определяться, с одной стороны, определенным способом изучения, а с другой – будут свойственны ей как совокупности институтов в системе развития МПП.

Примечание: использовано сокращение ТИ – транзакционные издержки

Рисунок 2.3 – Аспекты изучения категории «институциональная среда» (авт. [173])

На схеме мы отобразили два общепризнанных сегодня подхода к изучению институциональной среды любого уровня – это системный и эволюционный, а также отразили свойства ИС, соответствующие данным подходам. Перечень этих свойств, равно как и самих подходов к изучению открыт и может пополняться любым новым подходом в соответствии с этапом развития науки и практики.

Далее в работе для описания институциональной среды развития МПП и институциональных преобразований в этом секторе мы использовали термины «институциональная среда» и «институциональная система» как синонимы.

После систематизации современных научных знаний об институциональной среде как самостоятельном объекте изучения логичен переход к систематизации накопленного опыта подходов и методов исследования этой сложной и многогранной категории.

2.3. Современные методологические основы исследования институциональной среды малых промышленных предприятий

В существующем массиве современных научных работ исследование институциональной среды проходит как с позиций агрегирования, так и конкретизации. В первом случае ее рассматривают в качестве интегрального показателя системы институтов, регулирующих хозяйственные процессы экономических агентов, во втором – в соответствии с поставленной целью оценивают совокупность лишь некоторых (конкретных) институтов. В свете сказанного, интересно замечание немецкого экономиста С. Войгта о том, что анализируя систему институтов, важно «видеть» воздействие и каждого ее элемента [396]. На наш взгляд, наиболее значимое отличие между агрегированием и конкретизацией заключается в том, что при исследовании среды в целом проявляет себя синергетический эффект, который обусловлен комплементарностью элементов системы и проявляет себя исключительно через действие всей совокупности институтов, а не отдельно взятых элементов. Сегодня, насколько нам известно, не существует эмпирических

работ, которые ставили бы оценку синергии институтов своей целью. Очевидно, что измерение подобного эффекта – методологически сложная задача.

Мы полагаем, что исследование институциональной среды развития МПП заключается в исследовании ее сущностных свойств, раскрытых нами в §2.2. Традиционно в научной литературе огромное внимание уделяется качеству институтов. На наш взгляд, это связано с тем, что категория качества проявляет себя исключительно в совокупности сущностных свойств объекта. Мнение известного российского экономиста Е.В. Попова о том, что «цель оценки институтов фактически заключается в анализе их эффективности и качества» [190] разделяют многие отечественные и зарубежные исследователи. Так, авторы многих научных работ раскрывают тезис о том, что именно качество институтов играет важную роль для роста экономики как в целом, так и отдельных ее секторов, и, соответственно, предпринимают попытки оценить ИС именно через призму качества [38; 48; 111; 134;188; 230; 280; 281; 285; 330; 346; 354; 357; 358; 367; 368; 370].

В целом можно говорить о том, что и в России, и за рубежом тенденцией последних лет стало повышение интереса к проблеме измерения институтов, вызванное широким признанием тезиса «институты важны». Однако в научном сообществе не существует единого мнения об эмпирических возможностях измерения качества институтов и/или институциональной среды, это касается и институциональных преобразований в секторе малой промышленности. Так, по мнению Л.А. Валитовой и В.Л. Тамбовцева, институциональная среда не имеет прямых измерителей качества и может быть оценена только опосредовано [38]. И с этим трудно не согласиться, учитывая природу институтов. В научной среде также популярна точка зрения, согласно которой качество институтов можно и нужно оценивать (измерять). При этом разнообразие применяемых методов и параметров оценки качества институтов существенно. В силу чего мы предприняли попытку систематизации накопленного опыта исследования институциональной среды МПП, отраженного в трудах как отечественных, так и зарубежных ученых. Решение этой задачи основано на ряде исходных уточнений.

1. Для отбора научных работ мы использовали научные исследования институтов с ключевыми словами «оценка институтов/ институциональной среды», «исследование институтов/институциональной среды», «качество институтов/ институциональной среды», «эффективность институтов/ институциональной среды».

2. Понятия «эффективность институтов» и «качество институтов» мы рассматривали как синонимы. В современной институциональной экономике оба термина упоминаются, когда речь идет о результатах выполнения институтом своих функций[24]. Правомерность отождествления эффективности и качества института вытекает, на наш взгляд, из сущности результативного подхода к оценке ИС, когда качество оценивается через полученный результат – эффективность функционирования института.

3. В ходе данного анализа мы вышли за рамки институциональной среды исключительно малого предпринимательства промышленности. Этому способствовали два фактора: во-первых, в настоящее время предлагаемые подходы и методы ориентированы, прежде всего, на институциональную среду экономики в целом либо отдельных регионов; во-вторых, работы оценивающие ИС малого предпринимательства, как правило, не отличаются методологическим разнообразием, в большинстве случаев авторы используют опросный метод или метод рейтингов/индексов. Нас же интересует весь спектр возможных подходов к исследованию институциональных преобразований.

4. Подходы к оценке мы разграничили на два типа – разработанные исключительно концептуально (таблица 2.4) и реализованные на практике (таблица 2.5). При определении названий подходов мы ориентировались на суть подхода в авторском изложении. Фамилии авторов, реализовавших выделенные нами подходы, приведены в столбце «Представлено в трудах». Когда подходы авторов, с

[24] Признавая несоответствие такого подхода классическому соотношению понятий «эффективность» и «эффект», в дальнейшем мы будем использовать термин «эффективность института» в принятом в среде институционалистов смысле.

нашей точки зрения, совпадали, но реализовывались разными методами, мы выделяли в рамках такого подхода несколько методов.

5. Для каждого метода с достаточной долей условности мы выделили те сущностные характеристики ИС, которые он позволяет оценить.

В обеих таблицах выделенные нами подходы к оценке соотнесены с методами, которые используются для их реализации. Однако следует иметь в виду, что этот перечень далеко не полный, кроме того, существует возможность сочетания нескольких методов в рамках одного подхода. Все приведенные методы различаются трудоемкостью получения исходных данных и требованиями к ним, оперативностью и точностью полученных результатов.

Существенно большее разнообразие подходов обнаружилось в работах чисто концептуального уровня, причем налицо преобладание отечественных авторов (таблица 2.4.). Углубление в теоретические аспекты проблемы в целом свойственно российской школе, о чем ранее свидетельствовали и результаты генезиса институциональных идей в России (см. §2.1).

Таблица 2.4 – Современные подходы и методы исследования институциональной среды, проработанные исключительно на концептуальном уровне (авт. [35])

Подход к оценке	Методы в рамках подхода	Представлено в трудах
Дисфункциональный подход основан на концепции неэффективности – любая организационная форма социально-хозяйственной жизни характеризуется некоторой неэффективностью и не может выполнять все необходимые функции одинаково хорошо	Оценка качества ИС через оценку числа дисфункций и глубины дисфункционального состояния системы. При этом имеет значение оценка по следующим элементам: целям, функциональному разнообразию, областям приложения, издержкам действия, времени до коррекции/замещения, устойчивости и восприимчивости к изменениям. Оценивает такие сущностные свойства ИС как координация действий акторов, ресурсоёмкость	Сухарев О.С. [245] Полтерович В.М. [189]

Продолжение таблицы 2.4

Подход к оценке	Методы в рамках подхода	Представлено в трудах
Энтропийный подход признает институциональную систему большой сложной и стохастической, ориентирован на оценку неустойчивости системы	Оценка качества ИС через изменение дезорганизованности, неупорядоченности, качество структурно-функциональной организации, информационной емкости и энергетического потенциала системы в целом и всех ее элементов	Дятлов С.А. [57]
	Количественная оценка качества института с помощью расчета показателя информационной энтропии, которая учитывает вероятность наступления альтернативных событий при использовании субъектом рассматриваемого института. По сути, анализирует способность института координировать действия акторов.	Балацкий Е.В. [13]
Результативный подход основан на оценке ИС через конечный результат ее функционирования	В рамках определенных видов деятельности оценка института может быть определена посредством расчета их рентабельности и приносимого экономического эффекта. При этом анализируемые институты должны иметь похожие характеристики, сравнимые затраты на их создание и функционирование, а также уровень их рассмотрения. Позволяет оценить два сущностных свойства ИС - формирование транзакционных издержек и выгод для носителя, ресурсоёмкость	Попов Е.В., Веретенникова А.Ю., Власов М.В. [190]
	Многокритериальная оценка проводится путем расчета интегрального взвешенного показателя, учитывающего адекватность, результативность, эффективность института и его соответствие поставленным целям. Оценивает свойства ИС - координация действий акторов, формирование транзакционных издержек и выгод для носителя, ресурсоёмкость	Балацкий Е.В. [13]

Окончание таблицы 2.4

Подход к оценке	Методы в рамках подхода	Представлено в трудах
Прагматический подход основан на измерении полезности/ущерба от выполнения/невыполнения правил	Предполагает, что акторы оценивают эффективность норм и правил через возможный ущерб от невыполнения или полезность от соблюдения правила. Институты признаются некачественными, если совокупные издержки превышают совокупные выгоды от следования им. Дает оценку таких сущностных свойств ИС как формирование стимулов и выгод для носителя	North D. [140]
Затратный подход предполагает, что оценка институтов возможна посредством измерения различных видов издержек	Издержки, учитываемые при оценке институтов, включают издержки на создание институтов и на их функционирование. Последние в свою очередь включают издержки содержания института, издержки пользования институтом и потери при отказе от пользования. По сути, оценивается два сущностных свойства ИС - формирование транзакционных издержек для носителя, ресурсоёмкость	Попов Е.В., Веретенникова А.Ю., Власов М.В. [190]
Социальный подход раскрывает идею Р. Коуза о том, что индивиды нуждаются в институтах, которые они способны понять, с которыми у них есть опыт работы	Качество институтов рассматривается как нелинейная функция нескольких переменных – показателя человеческого капитала, показателя социального капитала, показателя, характеризующего деятельность групп специальных интересов. Оценивает также такие сущностные свойства ИС как неотделимость от носителя, координация действий акторов	Вольчик В.В., Бережной И.В. [45]

Источник: разработано автором

Обзор представленных в таблице 2.4 подходов и методов позволяет увидеть также, что эти концептуальные разработки охватывают гораздо больший перечень сущностных свойств институциональной среды, чем эмпирические подходы. В качестве перспективных мы бы выделили дисфункциональный, энтропийный и

социальный подходы. Отметим, однако, что все эти подходы не лишены недостатков, которые упомянуты нами ниже.

Первый подход описан в работе Сухарева О.С., близки этому подходу и идеи, изложенные в трудах Полтеровича В.М. Предложенный Сухаревым О.С., дисфункциональный подход позволяет дать оценку качества институциональной среды через число дисфункций и глубину ее дисфункционального состояния. Соответственно, чем ниже это число и меньше глубина, тем выше качество институтов. Дисфункция институциональной системы по Сухареву О.С. проявляет себя в институциональной неэффективности. Один из методов снижения числа дисфункций – отсутствие роста транзакционных издержек и создание оптимальной институциональной и мотивирующей структуры общества. Отметим, что на наш взгляд, не существует некого «оптимума» институциональных систем в силу их неустойчивости и высокой степени стохастичности. В отношении институциональной среды допустимо судить о ее состоянии как адекватном либо неадекватном существующим требованиям конкретного этапа развития социально-экономической системы.

В.М. Полтерович не использовал термина «дисфункция», но мы отнесли его работу к этому подходу, поскольку по существу он рассматривал дисфункцию институциональной системы в терминах теории реформ и институциональных ловушек. Его исследование было посвящено тому, как в ходе экономических реформ не допустить формирования и закрепления неэффективных институтов, т.е. механизма попадания системы в «институциональные ловушки», что, по сути, равносильно снижению числа дисфункций институциональной системы. В качестве примеров устойчивых и неэффективных норм поведения Полтерович В.М. изучил основные проблемы бизнеса 90-х годов: коррупцию, бартер, неплатежи, уклонение от налогов. Соответственно, институциональная среда тем качественнее, чем меньше в ней институциональных ловушек и «институциональных мутантов».

Энтропийный подход к оценке институтов в отечественной школе пред-

ставлен в работах Дятлова С.А. и Балацкого Е.В. и является одним из направлений исследования ИС в рамках популярной сегодня парадигмы самоорганизации.

Этот подход учитывает стохастическую природу ИС, их сложноорганизованную структуру и неустойчивость. Дятлов С.А. предлагает оценивать качество ИС как динамическую категорию – через изменение степени неупорядоченности системы. Как известно, мерой неупорядоченности системы выступает энтропия. Так, Дятлов С.А. вводит в оборот такое понятие как «энтропийная институционально-экономическая система» – система, которой свойственны «негативная доминанта развития, ухудшение качества функционирования институтов, уменьшение меры целесообразности и организованности (рост дезорганизованности), снижение уровня порядка (рост неупорядоченности), ухудшение качества структурно-функциональной организации, получение отрицательных энтропийных эффектов, уменьшение информационной емкости и энергетического потенциала данной системы в целом и всех ее элементов» [57]. Антиподом энтропийной, т.е. неупорядоченной, институционально-экономической системы является синергийная. Ее характеристики противоположны упомянутым ранее: это четко заданная целевая доминанта развития, повышение качества «работы» институтов, повышение организованности, упорядоченности, иерархичности, повышение качества структурно-функциональной организации, проявление положительных синергетических эффектов, рост информационной емкости и энергетического потенциала системы в целом и ее элементов. По мнению автора, уменьшение энтропии и увеличение синергии ИС обеспечивается эффективными управленческими решениями, принимаемыми вовремя на основе анализа, как прошлых состояний системы, так и потенциально достижимых. При этом математической модели расчета энтропии не приводится.

Эту задачу решает в своей работе Е.В. Балацкий. С его точки зрения, качество института можно оценить вероятностью достижения цели, ради которой данный институт использовался актором. При этом доступные индивидам технологии и ресурсы в его модели фиксированы, что позволяет выводить набор

альтернативных вариантов исхода события с определенными вероятностями. Качество института Балацкий Е.В. предлагает оценивать при помощи показателя информационной энтропии. С этой целью он использует формулу Г. Хакена [322] для описания шенноновской информации[25]:

$$I = -\sum_{j=1}^{n} p_j ln p_j \quad (2.1)$$

где: p_j – вероятность j-го исхода события при использовании данного института.

На наш взгляд, слабость данной модели, помимо сложности объективной оценки вероятностей, заключается еще и в том, что она не учитывает смыслового содержания альтернативных исходов, поскольку использованная в модели формула Хакена не определяет энтропию, а лишь математически описывает информацию по Шеннону. Показатель информационной энтропии Балацкого Е.В. будет давать одинаковый числовой результат в двух качественно разных случаях работы института (продолжая пример автора [13]):

1) цель института – получение загранпаспорта за 2 посещения – вероятность события – 80%; альтернативный исход 1 – получение загранпаспорта за 3 посещения – вероятность 15%, альтернативный исход 2 – получение загранпаспорта за 4 посещения – вероятность 5%;

2) цель института – получение загранпаспорта за 2 посещения – вероятность события – 15%; альтернативный исход 1 – получение загранпаспорта за 3 посещения – вероятность 5%, альтернативный исход 2 – получение загранпаспорта за 4 посещения – вероятность 80%.

Как видно в обоих случаях будет соблюдаться требование о равенстве суммы вероятностей всех событий 100%. Показатель информационной энтропии согласно формуле (2.1) даст одинаковый результат. При этом налицо существенное различие в качестве работы института. Однако, несмотря на неудачный выбор математической модели для описания энтропии институциональных систем, такой

[25] Шенноновская информация характеризуется игнорированием смыслового содержания сигнала и относится только к замкнутым системам. Институциональная система, как известно, является открытой.

подход в целом кажется нам перспективным в силу все больших успехов синергетики в экономических науках.

Социальный подход, раскрытый в работе Вольчик В.В. и Бережного И.В., среди детерминантов качества институтов выделяет индиакторы качества человеческого и социального капиталов, показатели деятельности групп специальных интересов. Авторы предложили логическую формулу зависимости качества институтов от перечисленных факторов [45]:

$$QI = \frac{h*s}{g^2} \quad (2.2)$$

где: QI – качество институтов; h – показатель человеческого капитала; s – показатель социального капитала; g – показатель деятельности групп специальных интересов.

В формуле (2.2) авторы показывают обратную зависимость качества институтов от деятельности групп узких интересов: именно группы специальных интересов влияют на процесс отбора институтов. При этом качество двух видов капиталов, напротив, имеет прямое влияние на качество институтов. Так, по мнению авторов, нельзя забывать о «человеческой природе экономических акторов». Индивиды нуждаются в институтах, которые они понимают и знают, как использовать. А эти способности отражают уровень человеческого капитала (через обучение и социализацию). Социальный капитал характеризует структуру связей между индивидами и среди них. Соответственно, чем качественнее эти связи (прочность и уровень доверия), тем качественнее будут функционировать институты.

Социальный подход является перспективным, если в ходе эмпирических исследований удастся преодолеть его основное ограничение – сложность отбора показателей для включения в модель. В частности, встает вопрос: по какому количественному параметру оценивать деятельность специальных групп интересов или качество человеческого капитала? Кроме того, модель не учитывает других не менее важных детерминантов качества институтов, упомянутых ниже.

Подходы и методы, классифицированные нами в таблице 2.5 как эмпирически апробированные, не отличаются существенным многообразием, что объясняется определенными трудностями эмпирических исследований институтов.

Так, эти проблемы упомянуты в работах зарубежных институционалистов [285; 293; 310; 314; 396] и в целом могут быть описаны следующим образом:

1) несовершенство (недостаточная надежность) индикаторов оценки качества институтов;

2) проблемы, связанные с эндогенными переменными;

3) коллинеарность независимых переменных, которая не позволяет их считать независимыми факторами;

4) игнорирование переменных, значимых для конечного результата;

5) упрощенное представление об институтах.

Таблица 2.5 – Современные подходы и методы исследования институциональной среды, проработанные на концептуальном и эмпирическом уровнях (авт. [35])

Подход к оценке	Методы в рамках подхода	Представлено в трудах
Сравнительный (конкурентный) подход предполагает оценку конкурентных преимуществ ИС по отношению к ИС других национальных или субнациональных экономик	Оценка качества ИС реализуется методом рейтингов (индексов). Для их составления используются экспертные оценки, опросы резидентов и открытые статданнные. Широко распространена оценка ИС через известные международные рейтинги, такие как Worldwide Governance Indicator, Doing business, The Global Competitiveness Index, Index of Economic Freedom, Corruption Perception Index, Rule of Law Index, Investment Climate Index, а также институциональные индексы проекта BEEPS. Среди российских индексов для оценки качества ИС часто используются инвестиционный рейтинг агентства РА Эксперт, индексы удовлетворенности населения деятельностью региональных органов власти[26], рейтинги демократичности регионов Центра	Rodric D. [367]; Баранов А., Малков Е., Полищук Л., Рохлин М., Сюняев Г. [15]; Полтерович В. и Попов В. [188]; Djankov, S. [306]; Kunčič [340]; Joseph A. LiPuma, Scott L. Newbert, Jonathan P. Doh [334]; Логинова Т.П., Полушкина И.Н [111]; Панфилова Е.А. [153];

[26] Входят в Единую межведомственную информационно-статистическую систему (ЕМИСС).

Продолжение таблицы 2.5

Подход к оценке	Методы в рамках подхода	Представлено в трудах
	Карнеги, индекс предпринимательского климата «ОПОРА России», рейтинги административного климата и безопасности, оценки коррупции этой же организации и др. Кроме того, многие исследователи используют авторские рейтинги/индексы, обосновывая механизмы их формирования в зависимости от специфики поставленной задачи. Все существующие рейтинги различаются не только методикой формирования, но и широтой «охвата» институциональной среды	Никитина К.И. [134]; Alonso J.A., Garcimartín C [285]; Горшков А.В. Силова Е.С. [48]
Правовой подход предполагает оценку исключительно формальных институтов, или так называемых институтов де-юре.	Количественная оценка качества институциональной среды проведена на основе анализа ее плотности. Авторы проанализировали численные показатели базы данных российского законодательства: число принятых законов в целом и по сферам регулирования, доли новых законов в числе принятых, число президентских указов, распределение принятых законов по инициаторам, «длина очереди» принятия закона и т.д.	Кирдина С.Г. Рубинштейн А.А. Толмачева И.В. [83]
	Для проведения оценки качества институтов использован контекстный анализ коммерческого законодательства	La Porta R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., R. Vishny [343; 344]
	Эмпирический анализ качества институтов проведен комплексно с применением как количественных, так и качественных методов: лексическое измерение, эконометрика временных рядов, полевые исследования на основе интервью	Buchanan, J. [297]
Нормативный метод основан на сопоставлении институтов де-юре (как «должно быть») с институтами де-факто («как есть»)	Предполагает оценку степени разрыва между нормой (институтами де-юре) и фактически наблюдаемым поведением акторов. По сути, речь идет о степени исполнения правил, прописанных формально. Реализован на примере оценки судебных полномочий. Оценивает сущностное свойство – координация действий акторов.	Voigt S. [396]; Feld, L., Voigt S. [310]

Окончание таблицы 2.5

Подход к оценке	Методы в рамках подхода	Представлено в трудах
Поведенческий подход оценивает качество ИС через тип поведения экономических субъектов	Количественная оценка качества региональной ИС проведена через выявление типологического разнообразия распространенных практик организации социально-экономической деятельности домохозяйств и предпринимателей (от инновационных до деструктивных). Использованы методы кластерного, факторного анализа и методика баз знаний. Оценивает сущностное свойство – координация действий акторов.	Морозова Т.В., Козырева Г.Б [125]

Источник: составлено автором

Из таблицы 2.5 видно, что наиболее востребован сегодня сравнительный подход, реализуемый рейтинговым и индексным методами. Общепризнанными метриками качества институтов сегодня считаются известные международные индексы: Worldwide Governance Indicator, Doing business, The Global Competitiveness Index, Index of Economic Freedom, Corruption Perception Index, Rule of Law Index, Investment Climate Index, а также институциональные индексы проекта BEEPS. Основная часть из них была рассмотрена нами в §1.2 в ходе оценки значимости качества институтов для развития МПП в РФ.

В рамках рейтингового метода зародилась научная дискуссия о том, какова взаимосвязь экономического роста (ВВП на душу населения) и институтов. Является ли высокий уровень доходов на душу населения признаком качественных институтов, следствием их «работы», или же у развитых обеспеченных обществ больше возможностей и ресурсов для создания качественной институциональной среды? Как отделить качественные институты от результатов успешной экономической политики?

Поиск ответов на эти вопросы привел к тому, что в научной литературе были выделены нестоимостные детерминанты качества институтов, независящие от экономической политики. Это географическое положение страны, колониальное

происхождение, традиции в системе права, этнолингвистическая раздробленность и обеспеченность природными ресурсами.

В своей недавней работе испанские экономисты Д. А. Алонсо и К. Гарси-мартин предложили новые детерминанты качества институтов, которые они увязали со следующими критериями качества институциональной среды [285]:

1) статическая эффективность – способность институтов координировать действия акторов;

2) безопасность (предсказуемость) – способность институтов снижать неопределенность взаимодействий;

3) доверие (законность) – способность институтов формировать законодательную базу, реально координирующую поведение акторов;

4) адаптация (динамическая эффективность) – способность создавать у акторов стимулы к изменениям.

Оценка качества институциональной среды в 160 странах была проведена авторами через арифметическую среднюю из индексов Governance Indicators (The World Bank). Для обоснования детерминантов качества институтов методами корреляционного анализа авторы отобрали следующие независимые переменные: индекс глобальной конкурентоспособности, налоговые доходы, ВВП на душу населения, уровень образованности населения, индекс Джини, индекс восприимчивости коррупции. Проведенный анализ показал, что наибольшее воздействие на качество институтов оказывают такие факторы как уровень экономического развития (ВВП на душу населения), равномерность распределения доходов в обществе, налоговые поступления и уровень образованности населения. По мнению авторов, эти детерминанты способствуют развитию качественных институтов, создавая замкнутый круг между экономическим ростом и качеством институциональной среды. Необходимыми условиями формирования качественных институтов авторы назвали равноправное общество, надежные налоговые отношения (платежная дисциплина) и высокий уровень образованности населения.

Попытки определить детерминанты качества институциональных систем присутствуют и в отечественной науке. Так, Клейнер Г.Б. в качестве такового называет целостность институциональной системы, которая отражает взаимозависимость качества институтов и социально-экономической системы [86]. Ковалева Т.Ю. и Базуева Е.В. предлагают свой перечень детерминантов качества институциональных систем: объективность институтов, связи между элементами системы, когерентность целей и функций элементов системы, размер протяженности элементов системы, степень распространенности, полезность системы, уровень институционального разнообразия, устойчивость институтов, результативность и эффективность [88]. Не касаясь всех предложенных критериев, отметим непригодность лишь одного из них – устойчивости. Если считать, что устойчивость институтов – это показатель качества, то институты теневой экономики будут самыми качественными в России.

Уделим внимание критике самого популярного метода оценки институтов – метода рейтингов. Очевидно, что в силу структурной сложности и многогранности категории «институциональная среда» ни один индекс не способен адекватно описать все ее элементы. Критика рейтингового метода в научной литературе столь же распространена, сколь и сам метод. В частности, она представлена в работах [287; 314; 336; 341; 342; 388] и состоит в следующем:

1) большинство индикаторов качества основано на субъективных оценках руководителей фирм, ученых, чиновников, чьи мнения подвержены влиянию идеологии, теории, предрассудков; кроме того, сама выборка не всегда репрезентативна;

2) механизм измерения непрозрачен, используются неявные оценочные суждения;

3) индикаторы качества не всегда позволяют отделить институты от политики;

4) в случае композитных индексов встает проблема грамотного агрегирования;

5) отсутствие единого качества исходных данных для всех стран;

6) «эффект гало»[27], отмеченный в работе Бардхана П. [290].

Мы дополнили эти критические замечания еще одним, новым, вытекающим, как нам кажется, из положений теории институциональных матриц. А именно следующим: абсолютное большинство международных рейтингов оценивает институциональные изменения экономик различных стран мира с позиции их соответствия рыночной парадигме развития. В контексте теории институциональных матриц это, по сути, равносильно оценке уровня развития институтов в конкретной национальной экономике по сравнению с эталоном – странами-носителями Y-матрицы. Но, как известно, многие страны, включая Россию, являются носителями X-матрицы[28]. Применима ли к таким институциональным системам измерительная линейка существующего эталона? Если да, то, в каких пределах? Если нет, то, каким должен быть эталон эффективности ИС для X-матриц? Эти вопросы пока даже не звучат в мировом научном сообществе.

В западной школе термины «оценка институтов» и «оценка защиты прав частной собственности» (базовый институт Y-матрицы) в эмпирическом анализе используется как синонимы [283]. В качестве классического примера подобной оценки в рамках сравнительного подхода можно привести работу Ф. Кифера и М. Ширли [335], в которой качество ИС в стране измерялось через степень защищенности прав собственности и контрактов путем использования индикатора оценки страновых рисков. Этот индикатор включал многочисленные оценки защищенности прав собственности и контрактов, объединяемые в пять групп: власть закона, риск экспроприации собственности, отказ от исполнения контрактов со стороны правительства, уровень коррупции во властных структурах и качество бюрократии в стране.

В отличие от сравнительного подхода, прагматический подход

---

[27] Эксперты в экономически благополучных странах высоко оценивают их институты, и наоборот, низкие оценки без сомнений выставляются институтам в странах, где есть бедность, стагнация и т.п.

[28] Согласно исследованиям Кирдиной С.Г. странами с X-матрицами являются также КНР, КНДР, Непал, Республика Корея, Япония, Бразилия, Египет, Куба, Лаос, Мексика, Мьянма, Перу, Индия и др. см. [80]

(см. таблицу 2.4) к оценке институтов, также свойственный западной школе, не дал «эмпирического плода» в силу ряда причин, которые, по мнению С. Войгта, состоят в следующем [396]:

1) ожидаемую полезность от применения правил трудно оценить;

2) большинство реальных акторов не может ее вычислить в силу когнитивной ограниченности;

3) высокая степень неопределенности предполагает, что акторы будут принимать «неправильные» (с точки зрения полезности) решения;

4) содержание правил не является постоянным в долгосрочном периоде.

В свою очередь он предлагает собственный подход к оценке институтов, в нашей классификации мы обозначили его как нормативный. Суть оценки сводится к тезису о том, что важно измерять как де-юре институты, так и де-факто институты, иначе нельзя отделить эффект содержания правила от эффекта его применения. Кроме того, Войгт утверждает, что следует отдавать предпочтение не субъективным методам (опросам), а использованию объективных данных при условии их надлежащей корректировки. Вопрос в чем конкретно измерять качество институтов, по мнению Войгта, определяется спецификой поставленной исследовательской задачи. Позволим себе некоторую критику подхода Войгта, упомянув факты, которые, на наш взгляд, затрудняют его применение:

1) существование нескольких вариантов фактического исполнения правил, то есть одному институту де-юре может соответствовать несколько институтов де-факто;

2) разрыв между нормой и фактическим поведением, на наш взгляд, это, еще и проблема контроля, который в свою очередь является таким же институтом как де-юре, так и де-факто;

3) одно лишь наличие институтов де-юре не гарантирует их применение, тем более эффективное. Может оказаться, что сравнивать норму просто не с чем.

Что касается подходов, развиваемых в российской школе то, как мы уже упоминали, в настоящее время существует большой «задел» в виде теоретических

концепций, ожидающих своей реализации на практике (см. таблицу 2.4). Среди концепций, реализованных на эмпирическом уровне, вслед за западными экономистами, отечественные исследователи активно применяют рейтинговый/индексный метод.

Отметим две работы отечественных исследователей из числа эмпирических. Это коллективная работа Баранова А., Малкова Л., Полищук М., Рохлиц М. и Сюняева Г., выполненная при поддержке Центра фундаментальных исследований НИУ Высшей школы экономики, выделенная нами из общего перечня за попытку оценить согласованность между собой различных метрик качества институтов. С этой целью авторы проверили корреляционный анализ между различными индексами, наиболее часто используемыми для оценки качества институтов в России. Среди них индексы Министерства регионального развития РФ, «ОПОРА России», РА Эксперт, Национального института системных исследований проблем предпринимательства, индексы проекта BEEPS. При этом авторы намеренно не использовали межстрановый аспект сравнения, что снизило бы надежность результатов, а выбрали региональный разрез в рамках одной страны, поскольку в регрессионных моделях такой формат в меньшей степени подвержен искажениям. Анализ полученных парных коэффициентов корреляции позволил авторам выявить, что: а) значимо отличаются от нуля показатели только у 40% всевозможных парных сочетаний; б) из этих значимых коэффициентов только 70% имеют положительный знак (описывает случаи зависимости частных индексов от состояния региональных институтов в целом); в) в случае, если индексы измеряли схожие институты, отрицательная корреляция указала на противоречивость методик измерения, в случае несхожих институтов – на их взаимозаменяемость [15].

Вторая работа отечественных авторов, которая выделяется из представленного перечня – это исследование 2015 года Морозовой Т.В. и Козыревой Г.Б. Предложенный ими поведенческий подход, как нам кажется, является довольно прогрессивным и может выступать достойной альтернативой рейтингового подхода. Так, количественная оценка институтов проведена авторами с позиций ме-

тодологического посыла о существовании взаимозависимости между качеством институциональной среды и практиками организации предпринимательской деятельности и деятельности домохозяйств. Тем самым, оценивая типологическое многообразие поведения экономических субъектов в конкретных институциональных условиях, можно сделать вывод об их качестве. Методами сбора исходной информации для проведения последующего анализа и агрегирования стали «формализованные интервью домохозяйств, полуформализованные и неформализованные глубинные интервью предпринимателей, инновационные семинары по типу фокус-группы с представителями разных социальных групп, кейс-стади [125]. Для построения типологий экономического поведения использованы методы кластерного, факторного анализа и методика баз знаний. Предметной областью исследования стала предпринимательская активность сельского населения Карелии.

В результате исследования Морозова Т.В. и Козырева Г.Б приходят к выводу о том, что современная институциональная среда приводит к диверсификации сельской занятости по двум ключевым направлениям: а) трудовая миграция; б) различные формы дополнительной занятости, которые часто трансформируются в основную неформальную занятость. Лишь 15-20% сельских домохозяйств имеют тип экономического поведения, характеризующийся высоким уровнем самостоятельности и активности. Эти результаты позволяют авторам заключить, что в сельской экономике еще не сформировались качественные институты, поддерживающие предпринимательскую инициативу.

Таким образом, с нашей точки зрения, можно выделить следующую специфику проблем методологии исследования институциональных преобразований в экономике в целом и в малой промышленности в частности [35]:

1) как в России, так и за рубежом существует явный дефицит концепций, проработанных не только на теоретическом уровне, но и на эмпирическом, то есть доведенных до практического применения в отношении институтов конкретного «проблемного поля» МПП;

2) в свете подобного дефицита объяснима и популярность сравнительного подхода, который позволяет путем построения индексов/рейтингов косвенно «прощупывать» институциональное поле, исходя из доступных сегодня для науки данных объективной и субъективной статистики; в то же время неочевидна универсальность этого метода, который имеет непрозрачный механизм формирования, а его эталон для сравнения основан исключительно на рыночной парадигме развития;

3) отечественная школа более активно развивает абстрактно-теоретические вопросы исследования, западная, со свойственным ей прагматизмом, «делает ставку» на концепции, перспективные для эмпирического анализа и оценки в условиях существующей доступности и измеримости данных, что неизбежно приводит к снижению валидности полученных результатов;

4) большинство эмпирически реализуемых подходов к оценке основаны на концепции «черного ящика», т.е. не учитывают структуру институциональной системы, все их усилия сосредоточены на «выходе» – результате функционирования институтов;

5) сущностная сложность и наличие специфических свойств ИС как таковой, а также несовершенство существующих методов и подходов свидетельствуют о необходимости применения методологического комплекса исследования и оценки институциональный преобразований в системе развития МПП.

Выводы по главе 2

Генезис идей институционализма в России, сформированный нами, показал, что в последние годы многие отечественные экономисты осознают необходимость критического переосмысления идей западной институциональной экономики на концептуально-методологическом уровне.

В целом современное состояние отечественной экономической науки в отношении такого объекта исследования как институциональная среда можно обо-

значить как осознание и диагностирование проблемы, что подтверждается бумом научных исследований в данном направлении. Следующим этапом становления отечественной науки должен стать диалектический переход количества в качество, а именно разработка действенных прикладных инструментов выхода из сложившегося методологического тупика, в том числе в секторе малой промышленности.

Анализ научной литературы показал, что до сих пор не систематизирован накопленный научный материал и не сформированы единые методологические принципы изучения институциональной среды развития МПП как самостоятельной категории. В связи с этим высокую актуальность приобретает задача проработки методологических вопросов исследования в отношении этого научного явления.

Исследование автора позволило:

1) систематизировать определения категории «институциональная среда»,

2) выделить сущностные характеристики, позволяющие обособить эту экономическую категорию в самостоятельный объект изучения;

3) систематизировать подходы к изучению институциональной среды малых промышленных предприятий и соответствующие этим подходам свойства изучаемого объекта;

4) систематизировать методологические подходы к исследованию институциональных преобразований, в том числе в секторе МПП, развиваемые отечественной и зарубежной школами;

5) сформулировать специфику проблем методологии исследования институциональной среды развития МПП в экономической науке.

В следующей главе работы представлены авторские концепции и методология исследования институциональной среды развития малых промышленных предприятий.

ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

3.1. Формирование методологического комплекса исследования и оценки институциональной среды малых промышленных предприятий

> Концепция – это попытка осветить хаос фактов тусклым светом человеческого рассудка. Мы признаем условность и ограниченность таких попыток, но не видим альтернативы [8].

Систематизация накопленного опыта оценки институтов в отечественной и зарубежной школах, проведенная в §2.2 и 2.3, позволяет нам предложить ряд новых теоретико-методологических разработок для сектора МПП, способных снять часть ограничений и недостатков существующих подходов. В рамках данного раздела изложено описание авторских подходов к исследованию институциональной среды развития МПП: структурно-сбалансированный, ресурсный (изложены в текущем подразделе) и концепция институционального опциона (описана в следующих двух подразделах главы).

Проведем критический анализ существующих подходов, пригодных для исследования институциональных преобразований в секторе МПП (выделены нами ранее в §2.3), с точки зрения а) соответствия сущностным свойствам объекта изучения (согласно рис. 2.3); б) полноты и достаточности методов познания.

На рисунке 3.1 представлена логическая схема результатов первого вида анализа. Как видно, не существует ни одного подхода, который мог бы быть признан универсальным для всех исследовательских задач, то есть учитывающим все сущностные свойства объекта изучения. Это значит, что для полноты достижения целей исследования институциональной среды развития МПП необходимо использовать комплекс подходов.

Другой важный вывод проделанного сопоставления состоит в проявлении отличий между исследованием институциональной среды и ее оценкой. Напомним, что в §2.3 мы провели систематизацию существующих подходов к исследованию институтов, разделив их на два типа: а) проработанные исключительно на концептуальном уровне (на рис. 3.1. это первые 6 подходов) и б) проработанные на концептуальном уровне и реализованные на практике, названные нами эмпирическими подходами (на рис. 3.1. – последние 4). (Подробное описание каждого из рассмотренных подходов изложено в таблицах 2.4 и 2.5).

Сущностные свойства институциональной среды	Подходы к исследованию									
	дисфункциональный	энтропийный	результативный	прагматический	затратный	социальный	сравнительный	правовой	нормативный	поведенческий
	концептуальные						эмпирические			
Неотделимость от носителя						■				
Затратоёмкость/ресурсоёмкость	■		■		■					
Формирование стимулов	■	■	■	■		■			■	■
Качество	■	■					■	■		
Источник транзакционных издержек			■		■					

Примечание: темным цветом указано какие подходы какие сущностные характеристики ИС учитывают (оценки автора).

Рисунок 3.1 – Критический анализ современных подходов к исследованию институциональной среды (авт.)

Как видно из схемы, спектр учитываемых сущностных свойств институциональной среды в случае с концептуальными подходами гораздо шире, это связано с тем, что они отражают стратегию познания в форме исследования (подробнее в табл. 2.4). Напротив, эмпирические подходы, сконцентрированы, как правило, на одном свойстве объекта изучения, поскольку с одной стороны, тогда их проще реализовать на практике, с другой – они реализуют стратегию оценки или измере-

ния. В частности, самый популярный эмпирический подход (сравнительный) имеет относительно большое число методических инструментов для оценки такой сущностной характеристики институциональной среды как качество.

Более детальное разграничение двух стратегий познания – «исследование ИС» и «оценка ИС» (измерение) предложено в таблице 3.1. При ее составлении мы опирались на систематизацию методологических основ познания институциональной среды, резюмированную на рисунке 2.3.

Таблица 3.1 – Разграничение понятий «исследование» и «оценка» институциональной среды (авт.)

Параметр сравнения	Исследование (в узком понимании)	Оценка
1. Сущностные свойства ИС, включаемые в стратегию познания	Несколько свойств, как правило, больше двух	Как правило, одно из свойств, подлежащее количественному измерению
2. Доступность методов познания и данных	Абстрактные методы, концептуальные подходы, качественные данные; требуется, как правило, применение комплекса подходов и методов	Эмпирически реализуемые методы; использование, как правило, отдельных (единичных) подходов и количественных данных, в том числе в форме опросов и экспертных оценок; основной метод познания – конкретизация
3. Характер стратегии познания	Более универсальная стратегия познания;	Более конкретная стратегия познания
4. Цель стратегии познания	Обеспечить полное, детальное описание объекта изучения (описать свойства ИС как объекта изучения)	Обеспечить измерение выбранного свойства ИС и/или дать оценку характеристикам ее состояния

Источник: разработки автора

Согласно данным таблицы 3.1, оценка институциональной среды предполагает, прежде всего, применение количественных методов, имеет более узкую

направленность изучения конкретной сущностной характеристики ИС либо ее состояния. Соответственно результат оценки институциональной среды должен иметь некое цифровое выражение (что в целом справедливо и для оценки отдельно взятого института). Исследование ИС в узком смысле, напротив, направлено на познание перечня свойств и сущностных характеристик объекта изучения качественными методами с целью более полного и детального его описания. Здесь и далее термины «исследование» и «оценка» применяются в отношении институтов/институциональной среды МПП согласно описанным отличиям.

Обратимся ко второму виду критического анализа существующих подходов исследования институциональной среды – с позиций полноты и достаточности способов познания. На рисунке 3.2 предложена логическая схема результатов этого анализа с позиций классического системного подхода.

Элементы системы	Подходы к исследованию									
	дисфункциональный	энтропийный	результативный	прагматический	затратный	социальный	сравнительный	правовой	нормативный	поведенческий
	концептуальные						эмпирические			
Вход (ресурсы)			■		■					
Внутреннее строение (структура)		■				■		■		
Выход (результат)	■		■	■			■		■	■

Примечание: темным цветом указано какие подходы какие элементы ИС как системы изучают (оценки автора).

Рисунок 3.2 – Анализ полноты и достаточности способов познания ИС с позиций системного подхода (авт.)

Как видно, дефицит способов изучения институциональной среды касается подходов, способных исследовать ее внутреннее строение (состав и структуру). При этом, в первую очередь, этот дефицит проявляется среди эмпирически реализуемых подходов. Кроме того, в настоящее время отсутствуют подходы, ориентированные на исследование институциональной системы «на входе» с одной стороны, и пригодные к эмпирическому тестированию – с другой.

Таким образом, можно предварительно заключить, что современный научный инструментарий познания институциональной среды в целом и малых промышленных предприятий, в частности, имеет ограничения:

а) в отношении исследования всех сущностных характеристик институциональных систем различных уровней;

б) в отношении полноты и достаточности эмпирических подходов, способных исследовать/оценивать не только «вход» институциональных систем, но и их внутреннее строение.

Далее изложен авторский вклад в развитие теоретико-методологических основ исследования институциональной среды развития малых промышленных предприятий, основанный на нивелировании указанных ограничений.

Согласно научной логике началом разработки концептуальных и методологических основ стратегии познания ИС МПП является формулирование принципов ее исследования. Следуя рассмотренным аспектам изучения этой научной категории (см. §2.2 и рис. 2.3), а также результатам проведенного критического анализа была разработана авторская система методологических принципов, представленная на рисунке 3.3.

В основе любого научного исследования как такового всегда лежат общенаучные принципы, а именно (согласно [136]):

1) детерминизма – наличие разнообразных объективно существующих форм взаимосвязи явлений и процессов;

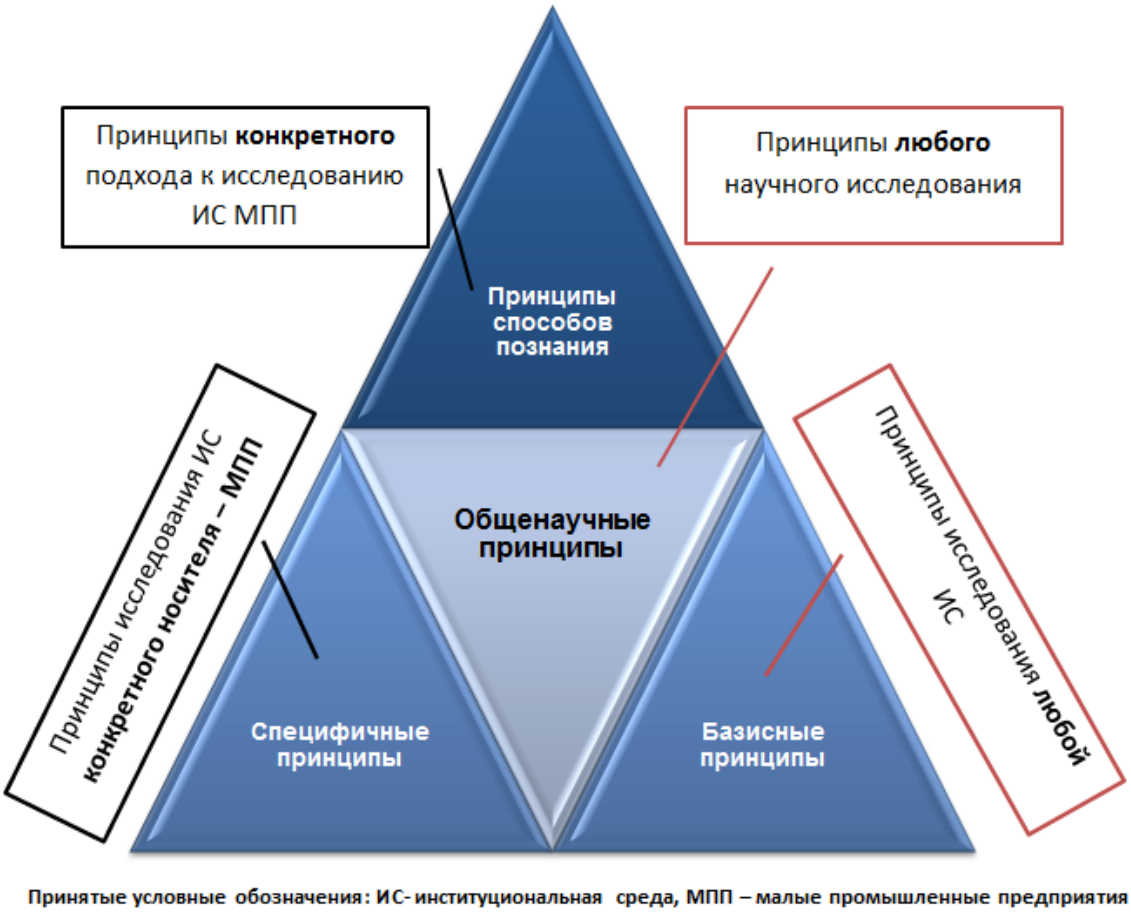


Рисунок 3.3 – Система методологических принципов
изучения институциональной среды МПП (авт. [173])

2) соответствия – преемственность научных теорий; любая новая концепция должна быть связана с существующим научным «заделом» в данном направлении;

3) дополнительности – одна и та же предметная область может описываться разными теориями.

Остальные принципы изучения мы предлагаем разграничивать на три типа в соответствии с методологическими основами познания ИС (согласно рис. 3.4):

1) базисные или основополагающие принципы, позволяющие учитывать сущностные характеристики ИС любого вида;

2) специфичные – вытекающие из специфики носителя ИС, т.е. частного случая исследования – малых промышленных предприятий;

3) принципы способа познания – применение любого подхода к изучению предполагает применение соответствующих ему принципов. Так, для системного подхода это принципы целостности, системности и множественности.

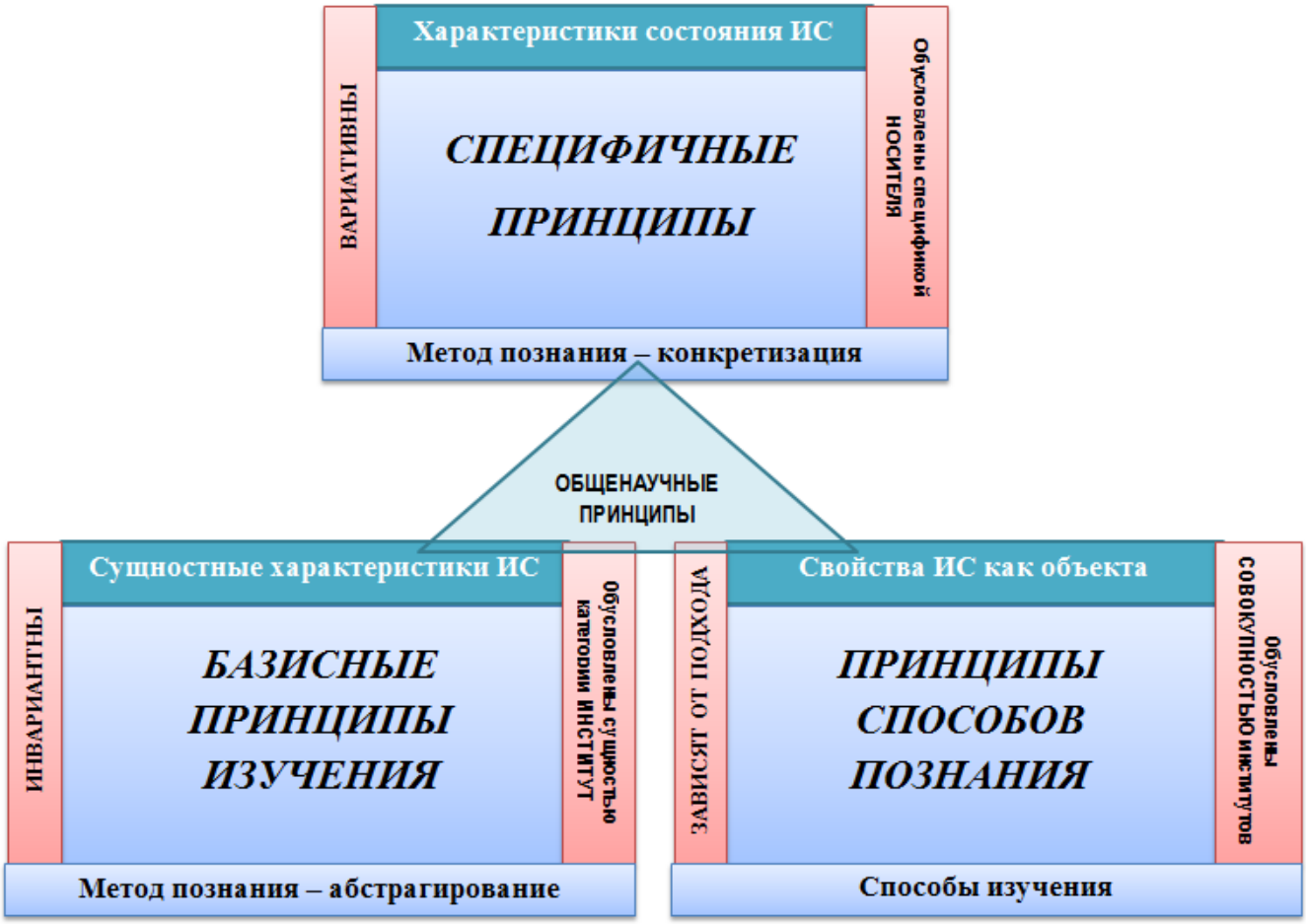


Рисунок 3.4 – Соотношение системы принципов исследования ИС МПП с методологическими аспектами ее изучения (авт.)

В соответствии с этой классификацией остановимся подробнее на базисных и специфичных принципах исследования институциональной среды МПП [173].

Базисные[29] принципы производны от сущностных характеристик категории «институциональная среда» (рис. 3.4), в силу чего могут быть сформулированы следующим образом:

1) принцип учета ресурсоёмкости ИС;
2) принцип ненулевых транзакционных издержек любой ИС;
3) принцип учета качества ИС;
4) принцип учета координационного свойства (формирования стимулов и вектора действий акторов) ИС.

При этом учет такого свойства ИС как «неотделимость от носителя» реализуется в специфичных принципах изучения ИС конкретного носителя. Эти принципы в свою очередь направлены на учет особенностей ИС конкретного (частного) случая, в нашем варианте – институциональной среды малых промышленных предприятий. Специфика этих форм предпринимательства, изученная нами в §1.1, позволяет сформулировать специфичные принципы следующим образом.

1) Принцип взаимообусловленности институциональной среды и малого бизнеса как института–элемента институциональной системы.
2) Принцип учета значительной региональной дифференциации малого бизнеса промышленности и его институциональной среды.
3) Принцип учета специфики развития малых промышленных предприятий в конкретной национальной экономике.

Как видно, первый принцип является общим для малых предприятий как таковых, остальные два учитывают специфику малых форм предпринимательства промышленности в России.

В таблице 3.2 представлены требования к подходам и методам исследования институциональных систем МПП, предъявляемые специфичными методологическими принципами.

[29] Мы уже отмечали, что учесть все базисные принципы исследования ИС способен только комплекс подходов

Таблица 3.2 – Требования к теоретико-методологическим подходам исследования институциональных систем МПП (авт.)

№	Принцип	Требования к подходу исследования/оценки
1	Взаимообусловленности институциональной среды и малого бизнеса как института	В соответствии с данным принципом исследовательский подход должен учитывать наличие «обратной» связи от малого предпринимательства промышленности как института; это означает невозможность изучения институциональной среды в отрыве от «реакции» малых предпринимателей, проявляющейся в созданий новых норм и правил ведения бизнеса и поведении де-факто
2	Учета значительной региональной дифференциации малого бизнеса промышленности и его институциональной среды	Этот принцип требует, чтобы подход исследования/оценки институциональной среды МПП был а) пригоден для реализации в отношении отдельных регионов (территорий) развития малой промышленности; б) способен учитывать разрыв в развитии как МПП, так и институтов
3	Учета специфики развития малых промышленных предприятий в конкретной национальной экономике	Согласно данному принципу интерпретация результатов исследования/оценки не может осуществляться изолированно от контекста исторического развития и особенностей состояния МПП в конкретной стране; это значит, что подход исследования/оценки должен опираться помимо указанного и на стратегические задачи развития носителя среды

Источник: разработано автором

С целью развития теоретико-методологических основ исследования институциональной среды развития МПП далее изложены авторские разработки, базирующиеся на предложенной системе методологических принципов и направленные на устранение выявленных ограничений и недостатков.

Структурно-сбалансированный подход к исследованию ИС МПП

Обоснуем необходимость его применения на примере малого бизнеса в целом, поскольку доказательная логика соответствует общим трендам развития и справедлива для малых промышленных предприятий. Наблюдаемый сегодня рост в секторе МСП нельзя назвать качественным, это скорее квази-рост, поскольку на фоне роста числа МП, не изменяется отраслевая структура малого бизнеса и его вклад в экономику страны (см. главу I). Особенно это заметно в промышленном и

инновационном секторах. При этом последние 20 лет правительство активно выстраивает ИС страны согласно рыночной концепции развития, внедряя соответствующие институты как базовые для российского общества. Однако до сих пор нет ни мощного сектора малого предпринимательства, ни среднего класса, основанного на нем. В свою очередь, научное сообщество, изучая этот феномен, ориентируется на концепцию «черного ящика», при которой исследования ведутся без обращения к внутренней структуре институциональной среды. На наш взгляд, дальнейшие изучения институциональных систем без устранения этого ограничения бесперспективны.

Мы полагаем, что исследование структуры ИС важно с точки зрения состава и сбалансированности ее элементов. С некоторой долей условности можно выделить две крайние степени сбалансированности структуры ИС: деструкция и синергия. Деструкция характеризуется отсутствием согласованности функционирования институтов, разрушением связей, наличием формальных институтов-«инвалидов», которые акторы не соблюдают, проявляется низким качеством ИС в целом. Синергия – институциональные ограничения дополняют друг друга, компенсируют существующие недостатки и противоречия, их функционирование согласовано, ИС оценивается как качественная. Таким образом, структурно сбалансированная институциональная система проявляет себя через синергетический эффект взаимодействия ее элементов. И, наоборот, при полном дисбалансе элементов институциональная среда может быть охарактеризована как деструктивная (разрушающая, не созидающая полезного). Подобная парадигма изучения институциональных систем вполне согласуется с синергетическим подходом, развиваемым в настоящее время в отечественной школе (см. §2.2).

В рамках исследования сбалансированности ИС встает вполне логичный вопрос: через призму чьих интересов следует это делать[30]? Ответ зависит, на наш взгляд, от носителя ИС. Так, в случае МПП, речь идет, прежде всего, о балансе

[30] И если рассматривать этот вопрос широко, в философском смысле, то в конечном счете он приведет к вопросу о противоречии интересов общества и отдельной личности («Мы» или «Я»).

интересов власти и предпринимателя. Другими вариантами оценки сбалансированности ИС МПП можно считать баланс интересов инвестора и предпринимателя, наемных служащих и предпринимателя (собственника бизнеса). Отношения между властью и МПП, а точнее баланс/дисбаланс их интересов, будут определять и структуру институциональной системы. Как упоминалось выше, с достаточной долей условности, можно выделить два крайних варианта «архитектуры» институциональной среды развития МПП:

a) деструкция – «игра в одни ворота», дисбаланс интересов, одна из сторон оказывается незащищенной от произвола другой (давление власти на бизнес[31], либо давление бизнеса на власть[32]): система институтов защищает интересы одной из сторон, вторая вынуждена «обороняться», выстраивая контр-институты. Замкнутый круг взаимного недоверия власти и бизнеса. Как справедливо отмечал И.И. Янжул, доверие отчасти результат совершенствования институтов [279];

b) синергия – баланс интересов предпринимателя и власти, проявляется в институтах, формирующих бизнес-климат, способствующий реальному росту МПП, т.е. стоимости, создаваемой в этом секторе экономики. Это, в свою очередь, вызывает рост налоговых доходов бюджета.

С нашей точки зрения, предлагаемый подход структурной сбалансированности целесообразно выстраивать на двух современных институциональных теориях отечественной школы – жизненного цикла института и институциональных матриц. Первая концепция предложена известным российским экономистом Поповым Е.В. и предполагает существование жизненного цикла института, состоящего из стадий зарождения, существования и разрушения [191].

Вторая теория достаточно полно описана в периодической научной литературе, ее основные положения доказаны и широко распространены в социологии (первоначально разработана в трудах Бессоновой О.Э. и Кирдиной С.Г.), а в последние годы нашли применение и в экономике. Кратко опишем основные ее по-

[31] Что в большинстве случаев касается отношений с субъектами малого предпринимательства;
[32] В большей мере соответствует отношениям крупного бизнеса и власти.

ложения. Теория институциональных матриц исходит из предпосылки о двух устойчивых системах базовых институтов, определяющих природу и характер развития общества – X и Y. Анализ обширного эмпирического материала позволил сторонникам этой теории доказать, что в структуре общества устойчиво доминирует, как правило, одна из двух институциональных матриц, при этом они качественно отличаются друг от друга содержанием образующих их базовых институтов. Институты, характерные для раздатка (X-матрицы), отражают стремление к кооперации, «ручному» режиму распределения благ, коллективной (условной верховной) собственности, служебному труду; институты рынка (Y-матрицы), напротив, к конкуренции (конкурентный способ распределения благ), наемному труду, частной собственности. С точки зрения последователей концепции институциональных матриц, для России характерна матрица типа X, которая отличается преобладанием коммунитарной идеологии (приоритет «Мы» над «Я»), институтов редистрибутивной экономики, институтов унитарного (унитарно-централизованного) политического устройства. Матрице типа Y присуще преобладание институтов федеративного устройства, субсидиарной идеологии, институтов рыночной экономики. Ключевым моментом при анализе любой институциональной среды должно быть понимание того, что «чистых» матриц типа X или Y не существует, поэтому важно то, в каких пропорциях присутствуют в институциональной системе институты соответствующих типов.

Мы полагаем, что применение структурно-сбалансированного подхода с позиций теории институциональных матриц позволит исследовать X/Y-сбалансированность (соотношение присутствия институтов генотипа X и Y) институциональной среды развития МПП, а с позиций теории жизненного цикла института – сопоставить уровень развития отдельных элементов системы.

Для изучения сбалансированности ИС развития МПП в терминах «синергия/деструкция» полезны также следующие три измерения.

1) Юридический статус институтов (подразделение их на формальные (де-юре) и неформальные (де-факто)). По мнению Левитски С. и Хелмке Г., исследо-

вавших влияние неформальных институтов в политологии, «при тщательном институциональном анализе требуется повышенное внимание, как к формальным, так и неформальным правилам», поскольку это необходимо «для понимания побудительных мотивов, которые создают пространство и ставят пределы» для поведения отдельных индивидов [325]. Мы полностью разделяем эту точку зрения и убеждены, что совокупность неформальных правил существенно влияет на механизм выполнения институтов формальных, то есть определяет то, как они будут выполняться – по форме или по содержанию [289]. Исследования последних лет ясно доказывают, что между формальными и неформальными правилами и ограничениями не всегда существует значимая и устойчивая связь. Так, в работе американского экономиста Эдварда Глэзера с соавторами показано, что одно лишь установление юридических норм не гарантирует эффективности их применения [314]. Дарон Аджемоглу с коллегами показал, что в несовершенных демократиях власти и влиятельные группы умеют использовать законы или обходить их для своей выгоды [280; 281].

2) Временной период анализа. Включение этого измерения в анализ является объективной необходимостью. Этому есть, как минимум, три объяснения. Во-первых, это концепция жизненного цикла института, которая говорит о том, что один и тот же институт в разные промежутки времени имеет разные «режимы работы». Во-вторых, это наличие временного лага, когда эффект от работы некоторых институтов проявляет себя через некоторый, как правило значительный, промежуток времени. В-третьих, это обнаруженные в эмпирических исследованиях институционалистов разных лет «институциональные ловушки» («эффект блокировки», «зависимость от предшествующего пути развития»).

3) Транзакционные издержки. Одним из сущностных свойств ИС является формирование, во-первых, некоторого уровня транзакционных издержек, который она накладывает на акторов, во-вторых распределения этих издержек между участниками экономических отношений. Следовательно, исследовать ИС можно и через структуру распределения транзакционных издержек между малым про-

мышленным предприятием, властью, инвесторами, наемными служащими и т.п.

Таким образом, структурно-сбалансированный подход предполагает исследование становления структуры ИС МПП во времени в нескольких измерениях: юридический статус, стадия жизненного цикла института, генотип института, транзакционные издержки. В таблице 3.3 представлена теоретико-методологическая характеристика предлагаемого подхода в отношении ИС МПП.

Таблица 3.3 – Теоретико-методологическая характеристика структурно-сбалансированного подхода (авт.)

Характеристика	Описание
Теории, положенные в основу подхода	Жизненного цикла института, институциональных матриц, транзакционных издержек, неформальных институтов
Методологические принципы исследования, реализуемые в рамках подхода (в соответствии с рис. 3.3)	Базисные принципы: учет ненулевых транзакционных издержек; учет координационного свойства ИС; учет качества институтов. Специфичные принципы учтены в полном объеме (согласно таблице 3.2). Принципы конкретного подхода к исследованию ИС: значимость структуры институциональной системы; учет фактического исполнения правил; учет стадии жизненного цикла института; учет генотипа института
Сущностная характеристика ИС, которую учитывает подход (согласно §2.2)	Качество ИС; формирование стимулов для носителя ИС; неотделимость от носителя; источник транзакционных издержек
Преимущества перед существующими подходами (в сравнении с подходами, указанными в §2.2 и 2.3.)	Объединяет системный и эволюционный подходы к изучению ИС; реализует исследовательскую парадигму «белого», а не «черного ящика»; учитывает разрыв между институтами де-юре и де-факто; основан на рыночно-раздаточной парадигме развития; может быть эмпирически реализован
Недостатки и ограничения подхода	Определение генотипа возможно не для каждого института; сложность оценки всех элементов структуры; некоторая доля субъективности оценки стадии жизненного цикла института
Результат исследования	Подход позволяет детально и полно охарактеризовать сущностные свойства институциональной среды в пяти измерениях: этапа жизненного цикла, генотипа, юридического статуса института, транзакционных издержек и времени.

Источник: разработано автором

Как показано в таблице 3.3, основным отличием структурно-сбалансированного подхода к исследованию институциональной среды от существующих подходов является, с одной стороны, парадигма «белого» ящика, с другой – практическая реализуемость. В целом это позволяет восполнить теоретико-методологический пробел в стратегиях познания институциональных преобразований в секторе малой промышленности. Реализация этого подхода в отношении ИС развития МПП предложена в главе 4.

Ресурсный подход к оценке институциональной среды МПП

Для восполнения дефицита эмпирически реализуемых подходов к исследованию институциональной среды МПП, основанных на ресурсной парадигме (см. рис. 3.2), нами был предложен ресурсный подход. Согласно указанным выше отличиям стратегий познания (см. табл. 3.1), оценка институциональной среды предполагает применение количественных методов для измерения одного из сущностных свойств ИС. В нашем случае, выбор пал на качество институциональной среды, как на свойство, вбирающее в себя все остальные характеристики объекта изучения.

Концептуальной основой авторского ресурсного подхода стали – классическая оптимизационная модель поведения экономического агента (подробнее в работе Балацкого Е.В. [13]) и современная теория отечественной школы «минимального числа описательных уровней социально-экономических систем» Клейнера Г.Б. [86; 87; 115] (см. §1.2). Согласно первой концепции, институт отождествляется с технологией, для достижения целей которой требуются ресурсы. Согласно второй концепции, любая социально-экономическая система может быть описана как на институциональном, так и ресурсном уровнях. При этом они обладают прямой и обратной связью по отношению друг к другу.

Тем самым ресурсный подход к оценке институциональной среды МПП основан на допущении, что функционирование любого института требует наличия ресурсной обеспеченности, т.е. ресурсов, необходимых для его «работы». Прямая

и обратная связь этих категорий проявляется в следующем. Качество ресурсов влияет на качество конкретных институтов. В свою очередь, результаты функционирования одних институтов определяют качество ресурсов для других. Так, функционирование институтов науки, образования, семьи и здравоохранения влияет на качество ресурсов для институтов трудовых отношений и оплаты труда. В свою очередь результат функционирования института трудовых отношений оказывает влияние на ресурсообеспеченность институтов среднего класса или теневой занятости, которые находятся в тесной взаимосвязи с институтами конкуренции, кредитования, сбережения и т.д.

Применение ресурсного подхода к оценке ИС МПП основано на допущениях и ограничениях, которые необходимо ввести для соответствия методологическим принципам, изложенным выше (см. рис.3.3).

1) Институциональная среда может быть оценена с позиций обеспеченности институтов-элементов необходимыми ресурсами. При этом под ресурсами, прежде всего, понимаются материально-вещественные блага, человеческие (трудовые) и финансовые ресурсы. Другие возможные для оценки виды ресурсов – природные, информационные.

2) Оценка ресурсообеспеченности конкретного института возможна через конкретный количественный показатель – измеритель наличия ресурсов определенного вида. В силу комплементарности элементов институциональной среды один и тот же количественный показатель может характеризовать состояние нескольких институтов одновременно, поэтому выбор таких показателей никогда не может быть идеальным, но только корректным, то есть обоснованным в той или иной степени.

3) Основой для формирования базы данных о ресурсообеспеченности институтов может выступать официальная статистика как национального, так и международного уровня. Однако при всех достоинствах этих источников информации они обладают и некоторым ограничением для проведения эмпирических оценок, а именно отсутствием данных необходимой детализации. В этой связи

представляется целесообразным дополнять необходимые показатели данными субъективной статистики (например, различного рода опросов), при условии их должной корректировки к специфике решаемой задачи.

4) Для учета региональной дифференциации малого бизнеса промышленности и дифференциации его институциональной среды оценка качества проводится через межрегиональные сопоставления.

5) Ограничениями, общими для проведения оценки ИС в России, являются проблемы теневой экономики и региональная дифференциация, которые не позволяют в полной мере «доверять» финансовым показателям. Мы допускаем, что нивелировать влияние этих негативных факторов можно: а) путем использования преимущественно нефинансовых показателей; б) повышая достоверность и сопоставимость используемых финансовых показателей путем их корректировки на величину прожиточного минимума соответствующего региона; в) включением в анализ нескольких статистических показателей, оценивающих ресурсообеспеченность с других сторон.

В таблице 3.4 представлена методологическая характеристика ресурсного подхода к оценке ИС МПП. Как видно, ресурсный подход позволяет сконцентрировать усилия исследователей на «входе» институциональных систем, оценивая проблемы, связанные с низким качеством и/или недостаточностью ресурсов.

Основные ограничения эмпирической реализации подхода связаны с отбором и необходимостью корректировки исходных показателей-измерителей ресурсообеспеченности. Кроме того, требуется обоснование отбора институтов-элементов, через оценку ресурсообеспеченности которых будет оцениваться качество институциональной среды в целом. С нашей точки зрения, эта задача должна решаться в соответствии со спецификой, во-первых, носителя ИС, во-вторых, поставленной исследовательской задачи.

Эмпирическая реализация подхода в отношении ИС развития МПП представлена в §4.3.

Таблица 3.4 – Теоретико-методологическая характеристика ресурсного подхода к оценке институциональной среды МПП (авт.)

Характеристика	Описание
Теории, положенные в основу подхода	Оптимизационная модель поведения экономического агента; теория минимального числа описательных уровней социально-экономических систем (СЭС)
Методологические принципы оценки, реализуемые в рамках подхода (в соответствии с рис. 3.3)	Базисные принципы оценки: учет ресурсоёмкости института; учет качества ИС. Специфические принципы учтены в полном объеме (согласно табл. 3.2). Принципы конкретного подхода к исследованию ИС МПП*:* учет взаимосвязи ИС с ресурсным уровнем СЭС; учет качества институтов-«ресурсов» МПП
Сущностная характеристика ИС, которую учитывает подход (согласно §2.2)	Ресурсоёмкость институциональной среды; качество институциональной среды; неотделимость от носителя
Преимущества перед существующими подходами (в сравнении с подходами, указанными в табл. 2.4 и 2.5.)	Исследует проблемы на «входе» институциональных систем, может быть эмпирически реализован, в качестве исходных данных могут быть использованы данные как объективной, так и субъективной статистики; дает возможность оценивать качество, как отдельных институтов, так и ИС в целом
Недостатки и ограничения подхода	Отбор количественных показателей достаточно субъективен, требуется корректировка для межтерриториальных сопоставлений, а также на неформальный сектор экономики
Результаты оценки	Результат ресурсного подхода к оценке имеет количественное выражение – это измерение качества институциональной среды МПП конкретного региона через расчет интегрального показателя ресурсообеспеченности. Оценка качества институциональной среды МПП определяется мерой отличия интегрального показателя качества конкретного региона от многомерной средней ресурсообеспеченности всех регионов и всех институтов, включенных в анализ

Источник: разработано автором

Согласно методологическим характеристикам, изложенным в таблице 3.4, ключевым отличием ресурсного подхода к оценке институциональной среды МПП от существующих является сосредоточенность оценок на «входе» институциональных систем с одной стороны, и практическая реализуемость – с другой.

Третий авторский подход, основанный на оригинальной концепции институционального опциона и направленный на повышение качества изучения структуры институциональной среды развития МПП, изложен в §3.2, математическая модель концепции представлена в §3.3.

3.2. Концепция институционального опциона как развитие подходов к оценке институциональной среды

Одним из сущностных свойств институциональной среды является формирование стимулов и вектора поведения экономических субъектов. Эта координационная функция институтов сегодня находится в центре научной полемики социологов и экономистов. Так, одной из ключевых дискуссий о влиянии норм на поведение людей является противостояние между социальным детерминизмом и методологическим индивидуализмом (таблица 3.5). Социологи придерживаются идеи институционального детерминизма, экономисты – методологического индивидуализма. Первые полагают, что институты – это устойчивые, структурирующие общество образцы социальных взаимодействий [84], они определяют поведение индивидов.

Принцип методологического индивидуализма, напротив, означает, что целое выводится из его частей, т. е. целое всеми своими свойствами и закономерностями поведения обязано своим частям и никаких самостоятельных свойств не имеет. Применительно к институтам это означает, что они могут быть выведены из поведения индивидов. В силу чего экономисты считают, что Homo economicus свободен в своем выборе, в том числе от ограничений, накладываемых нормами.

По сути, основу противоречия двух методологий можно изложить кратко – что первично: институты или индивидуальный выбор? Этот вопрос и проблема его решения не новы для социальных наук. Так, еще в трудах Ильина, Булгакова, Лосева, Гилярова они были выражены в терминах свободы и необходимости, личного и общественного, единичного и целого.

Таблица 3.5 – Отличительные черты институционального детерминизма и методологического индивидуализма (авт.)

Параметр сравнения	Институциональный (социальный) детерминизм	Методологический индивидуализм
Влияние институтов на поведение индивидов	Институты – механизмы трансляции общественного (социального) опыта. Институт – абсолютный детерминант поведения людей, который задается извне (экзогенный характер)	Институты в виде набора правил и норм не определяют всецело поведение человека (что делало бы достаточным изучение самих норм), а лишь ограничивают набор альтернатив, из которых индивид может выбирать в соответствии со своей критериальной функцией [71]
Мотивы поведения индивида	Не учитываются, при анализе институтов происходит абстрагирование. Индивид включается в анализ на последующем этапе «расщепления» институтов, когда реализуется свобода выбора	Принимается во внимание, экономисты стремятся увидеть в правилах не заданный извне детерминант поведения, а результат осознанного выбора. Институты задают рамки восприятию интересов, но в то же время индивиды способны изменить институциональные рамки [146]
Суть подхода	Объяснение поведения и интересов индивидов через характеристики институтов, которые предопределяют их взаимодействие. Институты первичны, индивиды вторичны. В свою очередь институты вторичны по отношению к социально-психологическим установкам социума.	Объяснение институтов через потребность индивидов в существовании рамок, структурирующих их взаимодействия. Индивиды первичны, институты вторичны.
Аспект изучения институтов	Институты изучаются как существующие «вне» людей внутренне рациональные отношения (стихийно найденные формы самоорганизации общества) Концентрация исследователей на свойствах институтов, воспроизводящихся независимо от того, какие люди живут в институциональной среде.	Институты изучаются как продукт человеческого поведения. Концентрация усилий на поиске и обосновании различных процедур принятия решений. Анализ элементов, которыми пользуются индивиды, осуществляя свой выбор.
Ограничение подхода	Отсутствие рабочей модели выбора, принятия решений	Не объясняет устойчивых во времени институтов и институциональных ловушек

Источник: составлено автором

Мы привели некоторые из этих высказываний, поскольку, с нашей точки зрения, они полезны для дальнейших рассуждений.

По мысли Н.П. Гилярова «отвлеченного человека нет: он непременно существо политическое, как выразился Аристотель, по крайней мере, общежительное». «Все общество есть организм. Обмен материй, совершающийся в индивидууме, тем самым совершается и в собирательной единице множества индивидуумов, образующего общество… общество есть организм, в котором индивидуум есть только член, но член самодеятельный, хотя сохраняющий связь с общественным организмом» [47, с. 407, 487].

Выдающийся российский философ XX века Лосев А.Ф. полагал, что жизненное кредо личности – есть синтез необходимости социально-исторического императива (требований времени) и свободы жизненного становления личности. «В процессе становления жизни могут возникать не только синтез необходимости и свободы, но и их конфликты» [112]. И если конфликт возник, а идеал (жизненное кредо) не уступчив, то приходится многим жертвовать для его достижения. Тем самым, можно заключить, что при конфликте личного с общественным появляются издержки следования личному.

В трудах Булгакова С.Н. мы находим наиболее обширную критику социального детерминизма. Так, он настаивал на том, что «проблема свободы и необходимости, творчества и механизма, в социальной науке ставится в настоящее время чрезвычайно остро, и в ней необходимо так или иначе распутаться. Вопрос этот для нас разрешается в пользу свободы и творчества, стало быть, против социологического детерминизма…. Благодаря этому детерминизму она (социальная наука – прим. автора) вычеркивает индивидуальность и ставит на ее место группы и классы, «совокупности», в которых индивидуальное всецело закрывается типическим, поэтому устраняется свобода и творчество и повсюду видится лишь непрерывная социальная закономерность» [30].

Соотношение личного и общественного, свободы и необходимости Булгаков С.Н. видел в том, что «всякая личность, как бы она ни была слаба, есть нечто абсолютно новое в мире, новый элемент в природе», а «история творится так же, как творится и индивидуальная жизнь», при этом «свобода есть общая ос-

нова творческого процесса, необходимость же определяет рамки этого процесса и постольку предетерминирует свободу, направляет ее путь» [30]. Булгаков протестовал против существования «некого железного закона, для всех равного и неотвратимого». Однако он соглашался с тем, что «существуют определенные рамки для деятельности, для всех принудительные, но в то же время установляющие поприще для личного творчества, оставляющие место проявлениям свободы» [30].

Ильин И.А. говорил о значимости учета индивидуализма так: «человеку реально дан от Бога и от природы особый, определенный способ телесного существования, душевной жизни и духовного бытия: индивидуальный способ. Всякая теория и всякая педагогика и политика, которые с ним не считаются, вступают на ложный и обреченный путь» [65]. По Ильину И.А. решение противоречия личного и общественного в духовно-нравственном воспитании людей, так как «опасно не личное творчество, а безудержное своекорыстие невоспитанного индивидуума. Спасителен не социализм, а творческое сочетание свободы и справедливости» [65].

В своей работе «Заветные мысли» Менделеев Д.И. говорил о «нераздельности и сочетанности таких отдельных граней познания, каковы: вещество, сила и дух; инстинкт, разум и воля; свобода, труд и долг» [121]. Менделеев указывал на диалектический характер отношений личного и общественного, человека и общества: «мировая трагедия на том и основана, что духовное, внутреннее и личное не существуют сами по себе, без материального, внешнего и общественного и сими последними в такой же мере определяются, как и обратно, с тем явным ограничением, что материально-внешнее, что бы ни говорили Платоны и всякие иные мудрецы, возникает раньше, начальнее и назойливее духовно-внутреннего» [121].

О соотношении личного и общественного говорил и Меньшиков М.О. Его мысли вполне можно распространить на дискуссию институционального детерминизма и методологического индивидуализма. «Принимая чужие идеи, достающиеся дешево, часто весьма относительные, мы растрачиваем свои, основанные на прочном опыте. Подчиняясь всемирному хору мнений, слагающемуся в значи-

тельной степени стихийно, мы утрачиваем ту честность мысли, которая отличает всякую индивидуальность». Он также отмечал важность синтеза общественного опыта с личной творческой свободой [156].

Интересны выводы научных исследований известного Нобелевского Лауреата Х. де Сото, в которых он заявляет об ограниченности принципа объективизма, поскольку экономические явления не существуют вне субъективной интерпретации и субъективных знаний конкретных индивидов. Предложенная им теория институционального принуждения отражает присутствие в научных исследованиях институциональной агрессии против свободы личности [239].

Если взять рассматриваемое противоречие институционального детерминизма и методологического индивидуализма в широком понимании, то оно проявит себя и во многих научных концепциях, таких как различные теории двух типов цивилизаций (ведения хозяйства): западной и восточной, традиционной и рыночной, частной и народной, рынка и раздатка, институциональных матриц, а также двух основных побудительных мотивов социального поведения – альтруизма и эгоизма.

В социальных науках, безусловно, предпринимались попытки примирить институциональный детерминизм и методологический индивидуализм. В частности, такая институциональная теория как экономика соглашений (Л. Тевено, О.Фавро, А.Орлеан) возникла в результате поиска компромисса между этими подходами. В социологии эта попытка представлена в концепции «экономической социодинамики» Р.С. Гринсберга и А.Я. Рубенштейна, которой обосновывается принцип комплементарности индивидуальной и социальной полезности. На наш взгляд, дальнейший поиск компромиссных концепций в рамках институциональных исследований перспективен и должен в итоге привести к появлению универсальной парадигмы синтеза двух диалектических начал – общественного и индивидуального. Далее представлен авторский вклад в решение этой задачи.

Концепция институционального опциона

Как справедливо отметил в свое время Лосев А.Ф. «человек – вечная проблема, которая вечно решается и которая никогда не будет решена» [112]. Распространяя эту мысль на изучаемый нами вопрос, можно установить в качестве аксиомы, что вечно генерируемые действительностью проблемы вынуждают человека постоянно принимать соответствующие им решения. Эта необходимость неразрывно связана с упомянутым нами выше сущностным свойством институциональной среды – формированием стимулов и вектора действий акторов. Как известно, научное исследование процессов принятия решений на практике осложнено «ненаблюдаемостью» мотивов принятия решений [396]. Так, в случаях, когда разными людьми используется один и тот же институт, мотивы его применения могут быть самыми разными, и соответственно задачи, решаемые индивидами тоже. Отсюда, можно заключить, что институты и задачи относятся друг к другу как множественность к множественности – один институт для множества задач и одна задача может быть решена несколькими институтами. При этом, как система институтов имеет иерархию, так и проблемное «поле» индивида. Любая широко поставленная задача распадается на множество задач более низкого порядка, аналогичным образом можно «разложить» институты.

В ходе научного исследования процессов принятия решений индивидом/группой ЛПР[33] можно отталкиваться как от института – определение задач, которые он позволяет решать, своеобразная «специализация» института, так и от задачи – поиск институциональных технологий, которыми ее можно решить. В первом случае проявляет себя проблемный опцион института, во втором случае – институциональный опцион решения задачи[34].

Однако институт это только одна из возможных технологий решения задачи, стоящей перед индивидом. Наряду с институтом существует еще и противоположная ему технология – неинституциональное поведение. Следовательно,

[33] Группа лиц принимающих решения – здесь и далее этот термин применяется в отношении процессов принятия решений фирмами.

[34] Оба опциона выделены и обозначены автором.

способы решения задач индивидами бывают институциональной и неинституциональной природы. В случае с институциональным опционом речь идет только о первом типе.

Вторая технология решения проблемы – неинституциональное поведение обусловлено тем, что наряду с необходимостью – в нашем контексте институтами – всегда есть свобода выбора на уровне индивида. И эта свобода, на наш взгляд, в итоге может приводить к зарождению эволюционным путем новых институций. Так, если большинство индивидов сочтет такой вариант решения целесообразным, причем это может происходить и независимо друг от друга[35], это будет означать, что большинство участников расценивают сложившиеся условия как подходящие (либо вынуждающие) именно такому пока еще не институциональному поведению. В результате количество постепенно переходит в качество – появляется новый институт, который пополняет собой существующий институциональный опцион. Причиной первоначального выбора индивидом неинституционального способа решения задачи может быть среди прочих и «невостребованность» существующего институционального опциона в ряде проблемных случаев. Тогда, очевидно, появляется потребность в ином решении. Можно сказать, что неадекватность институционального опциона вынуждает индивиды творить институции, чтобы достигать своих целей. В качестве примера можно привести механизм зарождения в 90-х годах «теневых» институтов в среде предпринимателей. Малые фирмы, начавшие работать в соответствии с нормами налогового законодательства того периода, столкнулись с тем, что цена подчинения закону была неимоверно завышена. В результате одни компании, решая задачу снижения налогового бремени, рассматривали только легальные варианты – изменения в учетной политике, изменение юридического оформления транзакций, налоговые режимы и льготы. Другие, не находя такие способы эффективными с точки зрения высвобождения оборотных средств, стали разрабатывать собственные варианты

[35] Этот механизм, вероятно, имел место в различных цивилизациях в различные периоды времени при зарождении такого института как денежное обращение.

нелегальных решений – перевод части продаж в «теневую зону», перевод сотрудников в неформальную занятость. При этом многие малые фирмы пришли к выводу о неадекватности налогового бремени независимо друг от друга и стали реализовывать те решения, которые были наиболее очевидны и просты в сложившихся условиях. В результате появились новые «теневые» институты – готовые шаблоны ухода от налогов – принятие в штат инвалидов, вывод средств через фирмы–«однодневки» и т.д.

Для дальнейших рассуждений нам необходимо внедрить в методологический инструментарий исследования институциональных систем новые категории, которые обусловлены, на наш взгляд, объективными потребностями.

Во-первых, как известно, каждый формальный институт окружен неформальным «сопровождением», которое существенно влияет на эффективность его работы. С одной стороны, этот факт легко объясним «институциональной недостаточностью», характерной для периода 90-х годов, когда наблюдался явный дефицит основополагающих институтов [249]. В результате для координации действий отдельные группы экономических агентов «разработали» неформальные правила, которые до сих пор в ряде случаев нивелируют действие формальных институтов. С другой стороны, институциональная среда, как отмечалось выше, обладает свойством комплементарности своих элементов, следовательно, в большинстве случаев институты являются зависимыми, сопряженными по отношению к конкретной задаче и объективно не могут работать изолировано. Кроме того, невозможно перевести все случаи взаимодействия в обществе в правовое поле, очевидно, что неформальные правила присутствуют в большинстве ситуаций.

Во-вторых, это широко известная на практике [15] противоречивость неформальных институтов тем формальным институтам, с которыми они сопряжены (институты де-юре не совпадают с поведением акторов де-факто). Это не означает, однако, что неформальные правила всегда заменяют собой формальные, речь идет о том, что у экономических агентов во многих ситуациях существует определенный выбор для координации своих действий. В связи с этим крайне

важно при анализе институциональной среды любого уровня видеть «всю картину целиком», то есть всю институциональную связку, а не изучать отдельно взятые институты, которые, по сути, являются лишь видимой «вершиной айсберга».

Именно эти факты, а также вышеизложенные рассуждения позволяют нам ввести в научный оборот две новые категории «институциональный опцион» и «институциональная связка». Данные научные категории были впервые предложены нами научному сообществу в 2014 году в работах [170; 182] и далее развиты в [167; 361].

Институциональный опцион[36] – это множество альтернативных вариантов институционального решения задачи, которые доступны экономическому агенту и используются им для координации своих действий.

Предлагаемый нами термин «институциональная связка» определяет совокупность взаимосвязанных формальных и неформальных институтов, которая используется экономическими агентами при решении конкретной задачи, достижении определенной цели. Иными словами, институциональный опцион характеризует возможность выбора для экономического агента из множества вариантов институциональных связок (рисунок 3.5).

Теоретически число возможных связок стремится к бесконечности, но в реальности в силу когнитивной ограниченности человека [378], а также асимметрии информации [282], индивид/ЛПР не способен рассматривать все возможные институциональные связки (как и все возможные варианты решения задачи). Это означает, что институциональный опцион на уровне индивида всегда ограничен небольшим числом вариантов. Так, менеджмент фирмы при разработке стратегии, бизнес-плана, обосновании иных управленческих решений выбирает, как правило, три сценария событий. Многочисленные исследования в психологии показывают,

---

[36] Отметим соотношение понятий «управленческий опцион» и «институциональный опцион». Первый относится к микро и мини-уровню – управлению бизнесом, на макро-уровне применяют термин «регулирование», второй применим на любом из уровней. Управленческий опцион означает наличие многоаспектного выбора: социального, ресурсного (материально-технологического), психологического и институционального. То есть институциональный опцион для управленческого является одним из его аспектов, или механизмом, рамками, правилами реализации остальных разновидностей выбора.

что, индивиды, как правило, пользуются набором из определенного количества эвристических методов, собственной интуиции и предыдущего опыта [40].

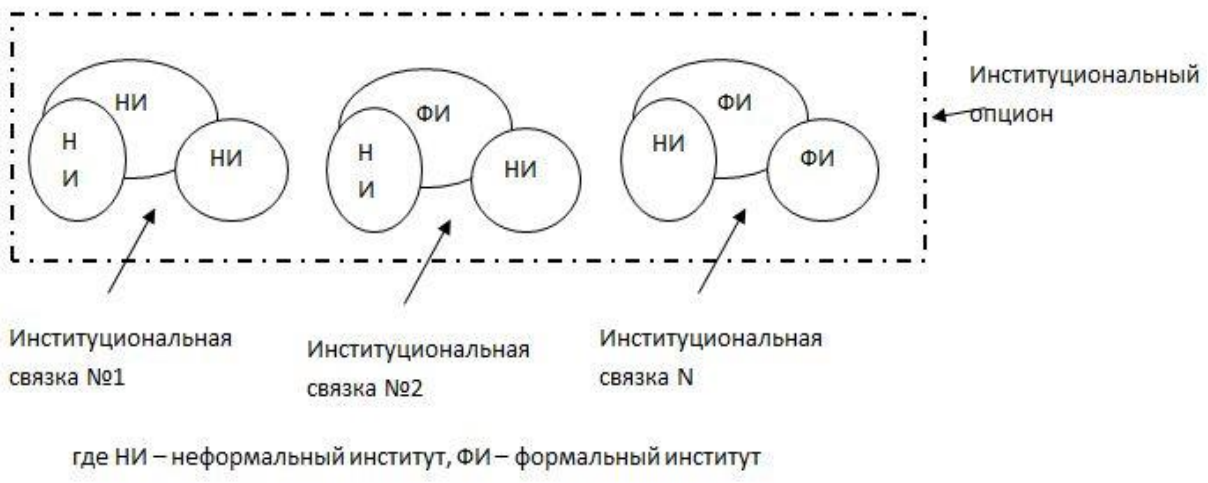


Рисунок 3.5 – Взаимосвязь категорий «институциональный опцион» и «институциональная связка» (авт. [182])

Термин «институциональная связка» позволяет исследователю в силу слабой структурированности и неупорядоченности институциональной среды работать не с отдельно взятым элементом или всей совокупностью институтов сразу, а с той частью институциональной системы, которая может быть условно обособлена в качестве относительно самостоятельного объекта изучения. Каждый формальный институт действует в неком неформальном окружении, т.е. связан с некоторым числом неформальных институтов-спутников, а значит, исследование институтов формальных и неформальных должно быть подчинено принципу холизма – изучению их в неразрывной неделимой целостности. Современные исследования, к сожалению, игнорируют этот факт, и большая их часть изучает эффективность конкретных формальных институтов без отслеживания связанных с ними институтов неформальных. В результате нет возможности выявить объективные причины низкой\высокой эффективности формального института, поскольку не оценено влияние на него неформальных институтов-спутников.

Отметим, что сочетание институтов в связке, на первый взгляд, может иметь негативную окраску. Так, институт коррупции сегодня «вплетен» в боль-

шую часть институциональных связок при работе с госсектором. Некоторые экономисты называют влияние этого неформального института разрушающим, неконструктивным. Однако, с нашей точки зрения, логичнее вслед за Кирдиной С.Г. обозначать его институциональной «смазкой» для задач взаимодействия с государственным органами, т.е. институтом, который, несмотря на свою теневую природу, помогает функционировать остальным элементам связки.

Сформулируем основные свойства институционального опциона как самостоятельной категории (рисунок 3.6).

Рисунок 3.6 – Свойства категории «институциональный опцион» (авт. [167; 361])

1) Иерархичность – институциональный опцион может быть выделен на нескольких уровнях хозяйствования – отдельного индивида (сотрудника), отдельной фирмы и на макро–уровне в целом. На уровне общества в целом институциональный опцион будет представлять собой совокупность всех видов институциональных решений задачи, используемых отдельными акторами.

2) Широта опциона (дифференциация) – число представленных в нем связок. Дифференциация опциона объективно необходимое свойство, поскольку в реальности дифференцированы факторы, в которых принимаются решения, сти-

мулы принятия этих решений и сами возможности их реализации. Как уже отмечалось, на уровне отдельных акторов институциональный опцион ограничен – число институциональных связок незначительно, на макро-уровне – неограничен, число возможных комбинаций институтов стремится к бесконечности. Чем шире институциональный опцион, тем выше дифференциация вариантов поведения (технологий решения проблемы). Согласно идеям Полтеровича В.М., один из основных принципов институциональных реформ – это «поддержание разнообразия институциональных форм. Чем богаче «институциональная фауна», тем больше возможностей для выхода из институциональных ловушек» [189]. Хакен Г. в рамках синергетики утверждал, что в случае конфликтных ситуаций, когда одно решение принципиально исключает другое, единственный выход – это увеличить дифференциацию[37] [322]. Однако, мы полагаем, что в отношении широты опциона важна мера[38] так, как с увеличением широты опциона, снижается предсказуемость поведения акторов, растет энтропия и вероятность перехода всей экономической системы (посредством институциональной системы как механизма самоорганизации) в состояние хаоса.

3) Координационное свойство – институциональный опцион реализует возможность выбора для акторов в рамках институциональной технологии решения задачи. На рисунке 3.7 представлена логическая схема этой категории и ее место в системе принятия решений. Как видно, отправной точкой является наличие у индивида /отдельной фирмы некоторой проблемы развития. Осознание проблемы позволяет осуществить постановку задачи для ее решения. Человеку свойственно вначале обращаться к существующим шаблонам поведения – общественному опыту, поскольку это экономит ресурсы и время, необходимые для принятия решений. Изучив «предлагаемый» правовой системой и сложившейся бизнес-практикой набор институциональных решений, индивид или группа ЛПР осу-

[37] Однако он предупреждал, что это сгенерирует очередные внешние затраты, которые никогда не компенсируются.

[38] В силу упомянутых свойств в отношении институционального опциона может ставиться задача оптимизации его величины.

ществляет выбор и реализует его. На выбор в пользу конкретной институциональной связки влияют многие факторы, среди которых мы выделили в качестве основных – мотивы принятия решений, асимметрию информации и когнитивную ограниченность лиц, принимающих решения. Если же в силу каких-либо причин (незнание, неадекватность шаблонов мотивам и стимулам) нужное институциональное решение на найдено, индивид / группа ЛПР вынуждены применять неинституциональное решение, опираясь на собственную интуицию и опыт. Тем самым через сам факт существования выбора[39] реализуется координация действий акторов.

4) Востребованность (достаточность) опциона определяется фактическим поведением акторов, выбирают ли они те связки, которые в нем представлены и с какой частотой. На наш взгляд, востребованность институциональной связки может быть признана тогда, когда ее используют свыше 0,5% акторов (более 5 случаев из 1000). Чем больше востребованных связок с учетом указанного ограничения в общем числе связок, тем выше востребованность опциона в целом[40]. Соответственно, предыдущее свойство и достаточность опциона не являются взаимообусловленными. Опцион может быть дифференцирован (широкий выбор), но не востребован (большинство связок не используются акторами) и наоборот.

5) Семантика опциона – смысловое содержание его элементов. Оценивая качество опциона, невозможно абстрагироваться от семантики институтов, поскольку она позволяет характеризовать институциональные связки в опционе как деструктивные или конструктивные. При этом, как уже отмечалось в §3.1, важен ракурс «зрения» – с позиции чьих интересов мы оцениваем опцион. Так, например, деструктивные, с точки зрения органов власти, институты теневой экономики, для предпринимателей могут являться вполне рациональным выбором, позволяющим снижать транзакционные издержки. Кроме того, семантика помогает

[39] Выбор, как показано, есть всегда, как минимум, между институциональным и неинституциональным поведением: в терминах философии – выбор между свободой и необходимостью.

[40] Тем самым, можно утверждать, что институциональные связки, имея субъективный характер на микроуровне, на макро отражают объективные связи. В этом проявляется диалектика частного и общественного.

определять когерентность институтов – варианты их сочетания между собой и, следовательно, влияет на широту институционального опциона.

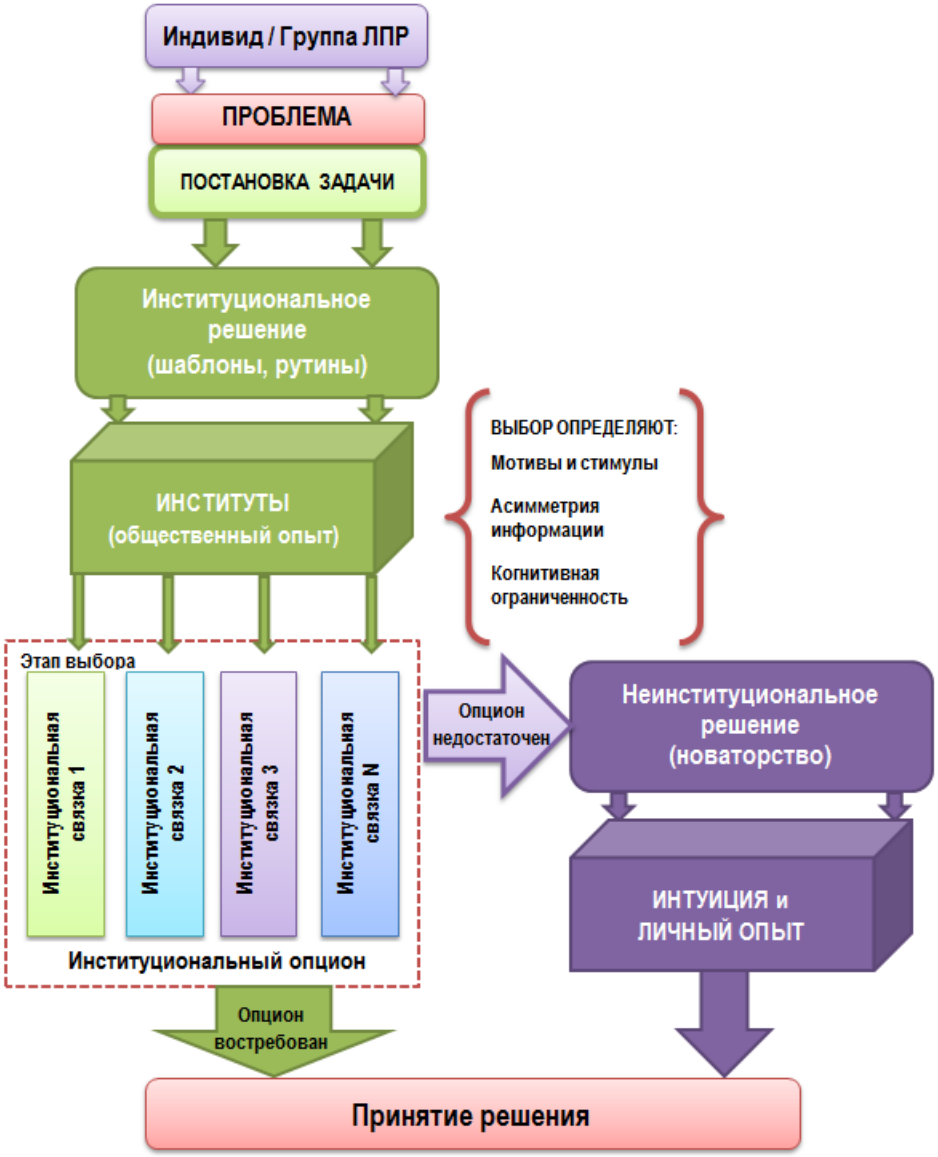


Рисунок 3.7 – Институциональный опцион на микро-уровне (авт. [167; 361])

6) Институциональный опцион также как большинство институциональных изменений зависим от технико-технологического прогресса. Причем это влияние распространяется на все стадии жизненного цикла, как отдельных институтов, так и институционального опциона в целом. В современной науке эта взаимосвязь еще не изучена должным образом. На наш взгляд, это влияние проще всего увидеть на примере технологий передачи информации. Развитие интернет техноло-

гий приводит к тому, что в открытый доступ поступают обширные базы знаний, массивы данных, готовые аналитические решения и алгоритмы, повышается доступность коллективного опыта в решении самых разнообразных задач и проблем, возрастает скорость распространения информации, что в целом снижает уровень транзакционных издержек получения знаний и данных (см. §1.3). Совершенствование интернет-технологий значительно ускоряет процесс зарождения и распространения новых институтов. Это происходит благодаря существованию разнообразных форумов для узких специалистов, тематических интернет-сообществ в социальных сетях, онлайн консультаций специалистов, баз данных нормативных и технических документов, баз данных отзывов различного типа и т.п. Тем самым индивид для решения своей конкретной задачи в любое время с небольшими транзакционными издержками может обратиться к коллективному (общественному) опыту институционального решения проблемы. В этом случае налицо влияние интернета на широту институционального опциона индивида/фирмы по сравнению с ситуацией отсутствия таких технологий (поиск «по старинке» – книги, пресса, знакомые).

Эти умозрительные рассуждения о свойствах институционального опциона позволяют нам предположить, что именно он выступает основным механизмом самоорганизации институциональных систем[41]. Мы полагаем, что к запуску механизма самоорганизации[42] приводит диалектика индивидуального и общественного начал, действующая в институциональном опционе.

Диалектические признаки институционального опциона нам видятся в следующем.

---

[41] Пример механизма самоорганизации в экономических системах приводил в своей работе Г. Хакен, описывая его так. «Нечто похожее происходит и в экономике. Речь при этом идет именно о таких процессах, которые вызваны внутренними причинами (как, скажем, в том случае, когда одна фирма решает предпринять некие шаги с целью рационализации производственных процессов. Однако если уж и в самом деле пришло время рационализации, остальные фирмы обязательно последуют ее примеру. Действия первой фирмы выступают здесь в роли флуктуации и становятся своего рода сигналом для остальных предпринимателей» [322].

[42] Самоорганизация системы понимается нами в терминах Хакена [322]: «система, которая без специфического воздействия извне обретает какую-либо структуру (пространственную, временную или функциональную)».Самоорганизация институциональных систем идет через диалектический характер отношений между элементами-противоположностями: формальными, неформальными институтами, институциональными связками и отдельными институтами внутри этих связок, институтами и средой в целом.

1) Единство и борьба противоположностей. Одну и ту же задачу разные индивиды/группы ЛПР решают по-разному из-за обширности мотивов принятия решений и у каждого индивида/группы ЛПР свой ограниченный институциональный опцион. Однако на уровне общества объединяется информация о всех возможных вариантах и, следовательно, институциональный опцион стремится к бесконечности. Связь между институциональным опционом фирмы и опционом общества реализуется через обмен опытом: люди, прежде чем приступить к решению задачи узнают общественный опыт, который транслируется через институты, и «наполняют» им свой опцион. Так, общественное переходит в частное – индивид обогащает свой ограниченный опцион через общественный бесконечный опцион. Частное переходит в общественное – общественный опцион включает в себя все многообразие частных опционов.

2) Переход количества в качество. Если существующие институты перестают работать в новых исторических условиях, это побуждает индивидов выбирать неинституциональные способы решения задач. В результате количественного назревания случаев неинституциоанльного поведения определенного типа происходит зарождение новой институциональной технологии решения задачи. Так зарождаются, а потом и распространяются новые институты, расширяется индивидуальный и общественный институциональный опцион. В этой диалектической закономерности важно помнить, что «качественные изменения наступают лишь тогда, когда количественные изменения выходят за рамки той или иной меры [270]». И здесь встает вопрос о величине этой самой меры – 5% это уже новый институт или еще неинституциональное поведение отдельных индивидов общества (то же о 10% и 15%)? Мы полагаем, что 100% использования (распространенности) института в обществе не бывает в силу существования как институционального, так и проблемного опциона. В силу этого можно предположить, что зарождение нового института из неинституционального поведения совпадает с жизненным циклом инновации – сначала ее признают только новаторы, потом основная масса, в конце жизненного цикла лишь консерваторы. При этом вопрос о

числовой мере признания нового института остается открытым.

3) Историчность – обмен опытом между личностью и обществом во времени происходит постоянно. При этом, очевидно, что существует временной лаг такого обмена. Следовательно, становление во времени институционального опциона проявляет себя в изменении количественных и качественных его характеристик – широты, востребованности и смыслового содержания. Это позволяет говорить о существовании жизненного цикла не только института (эта идея высказана в трудах Попова Е.В. [190; 191]), но и институционального опциона.

Однако изменчивость опциона в долгосрочном периоде не означает отсутствия у него свойств определенной устойчивости на краткосрочном временном отрезке. В частности, это подтверждается существованием «институциональных ловушек», а также известными социологам и психологам эффектами толпы и консерватизма в экономическом поведении людей [109; 375; 376; 377].

Мы предполагаем, что минимальный период устойчивости опциона составляет около двух-трех лет и зависит от изменчивости нормативно-правовой базы, рыночной конъюнктуры и макроэкономических условий.

В таблице 3.6. представлена теоретико-методологическая характеристика авторского подхода к оценке институциональной среды через опционы.

Мы полагаем, что концепция институционального опциона полезна для решения ряда аналитических задач. Основное достоинство институционального опциона – он эмпирически изучаем в отношении конкретной проблемной зоны.

Категорию институционального опциона можно применять в меру её практической пригодности, осознавая инструментальный и условный характер, свойственный всем научным понятиям как таковым ([167; 361]). В частности, эмпирическая ценность предлагаемого подхода выражена в том, что он позволяет:

1) оценивать степень дифференциации институционального обеспечения конкретного проблемного «поля» МПП через широту/узость существующего у них выбора;

Таблица 3.6 – Теоретико-методологическая характеристика подхода к оценке ИС МПП через опционы (авт.)

Характеристика	Описание
Теории, положенные в основу подхода	Теория самоорганизации, диалектический синтез, проблемно-ориентированный подход к анализу ИС
Методологические принципы исследования, реализуемые в рамках подхода (в соответствии с рис. 3.3)	Базисные принципы оценки: учет качества ИС; учет координационного свойства ИС; Специфичные принципы учтены в полной мере (согласно табл. 3.2) Принципы конкретного подхода к исследованию ИС МПП*:* методологического индивидуализма, институционального детерминизма, учета диалектики развития ИС, структурной сложности, комплементарности, иерархичности ИС, учета разрыва между поведением де-факто и институтами де-юре, учета смыслового содержания институтов-элементов
Сущностная характеристика ИС, которую учитывает подход (согласно §2.2)	Формирование стимулов для носителя ИС, неотделимость от носителя, качество институциональной среды
Преимущества перед существующими подходами (в сравнении с подходами, указанными в табл. 2.4 и 2.5.)	Позволяет проводить количественную и качественную оценку структуры ИС с учетом смыслового содержания элементов, может быть эмпирически реализован, позволяет выявить этап зарождения институциональных ловушек, реализует компромисс между институциональным детерминизмом и методологическим индивидуализмом. Дает возможность оценивать качество ИС в рамках отдельного проблемного поля МПП
Недостатки и ограничения подхода	В качестве исходных данных используются только данные субъективной статистики: экспертные оценки и опросы руководителей МПП. Необходимость агрегирования промежуточных результатов исследования институциональных опционов для оценки качества ИС МПП в целом
Результат оценки	Результат оценки качества ИС через институциональный опцион имеет количественное выражение – это измерение меры разрыва достаточности де-факто и де-юре институционального опциона конкретной проблемы МПП

Источник: разработано автором

2) выявлять институциональные связки-конкуренты, существующие в качестве институционального обеспечения решения конкретной проблемы МПП;

3) не сужать объект и предмет исследования, а концентрировать внимание на совокупности как формальных, так и неформальных институциональных ограничений;

4) учитывать принцип структурной сложности, комплементарности, смыслового содержания институтов при анализе институциональных систем;

5) улучшить качество анализа институтов на любом уровне исследования: макро-, мезо-, микро-, мини-;

6) выявлять механизм действия таких явлений институциональной среды как устойчивость отдельных институтов и связок во времени, включая феномен «институциональных ловушек», забвение институтов, неизменность институциональных матриц;

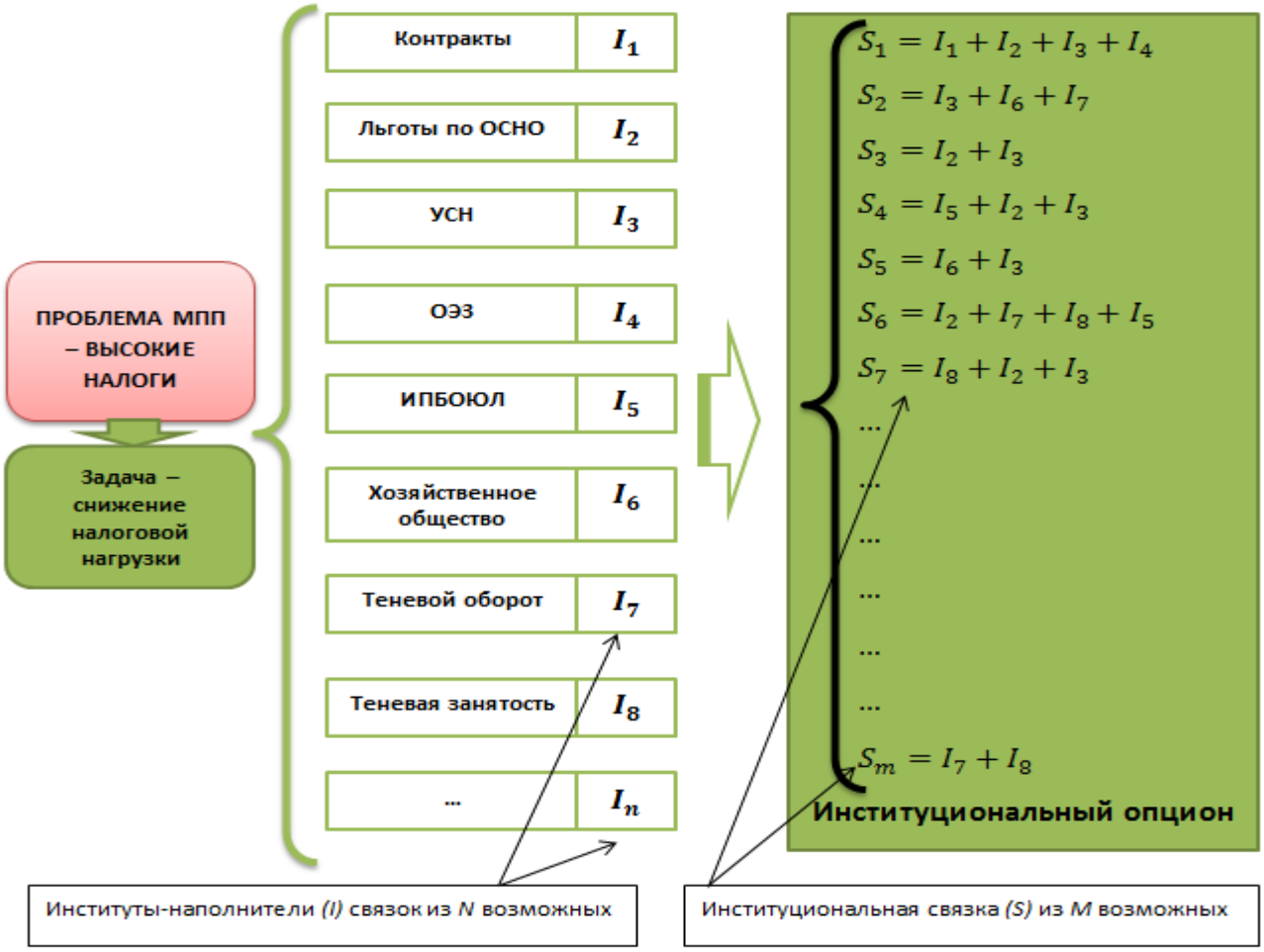
7) проводить количественную оценку качества институциональной среды развития МПП в динамике благодаря положенной в основу проблемно-ориентированной парадигме формирования опциона, так как привязка к конкретному «проблемному полю» носителя дает возможность сопоставлять во времени различные по широте и семантике опционы.

Таким образом, разработанный подход к оценке институциональной среды МПП, основанный на концепции институционального опциона и проблемно-ориентированной парадигме познания, требует создания количественного метода измерения качества объекта исследования. Это предполагает разработку математической модели институционального опциона, которую мы осуществили для конкретного проблемного «поля» конкретного носителя среды – малых промышленных предприятий.

3.3. Экономико-математическая модель институционального опциона на примере малых промышленных предприятий

Рассмотрим институциональный опцион на примере одной из основных проблем развития МПП, выявленной в § 1.1 – высокого уровня налогов. На ри-

сунке 3.8 представлена логическая схема институционального опциона макро-уровня для этого случая.



Примечание: институты-наполнители перечислены сокращенно – ОСНО- общая система налогообложения; УСН – Упрощенная система налогообложения; ОЭЗ– особые экономические зоны; ИПБОЮЛ – индивидуальный предприниматель без образования юридического лица.

Рисунок 3.8 – Логическая схема институционального опциона для проблемного поля МПП – высокие налоги (макро-уровень) (авт. [167; 361])

Как показано, общественный опыт – правовая система страны и неформальные институты бизнес-сообщества – это исходная база институтов, которую малые фирмы используют для формирования различных институциональных связок. На уровне каждой отдельной малой фирмы институциональный опцион определяется группой ЛПР либо собственником самостоятельно.

Опираясь на обзор существующих методов оптимизации налогов [142], мы отобрали в качестве исходных элементов-наполнителей связок следующие институты:

1) формальные – УСН[43]; льготы, предусмотренные ОСНО, включая нормы налогового учета, используя которые налогоплательщик может снижать налоговую базу; налогообложение для резидентов особых экономических зон, включая офшорные; институт договора, в частности договор аренды недвижимости; институт индивидуального предпринимателя, для которого доступны патентная система налогообложения и с 2017 года «налоговые каникулы»; институт хозяйственного общества, включая, как варианты создания новых фирм – «дружественных», дочерних и зависимых, фирм-однодневок, так и реорганизацию бизнеса с целью оптимизации налогообложения (разделение, выделение);

2) неформальные – теневого оборота и теневой занятости.

Малые промышленные предприятия, сочетая в различных вариантах перечисленные институты[44], решают проблему чрезмерной налоговой нагрузки каждый в рамках своих целевых установок.

Определим исходные ограничения математического моделирования институционального опциона проблем развития малых промышленных предприятий, концепция которого была изложена в §3.2.

1) Набор институтов, используемых малой фирмой, ограничивается кругом стоящих перед ней задач. Постановка задачи влияет на широту опциона. Чем шире задача, тем шире опцион. Эту зависимость необходимо учитывать при первоначальной «настройке» математической модели.

2) Для расширения возможностей математического моделирования опциона введем в модель понятие однородной связки. Однородная институциональная связка состоит из одного института, включает в себя случаи, когда акторы ис-

[43] ЕНВД не включен в перечень, т.к. он в основном ориентирован на малые предприятия торговли, и может быть применен ограниченным числом отраслей промышленности.

[44] Формируемые при этом связки обозначены на рисунке математически через сложение институтов-элементов.

пользуют «чистый» вариант института, не сочетая его с другими формальными или неформальными правилами (на наш взгляд, достаточно редкое явление).

3) Как было показано выше (§3.2), институты нельзя анализировать без смыслового содержания, этим осложняется процесс их количественной оценки, в том числе с позиций синергетики[45]. Несмотря на это, математическая модель оценки качества опциона не может игнорировать семантику исходных институтов-элементов.

4) Оценивая качество опциона, необходимо также учитывать его достаточность. Как уже отмечалось, в отношении этого свойства опциона существует разрыв, отражающий несоответствие между институтами де-юре и фактическим поведением акторов. Тем самым важно отделять достаточность опциона де-юре от востребованности (достаточности) де-факто. Востребованность опциона де-факто – фактический выбор акторов, реально наблюдаемое поведение, отражающее значимость существующих институциональных связок для бизнеса (в этом варианте достаточность была описана в §3.2 при первоначальном рассмотрении свойств опциона). Достаточность опциона де-юре отражает востребованность институциональных связок, ожидаемую законодателями, заложенную ими в созданные формальные институты. Если же речь идет о связках с участием неформальных институтов, то достаточность опциона де-юре будет отражать востребованность таких связок, которую хотели бы видеть законодатели.

5) Иерархия институциональных систем накладывает еще одно требование на математическую модель институционального опциона. Она должна включать в себя связки, состоящие из институтов одного порядка. Например, денежная система – это институт первого порядка, институты второго порядка – наличное и безналичное денежное обращение; институт образования – институт первого порядка, далее второго – институты начального, среднего и высшего образования;

[45] Игнорирование смыслового содержания информации при расчете информационной энтропии не дало положительного результата оценки (см. §2.3).

институт налогового регулирования – институт первого порядка, конкретные налоговые режимы и послабления (ОЭЗ, УСН, льготы по ОСНО) – второго.

Таким образом, математическая модель, учитывающая все основные свойства опциона – широту, иерархичность, востребованность (достаточность) и семантику – способна дать количественную оценку его качества в целом.

С нашей точки зрения, математическое описание институционального опциона с учетом предъявленных к модели требований, возможно в категориях матриц (предложено научному сообществу в работе [171]). Матричный вариант описания предполагает построение матрицы S размером $m_x n$, где m – это количество возможных связок из n институтов-наполнителей. Каждый элемент матрицы институционального опциона s_{ij}, $i=\overline{1, n}$; $j=\overline{1,m}$ может принимать лишь два возможных значения: в случае отсутствия i–го института в j-ой связке – 0, присутствия – 1.

Тогда j-ая институциональная связка при соблюдении заданного порядка нумерации институтов может быть записана вектором s_j:

$$s_j = \begin{cases} 1, \text{если } i\text{– ый институт присутствует в связке;} \\ 0, \text{если } i\text{– ый институт отстуствует в связке.} \end{cases}$$

В наиболее общем виде описание институциональной связки вектором будет иметь вид $s_j = \{0; 1; 1; 0; 1; 0; 1; 0; 0\}$.

Соответственно, институциональный опцион S может быть описан матрицей согласно формулы (3.1):

$$S_{m\times n} = (s_{ij}), \tag{3.1}$$

где $s_{ij} = \begin{cases} 1, \text{если } i\text{– ый институт присутствует в } j - \text{ой связке;} \\ 0, \text{если } i\text{– ый институт отстуствует в } j - \text{ой связке.} \end{cases}$

Тогда вид матрицы $S_{m\times n}$ для частного случая сочетания 3-х институтов-элементов может иметь такой вид:

$$S_{m\times n} = \begin{pmatrix} 1\ 0\ 1 \\ 0\ 1\ 0 \\ 0\ 0\ 1 \\ 1\ 1\ 1 \\ 0\ 1\ 1 \\ 1\ 0\ 0 \\ 1\ 1\ 0 \end{pmatrix}$$

Число возможных связок m для случая когерентных институтов – отсутствуют ограничения на сочетание институтов между собой – определяется по формуле (3.2):

$$m = 2^n - 1 \tag{3.2}$$

В данной формуле из числа всех возможных сочетаний из n институтов вычитается лишь одна из ситуаций, не соответствующая определению институциональной связки, когда все элементы j-ой связки равны 0.

Графический и табличный вариант описания опциона возможны в случае его описания законом распределения дискретной случайной величины, т.к. число связок m конечно и может быть заранее определено согласно (3.2). Для этого необходимо определить распределение малых промышленных предприятий среди m возможных институциональных связок, которые они использовали для решения конкретной задачи. В таком случае опцион будет описан таблицей 3.7, в которой частота p_j институциональной связки s_j определяется согласно (3.3). А полученный в результате вектор $P_m = \{p_1;\ p_2; p_3 \dots p_m\}$ есть количественное описание достаточности опциона де-факто.

$$\mathrm{p_j} = \frac{\mathrm{W_j}}{\mathrm{W}},\ \ \sum_j^m p_j = 1,\ 0 \le p_j \le 1 \tag{3.3}$$

где w_j– число малых фирм, которые используют j-ю связку для решения проблемы; W – число обследованных малых фирм, решающих данную проблему[46].

[46] В ходе опроса должны быть отсеяны предприятия, которые не признают предлагаемую проблему актуальной. Например, при ответе на вопрос: считаете ли Вы налоговое бремя Вашего предприятия высоким? – выбирают вариант «нет».

Таблица 3.7 – Табличный метод описания институционального опциона (авт.)

Номер связки	s_1	s_2	s_3	s_4	…	s_m
Частота связки	p_1	p_2	p_3	p_4	…	p_m

Возможные варианты графического описания институционального опциона на основе таблицы 3.7 представлены на рисунке 3.9.

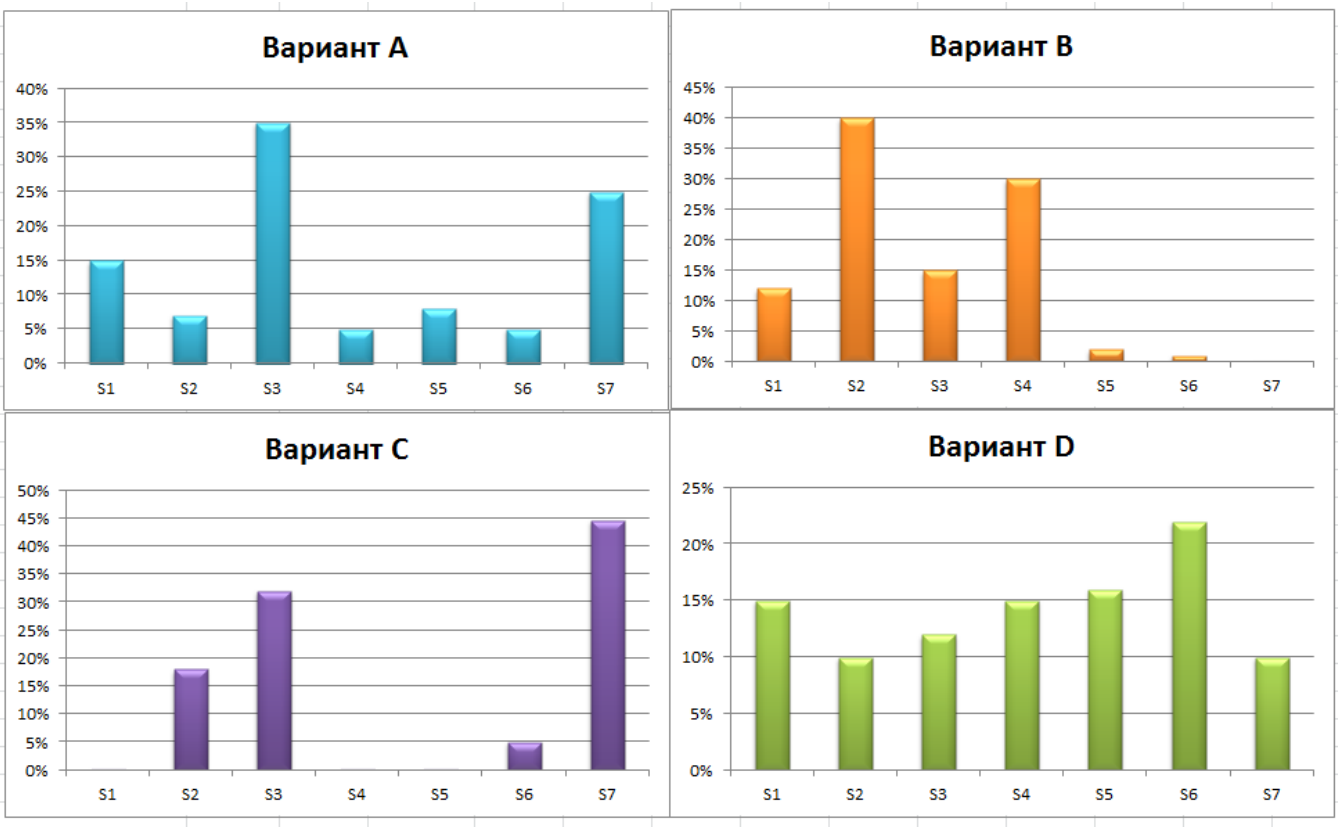


Рисунок 3.9 – Варианты графического описания институционального опциона (авт.)

Мы полагаем, что характер эмпирического распределения может свидетельствовать об определенных особенностях институционального опциона конкретного проблемного «поля». Так, вариант А показывает, что существует два наиболее популярных механизма институционального решения проблемы. Случаи В и С характеризуются наличием невостребованных связок, причем в варианте С наличие явного «лидера» среди связок свидетельствует о том, что при принятии решений в данном «проблемном поле» для малых фирм существует некий преобла-

дающий фактор. Им может быть минимальный уровень транзакционных издержек соответствующей связки. Распределение подобного типа сигнализирует о том, что выбора как такового у акторов не существует, то есть опцион не востребован в полной мере, т.к. не реализуется потенциальная широта выбора. Исключения составляют задачи, когда опцион должен быть максимально сужен (например, в отношении задач, связанных с экономическими преступлениями). Равномерно востребованный опцион показан на примере D. В этом случае можно говорить о том, что факторы, влияющие на принятие того или иного институционального решения действуют равномерно и среди них нет преобладающего по силе воздействия и определяющего поведение акторов.

Для описания достаточности опциона де-юре, упомянутой нами выше, мы предлагаем использовать вектор оценок значимости институциональных связок опциона с позиции органов государственной власти – $V_m = \{v_1;\ v_2; v_3 \dots v_m\}$, при этом $\sum_j^m v_j = 1,\ 0 \leq v_j \leq 1$, ограничение на разрядность элементов вектора – до тысячных.

Конкретные значения де-юре достаточности опциона зависят от целей государственной политики в исследуемой области или поставленных стратегических задач на ближайшую перспективу. С нашей точки зрения, они могут быть определены методом экспертных оценок. В роли экспертов могут выступать госслужащие министерств и ведомств, непосредственно соприкасающихся с рассматриваемой проблемой развития МПП. Для повышения точности оценок допустимо применение методов нечетких множеств как для выявления степени согласованности экспертов по каждой из связок опциона, так и для обнаружения самых спорных связок, а также других методов обработки экспертной информации.

Обращаясь к выбранному объекту исследования, можно резюмировать, что институциональный опцион проблемы «высокое налоговое бремя» для малых промышленных фирм, описанный на рисунке 3.5, достаточно широк. Общее число возможных связок (определенное согласно (3.2) – 255) включает в себя институты, как с конструктивной, так и деструктивной семантикой. Проведение ано-

нимных опросов руководителей малых предприятий позволило бы определить и достаточность опциона. Мы полагаем, что с достаточной долей вероятности для данного опциона наиболее востребованными сегодня оказались бы связки, комбинирующие институты теневого оборота и теневой занятости с формальными конструктивными институтами. Основой такого предположения служат результаты исследования институциональной среды МПП, проведенного в рамках структурно-сбалансированного подхода (подробнее в §4.2). Напротив, связки, соответствующие легальным вариантам снижения налогового бремени, вероятнее всего, мало востребованы.

Оценка качества институтов и институциональной среды малых промышленных предприятий: метод опционов

Зная матрицу институционального опциона изучаемого проблемного «поля» МПП, описанную согласно (3.1), а также векторы двух типов достаточности $V_m = \{v_1;\ v_2; v_3 \dots v_m\}$ и $P_m = \{p_1;\ p_2; p_3 \dots p_m\}$, можно решить задачу оценки качества конкретных институтов, опциона в целом и институциональной среды конкретного носителя.

Мерой качества мы предлагаем считать степень разрыва между достаточностью де-факто и де-юре объекта соответствующего уровня анализа – института-элемента, опциона, институциональной среды.

1) Для оценки качества института необходимо «переключить» уровень анализа с институциональной связки на ее составные элементы, поскольку элементы каждого из векторов $V_m = \{v_1;\ v_2; v_3 \dots v_m\}$ и $P_m = \{p_1;\ p_2; p_3 \dots p_m\}$ описывают значимость связки опциона, а не отдельного института. С этой целью мы предлагаем формировать новые матрицы $Q_{m\times n}$ и $U_{m\times n}$ на основе исходной матрицы институционального опциона $S_{m\times n}$ и векторов V_m и P_m. Первая матрица $Q_{m\times n}$ должна отражать востребованность института де-факто. Ее элементы определяются по формуле (3.4) для случаев, когда известно абсолютное число малых фирм, использующих j-ю связку:

$$q_{ij} = \frac{s_{ij} \cdot w_j}{\sum_j^m s_{ij} \cdot w_j} \quad (3.4)$$

или (3.5) – для случаев, когда известны частоты использования связок:

$$q_{ij} = \frac{s_{ij} \cdot p_j}{\sum_j^m s_{ij} \cdot p_j} \quad (3.5)$$

Важным дополнением к определению элементов матрицы $Q_{m \times n}$ является ограничение на разрядность, упомянутое нами в §3.2 при описании такого свойства опциона как достаточность. Так, элементы q_{ij} должны округляться до сотых, чтобы использование института в связке менее 5 случаев на 1000 логичным образом рассматривалось как нулевое.

Вторая матрица $U_{m \times n}$ предназначена для учета достаточности института де-юре. Элементы де-юре матрицы $U_{m \times n}$ определяются по формуле (3.6):

$$u_{ij} = \frac{s_{ij} \cdot v_j}{\sum_j^m s_{ij} \cdot v_j} \quad (3.6)$$

Следует отметить, что для формирования матрицы $U_{m \times n}$ необходимо соблюдение условия неравенства нулю знаменателя формулы (3.6). Это означает, что при определении де-юре востребованности институциональных связок экспертам необходимо использовать значения менее 0,005 для ситуации нежелательных сочетаний институтов.

Одним из вариантов математической оценки качества, как отдельного института, так и опциона в целом, может служить мера разрыва между двумя типами достаточности, описанными матрицами де-факто $Q_{m \times n}$ и де-юре $U_{m \times n}$. Для измерения меры разрыва мы предлагаем строить новую матрицу $R_{m \times n}$:

$$R_{m \times n} = (r_{ij}), \text{ где } r_{ij} = \begin{cases} \left(1 - \frac{q_{ij}}{u_{ij}}\right), u_{ij} \neq 0; \\ 0,\ u_{ij} = q_{ij} = 0; \\ q_{ij},\ u_{ij} = 0, q_{ij} \neq 0. \end{cases} \quad (3.7)$$

На основе полученной матрицы разрыва R можно вычислить коэффициент качества отдельного института КИ_i согласно (3.8):

$$КИ_i = \frac{\sum_j^m r_{ij}}{m} \quad (3.8)$$

Как видно из формулы, этот коэффициент измеряет среднее значение разрыва между де-юре и де-факто востребованностью отдельного института-элемента опциона.

Для оценки качества институционального опциона мы предлагаем использовать коэффициент КИО, показывающий среднюю меру разрыва между достаточностью опциона де-юре и де-факто:

$$КИО = \frac{\sum_j^m \sum_i^n r_{ij}}{m \cdot n} \quad (3.9)$$

Оба коэффициента качества – $КИ_i$ и КИО могут принимать любые значения в диапазоне от – ∞ до + ∞. При этом 0 является критическим значением, т.к. означает отсутствие разрыва. Мера удаления от нуля есть мера разрыва, соответственно, чем выше значение коэффициента по модулю, тем ниже качество отдельного института или опциона в целом. Мы предлагаем следующую градацию оценок качества институционального опциона/института согласно значениям коэффициентов $КИ_i$ и КИО, действующую в обозначенных выше ограничениях модели:

а) от 0 до 1 – высокое качество, поскольку мера разрыва де-юре и де-факто минимальна либо отсутствует, существующие институциональные связки востребованы бизнесом согласно их значимости для государства, состояние «синергии»;

б) от 1 до 3 – удовлетворительное качество, в частности ситуация характерна для случаев, когда разрыв в опционе значителен, но число этих связок менее 30%;

в) от 3 и выше – низкое качество, например – существенный разрыв де-юре и де-факто, наблюдаемый в большинстве связок и чем выше мера расхождения, тем ниже качество опциона, более явно состояние «деструкции» (подробнее см. §3.1).

Заложенная в основу подхода проблемно-ориентированная парадигма предполагает, что оценка качества институциональной среды определяется в рамках

конкретного проблемного «поля» малых промышленных предприятий. Соответственно, это позволяет:

1) сопоставлять во времени качество различных институциональных опционов, состав которых изменяется с течением времени в силу естественной эволюции институциональной среды – появления новых институциональных технологий решения проблем на фоне отмирания старых;

2) оценивать качество всей совокупности институтов через качество отдельных институциональных опционов, соответствующих ключевым проблемам развития объекта исследования – конкретного носителя среды.

Согласно этой логике качество институциональных преобразований в секторе малой промышленности может быть описано математически:

а) через вектор, элементы которого отражают качество институциональных опционов конечного числа V проблем носителя среды: $КИС_v = \{КИО_1; КИО_2; \dots КИО_v\}$, где КИО – коэффициент качества институционального опциона конкретного проблемного «поля» МПП из V исследуемых согласно (3.9);

б) через изменение вектора КИС во времени $\overrightarrow{КИС = \{v; t\}}$.

При этом качество институциональной среды определяется качеством отдельных институциональных опционов – чем выше доля качественных опционов (типа «синергия»), тем выше качество среды в целом. И, наоборот, при преобладании деструктивных опционов институциональную среду в целом следует признать низкокачественной или деструктивной.

Рассмотрим условные примеры формирования связок из трех когерентных институтов для пояснения метода оценки качества отдельных институтов, институциональных опционов и институциональной среды МПП в целом.

Согласно формуле (3.2) общее число связок институционального опциона из трех когерентных институтов составляет семь вариантов. Предположив, что

известны результаты опроса 1000 МПП об использовании связок (w_j), мы составили вектор $p = \{p_1; p_2; p_3 \dots p_m\}$ согласно формуле (3.3).

В результате исходными данными стали матрица S и вектор P следующего вида:

	I_1	I_2	I_3	P_j
s_1	1	0	0	0,05
s_2	0	1	0	0,05
s_3	0	0	1	0,30
s_4	1	1	0	0,05
s_5	0	1	1	0,20
s_6	1	0	1	0,15
s_7	1	1	1	0,20

Используя формулу (3.5) и учитывая ограничение на разрядность, получили матрицу де-факто $Q_{m\times n}$, слева от которой обозначены номера связок s_j опциона:

	I_1	I_2	I_3
s_1	0,11	0,00	0,00
s_2	0,00	0,10	0,00
s_3	0,00	0,00	0,35
s_4	0,11	0,10	0,00
s_5	0,00	0,40	0,24
s_6	0,33	0,00	0,18
s_7	0,44	0,40	0,24

Допустив известность экспертных оценок значимости институциональных связок с позиций органов государственной власти – вектор $V_m = \{v_1; v_2; v_3 \dots v_m\}$, по формуле (3.6) рассчитаем де-юре матрицу $U_{m\times n}$ для трех различных случаев.

Вариант 1. Слабая мера разрыва достаточности институционального опциона де-юре и де-факто.

Справа от матрицы $U_{m\times n}$ показаны условные значения вектора V_j для данного случая.

	I_1	I_2	I_3	V_j
s_1	0,20	0,00	0,00	0,10
s_2	0,00	0,13	0,00	0,06
s_3	0,00	0,00	0,30	0,25
s_4	0,02	0,02	0,00	0,01
s_5	0,00	0,38	0,22	0,18
s_6	0,33	0,00	0,20	0,17
s_7	0,45	0,48	0,28	0,23

По формуле (3.7) определена матрица разрыва $R_{m\times n}$:

	I_1	I_2	I_3
s_1	0,43	0,00	0,00
s_2	0,00	0,20	0,00
s_3	0,00	0,00	-0,17
s_4	-4,67	-3,80	0,00
s_5	0,00	-0,07	-0,08
s_6	0,00	0,00	0,14
s_7	0,01	0,17	0,15

Зная элементы матрицы разрыва $R_{m\times n}$, можно определить качество отдельных институтов и опциона в целом, согласно формул (3.8) и (3.9):

	I_1	I_2	I_3
КИ$_i$	-0,6027	-0,5002	0,0046
КИО		- 0,37	

В соответствии с описанной выше шкалой оценок этот случай институционального опциона может быть признан как высококачественный или синергетический. При этом все три института-элемента обладают одинаково высоким качеством (имеют значения, близкие к нулю) с минимальными расхождениями де-юре и де-факто востребованности.

Вариант 2. Умеренный разрыв достаточности институционального опциона де-юре и де-факто.

Справа от матрицы $U_{m\times n}$ показаны условные значения вектора V_j для данного случая.

	I_1	I_2	I_3	V_j
s_1	0,09	0,00	0,00	0,06
s_2	0,00	0,13	0,00	0,06
s_3	0,00	0,00	0,41	0,29
s_4	0,28	0,38	0,00	0,18
s_5	0,00	0,02	0,01	0,01
s_6	0,27	0,00	0,24	0,17
s_7	0,36	0,48	0,33	0,23

По формуле (3.7) определена матрица разрыва $R_{m\times n}$:

	I_1	I_2	I_3
s_1	-0,19	0,00	0,00
s_2	0,00	0,20	0,00
s_3	0,00	0,00	0,15
s_4	0,60	0,73	0,00
s_5	0,00	-18,20	-15,47
s_6	-0,25	0,00	0,27
s_7	-0,24	0,17	0,28

Зная элементы матрицы разрыва $R_{m\times n}$, можно определить качество отдельных институтов и опциона в целом, согласно формул (3.8) и (3.9):

	I_1	I_2	I_3
КИ$_i$	-0,07	-17,10	-14,77
КИО		- 1,52	

Данный вариант институционального опциона, как видно, может служить примером удовлетворительного качества, при этом наименьшим разрывом де-юре и де-факто востребованности, а значит наивысшим качеством, обладает институт I_1, остальные два имеют существенный разрыв по одной из связок и могут быть охарактеризованы как институты неудовлетворительного качества.

Вариант 3. Существенный разрыв достаточности институционального опциона де-юре и де-факто.

Справа от матрицы $U_{m\times n}$ показаны условные значения вектора V_j для данного случая.

	I_1	I_2	I_3	V_j
s_1	0,41	0,00	0,00	0,400
s_2	0,00	0,01	0,00	0,004
s_3	0,00	0,00	0,14	0,004
s_4	0,58	0,97	0,00	0,568
s_5	0,00	0,02	0,36	0,010
s_6	0,01	0,00	0,36	0,010
s_7	0,00	0,01	0,14	0,004

По формуле (3.7) определена матрица разрыва $R_{m\times n}$:

	I_1	I_2	I_3
s_1	0,73	0,00	0,00
s_2	0,00	-13,65	0,00
s_3	0,00	0,00	-1,47
s_4	0,81	0,90	0,00
s_5	0,00	-22,44	0,34
s_6	-31,73	0,00	0,51
s_7	-108,11	-57,60	-0,65

Зная элементы матрицы разрыва $R_{m\times n}$, можно определить качество отдельных институтов и опциона в целом согласно формул (3.8) и (3.9):

	I_1	I_2	I_3
КИ$_i$	-138,3	-92,79	-1,27
КИО		- 11,07	

Этот вариант дает пример некачественного (деструктивного) институционального опциона, поскольку мера разрыва существенно больше пограничного значения – 3. При этом, как видно, два из трех институтов могут быть охарактеризованы как некачественные из-за значительного разрыва де-юре и де-факто востребованности.

Определим некоторые особенности математической модели оценки институционального опциона и его элементов:

1) значимость той или иной связки влияет напрямую на значимость отдельного института для опциона – она будет выше для тех институтов, из которых состоят эти связки;

2) мера разрыва, а значит и уровень коэффициента КИО по модулю будет тем выше, чем выше средний уровень превышения значений для двух векторов оценки достаточности де-факто и де-юре, при этом существенен не только сам уровень превышения, но и число связок, по которым наблюдается разрыв;

3) возможны ситуации, при которых опционы, разные по силе разрыва и числу связок с разрывом, будут иметь одинаковые значения коэффициентов КИО, а значит одинаковый уровень качества; в таких случаях оценка может быть дополнена экспертным анализом этих конкретных случаев;

4) матрица $S_{m\times n}$ со временем меняет свой количественный и качественный состав, поэтому необходима систематическая оценка опциона в динамике.

Научная ценность, включая эмпирическую, предлагаемой автором математической модели институционального опциона заключается в следующем.

1) Метод обеспечивает количественную оценку качества институционального обеспечения задач, актуальных для конкретного носителя институциональной среды, в нашем случае малых промышленных фирм, но может быть реализован для любого другого носителя, что характеризует модель как универсальную при определенных ограничениях.

2) Количественная оценка качества отдельного института в составе опциона позволяет вычленять институты, корректировка которых необходима в первую очередь, поскольку они оказывают существенное влияние на решение изучаемой проблемы. Изменение этих институтов-элементов позволит повысить качество институционального опциона и среды в целом. Тем самым метод количественно определяет «узкие места» институциональной среды МПП, что повышает эффективность и обоснованность институциональных преобразований на любом уровне регулирования.

3) Модель учитывает разрыв между институтами де-факто – реальный институциональный выбор малых предприятий и институтами де-юре – ценность институциональных связок для органов власти (ожидаемая, желаемая значимость). Это дает возможность, во-первых, учитывать семантику опциона, во-вторых, определять институциональное качество в терминах синергетического подхода: «синергия» – «деструкция».

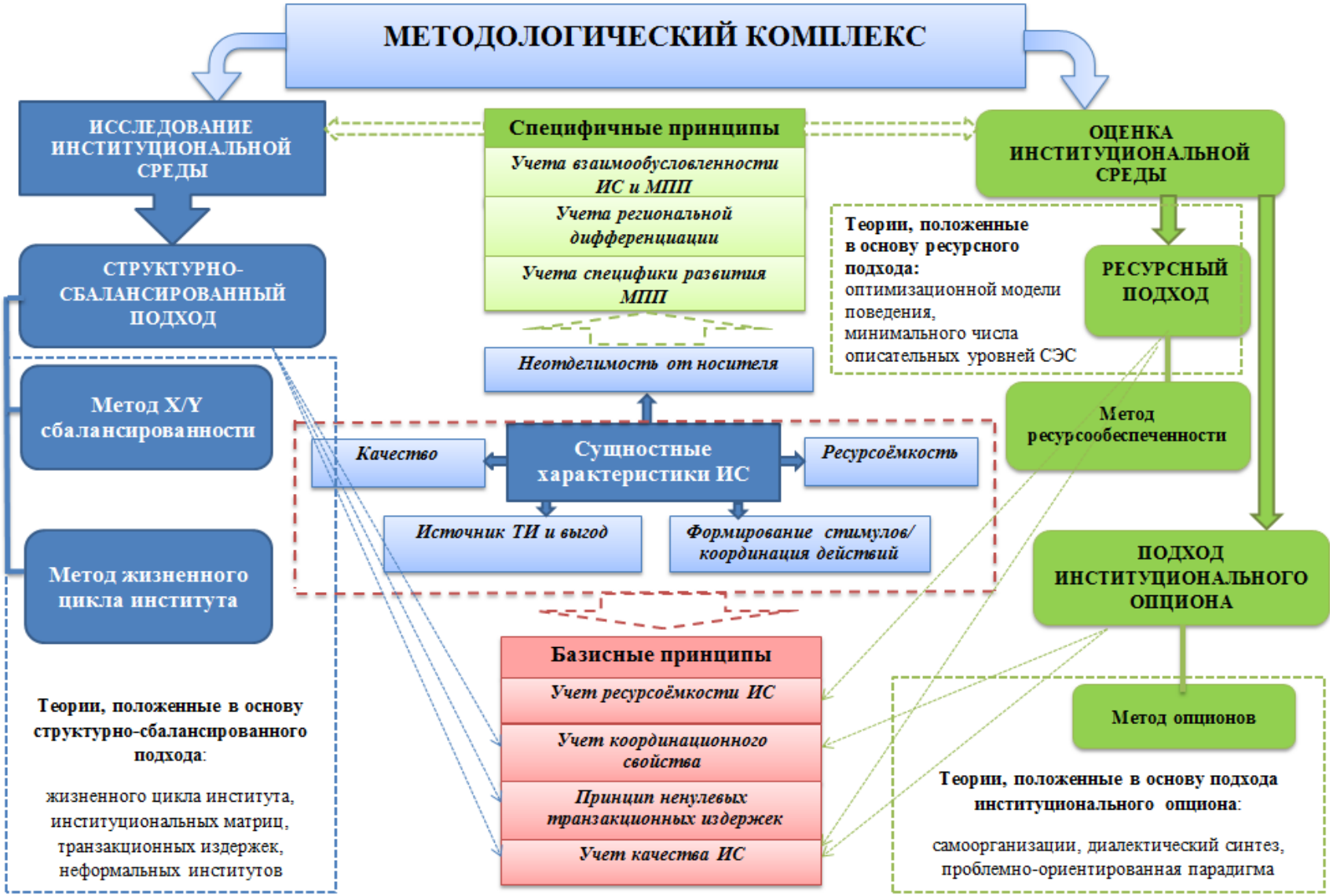
4) Количественная оценка опциона, институциональных связок и отдельных институтов во времени позволяет отслеживать становление институциональных ловушек и этапы жизненного цикла институтов и институциональных связок. При этом важно, что сопоставимость во времени разных по семантике опционов соблюдается за счет проблемно-ориентированной парадигмы анализа, когда опцион рассматривается как инструмент решения конкретной проблемы бизнеса.

5) Модель позволяет выявлять количественными методами невостребованные связки и незначимые для бизнеса институты – нерабочие элементы институционального опциона, снижающие его качество.

Выше при проведении критического анализа существующих подходов (см. §3.1), мы резюмировали значимый вывод о том, что для полноты достижения исследовательских целей и задач необходимо использование методологического комплекса. Согласно этому требованию, мы визуализировали методологические взаимосвязи авторских подходов к исследованию и оценке институциональной среды малых промышленных предприятий, изложенных в главе 3 (рисунок 3.10). На схеме в частности показано, что методологический комплекс направлен как на исследование, так и на оценку институциональной среды МПП. Каждый из предложенных подходов может быть реализован при помощи соответствующих методов. В основу всех подходов положены разработанные принципы исследования институциональных систем, что отражено через большие пунктирные стрелки для специфичных принципов и через тонкие пунктирные стрелки для базисных прицнипов. Кроме того, для каждого из подходов в поясняющих пунктирных рамках дан перечень теорий, которые легли в их основу.

Логическая схема места авторского методологического комплекса исследования и оценки институциональной среды малых промышленных предприятий в современной системе научных знаний представлена на рисунке 3.11.

Как видно, существующие сегодня подходы к исследованию институтов имеют ряд методологических пробелов, в том числе касающихся вопросов исследования структурной составляющей институциональной среды и оценки ее ресурсообеспеченности. Для развития теоретико-методологических основ, связанных с первым ограничением, автором предложены два новых подхода: структурно-сбалансированный и подход, основанный на концепции институционального опциона; со вторым ограничением – ресурсный подход. При этом первая концепция относится к исследованию институциональных систем малых промышленных предприятий, последние две – к оценке ее качества.



Сокращения: ИС – институциональная среда, МПП – малые промышленные предприятия, СЭС – социально-экономическая система, ТИ – транзакционные издержки

Рисунок 3.10 – Методологический комплекс исследования и оценки ИС МПП (авт.)

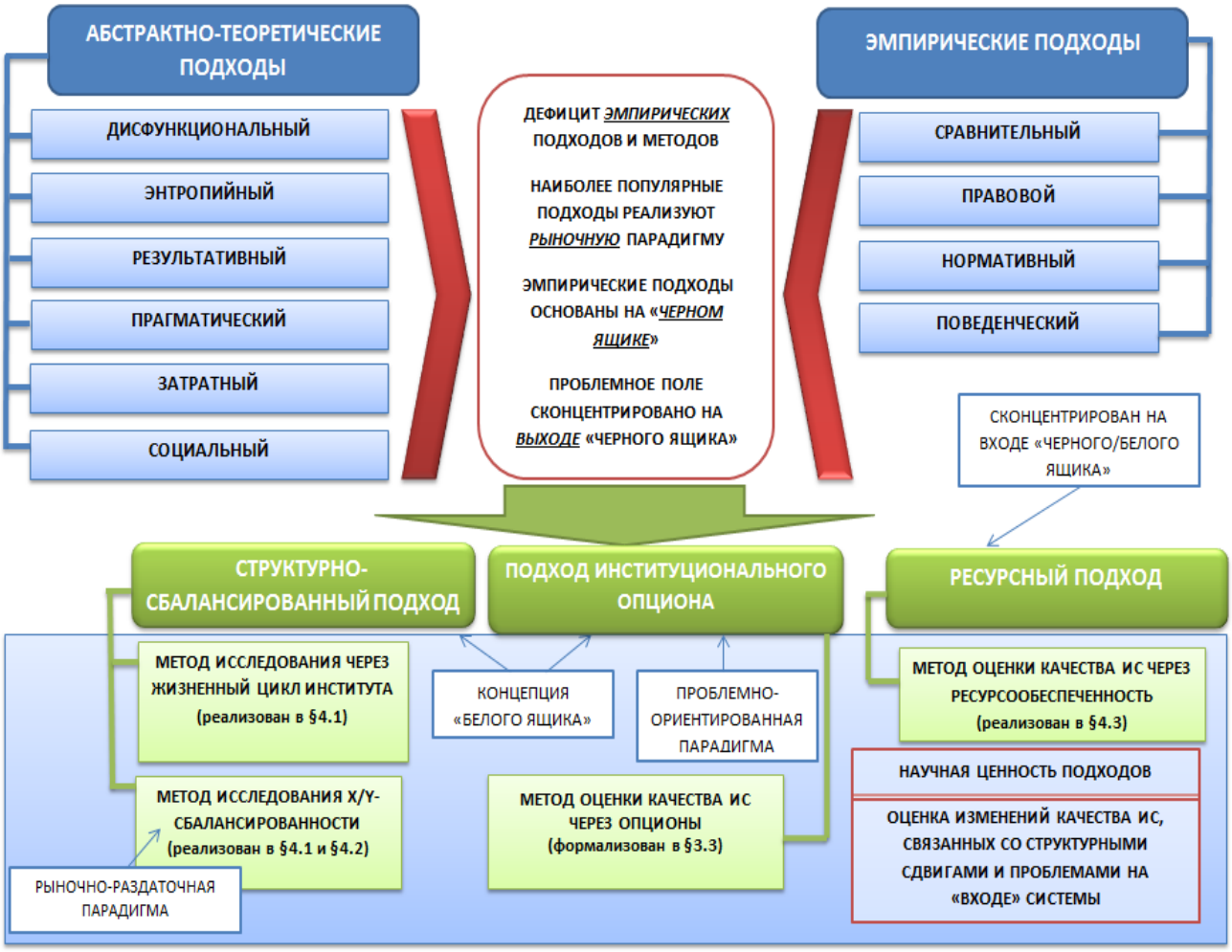


Рисунок 3.11 – Место авторского методологического комплекса исследования и оценки ИС в современной архитектуре научного знания (авт.)

Отличительные признаки авторских подходов указаны белыми прямоугольниками со стрелками: это проблемно-ориентированная парадигма, рыночно-раздаточная парадигма исследования, концепция «белого ящика» и концентрация оценок на «входе» институциональных систем.

Таким образом, основная научная ценность предлагаемого методологического комплекса заключается в возможности исследования и оценки изменений качества институциональной среды МПП во времени, связанных со структурными сдвигами и проблемами на «входе» системы.

Выводы по главе 3

Основные положения данной главы позволили автору внести вклад в развитие теоретико-методологических основ исследования институциональной среды развития малых промышленных предприятий, включающий следующие разработки.

1. Предложена система методологических принципов изучения институциональной среды как научной категории, подразделяющаяся на общенаучные принципы, базисные принципы исследования любой институциональной среды, принципы способов познания и специфичные принципы исследования, зависящие от носителя среды. Отличительной чертой авторской системы принципов исследования являются ее основополагающие элементы: современные требования к научным исследованиям как таковым, сущностные свойства институциональной среды МПП как объекта изучения и принципы способов ее познания, выявленные автором в ходе систематизации теоретико-методологических аспектов научных работ институционального направления.

2. Предложено обоснование разграничения терминов «исследование» и «оценка» в отношении институциональной среды МПП. Согласно мнению автора, первая стратегия познания обеспечивает более полное и детализированное изучение совокупности свойств этой научной категории, требует применения комплекса методов, как правило, абстрактных и концептуальных. Вторая – более конкретная стратегия познания, задача которой обеспечить измерение одного из сущностных свойств институциональной среды МПП (как правило, качества) количественными методами.

3. Разработан авторский структурно-сбалансированный подход к исследованию институциональной среды МПП, основанный на современных достижениях отечественной институциональной школы – теории институциональных матриц, теории жизненного цикла института, а также классических теориях западного институционализма – транзакционных издержек и неформальных институтов. Струк-

турно-сбалансированный подход, в отличие от существующих, снимает ограничение «черного» ящика, поскольку позволяет исследовать во времени структуру институциональных систем, выстраиваемую по различным критериям: этапу жизненного цикла, генотипу институтов, их юридическому статусу и уровню транзакционных издержек.

4. Разработан авторский ресурсный подход к оценке качества институциональной среды малых промышленных предприятий, в основу которого положены две классические теории экономики – оптимизационная модель поведения экономического агента и теория минимального числа описательных уровней социально-экономических систем. Подход направлен на устранение ограничений современных подходов, связанных с концентрацией оценочных процедур на «выходе» институциональных систем. Результатом является количественный измеритель качества институциональной среды МПП как интегральный показатель ресурсообеспеченности ее элементов. Это позволяет не только проводить временной анализ качества институтов, но и оценивать их адекватность показателям интенсивного и экстенсивного развития малых промышленных предприятий.

5. Разработан подход к оценке институциональной среды МПП, основанный на авторской концепции институционального опциона. Отличительной чертой концепции является положенная в ее основу проблемно-ориентированная парадигма при оценке институтов, которая позволяет снять ряд ограничений существующих подходов, таких как концепция «черного ящика», рыночная парадигма исследования и изолированность от структурной сложности институциональных систем. Авторский подход институциональных опционов основан на компромиссе между институциональным детерминизмом и методологическим индивидуализмом. Кроме того, в отличие от существующих подходов он позволяет проводить количественную и качественную оценку структуры институциональной среды МПП с учетом смыслового содержания ее элементов, выявлять зарождение институциональных ловушек, дает возможность оценивать и отслеживать во времени

качество институционального обеспечения конкретной проблемы развития малых предприятий.

6. Для реализации подхода институциональных опционов разработана экономико-математическая модель оценки качества институциональной среды МПП, позволяющая измерять качество как институциональной среды в целом, так и отдельных институтов-элементов.

Предложенный методологический комплекс исследования и оценки институциональной среды МПП позволяет дополнить существующие подходы и нивелировать часть выявленных теоретико-методологических ограничений. Преимуществом подходов является их эмпирическая реализуемость и сопоставимость результатов, что повышает качество и достоверность научных исследований.

В следующем разделе представлена реализация авторских подходов к исследованию и оценке институциональной среды развития малых промышленных предприятий.

ГЛАВА 4. АПРОБАЦИЯ АВТОРСКИХ ПОДХОДОВ К ИССЛЕДОВАНИЮ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

4.1. Ретроспективное исследование институциональной среды малых промышленных предприятий с позиций структурно-сбалансированного подхода

Формирование методологического комплекса, направленное на устранение выявленных нами ограничений современных подходов к исследованию и оценке институциональной среды МПП, обусловило необходимость его эмпирической апробации.

Мы посчитали целесообразным применить структурно-сбалансированный подход (см. §3.1) к исследованию институциональной среды малых промышленных предприятий в двух временных аспектах: ретроспективном и современно-перспективном. Первый аспект реализован в данном подразделе, второй – в последующем. Ретроспектива становления институциональной среды, в которой зарождалось и развивалось промышленнное предпринимательство в малых его формах, имеет важное значение для выявления и понимания механизма действия скрытых факторов, влияющих на данный вид активности населения определенной территории в определенных исторических условиях.

Ретроспективное исследование ИС малого предпринимательства промышленности с позиций структурно-сбалансированного подхода было проведено нами на основании методологических основ и принципов, изложенных в §3.1, что потребовало введения ряда дополнительных ограничений.

1) Разделяя мнение Карла Поланьи о необходимости «рассматривать институты не отдельно, а во взаимосвязи» [187], мы оценили структуру ИС малого предпринимательства через призму институтов трех основных видов: политиче-

ских, экономических и социальных, а также психологических аспектов человеческой жизнедеятельности.

2) В ходе исследования к носителям ИС – представителям малого предпринимательства промышленности – нами были отнесены ремесленники (артели), кустари (мелкая кустарная промышленность), коробейники, «средние» и «худшие» люди купеческого сословия.

3) Исследуя структуру институциональной среды России, мы ограничились периодом с IX по начало XX века, разделив его на ключевые этапы в соответствии с развитием государственности на Руси: Киевская Русь (IX –X века), период феодальной раздробленности Руси (XI –XV века), XVI – XVIII века, XIX – начало XX века. Послереволюционный этап развития был связан с радикальными и масштабными изменениями институциональной системы и в итоге повлек за собой вытеснение предпринимательской деятельности из сферы легальной экономики в теневую. По этой причине он не представлен в нашем анализе.

Специфика исторического развития малого предпринимательства промышленности России

Перед исследованием ИС МПП мы изучили историческую специфику развития этого сектора промышленности в России согласно специфичным методологическим принципам исследования, описанным в §3.1. Как известно, институт предпринимательства получил свое развитие благодаря институту торгового обмена. По версии В.О. Ключевского, внешняя торговля являлась господствующим фактором экономической жизни страны на протяжении IX – XIII века [41, с. 9]. Русские князья, получая свою долю прибыли от торговли, брали на себя обязательства выдавать купцам проездные документы, поддерживать в надлежащем состоянии пути сообщения, обеспечивать правильность единиц измерения, назначать мытников на торги. Подобные действия помогали распределить высокие транзакционные издержки ведения торговли между властью и купцами таким об-

разом, чтобы торговые операции были выгодны обеим сторонам, т.е. соблюдался баланс интересов.

Помимо активного развития института торговли в Киевской Руси развивается и ремесленничество. Ремесленные производства и торговля становятся основными факторами развития городов. Расширялись и укреплялись те города, которые были расположены на торговых путях и имели развитое собственное ремесло. В противном случае города исчезали. Древнерусское государство имело высокоразвитое ремесленное производство. По источникам можно выделить 64 ремесленные специальности, которые охватывали обработку железа, цветных металлов, дерева, камня, кожи и мехов, выработку тканей и т.д. [24].

До нашествия татаро-монгол торговля и ремесла на Руси процветали, страна имела высокий международный авторитет. К началу этого периода на Руси насчитывалось 135 городов, в которых на регулярной основе устраивались широкие ярмарки [41, с.29 – 30]. Этот экономический институт на Руси играл роль, аналогичную той, что играла биржа на западе. Организация ярмарок контролировалась властями. Каждая ярмарка выполняла функцию экономического регулятора и распределителя местного сельского хозяйства, ремесла и промышленности. На ярмарке отдельные самостоятельные части, отрасли, виды деятельности гигантского хозяйственного механизма страны связывались в одно целое, координировались, получали общественное признание или недоверие, определялись направления развития, по крайней мере, на год вперед [158, с. 14]. В этом смысле ярмарка была незаменимым элементом национальной инновационной системы, позволявшей находить новые идеи, знания о новых технологиях и потребностях спроса, а также проверять коммерческий успех ранее разработанных новинок.

Со второй половины XI века внешняя торговля переходит в руки профессиональных купцов. Купечество окончательно оформляется как профессиональная и социальная группа (сословие) населения, в связи с чем с данного периода мы можем говорить о данном виде предпринимательской деятельности как об

экономическом институте. Княжеская власть поддерживала и чтила купечество. Отношение же в обществе к нему было весьма противоречивым.

Наряду с купцами-профессионалами в древнерусских городах присутствовали и многочисленные мелкие торговцы-ремесленники, которые продавали собственноручно изготовленные изделия. Ремесло в этот период все больше усложнялось и переходило к производству товаров не только на заказ, но и массовыми партиями для продажи на рынке. Татаро-монгольское нашествие отрицательно сказалось как на хозяйственно-экономической жизни общества в целом, так и на развитии ремесленничества. Многие секреты ремесленного труда были утеряны, процесс восстановления шел медленно, изделия ремесленного производства стали проще и грубее [24].

К XV веку уже можно говорить о выделении в предпринимательской среде малых и крупных форм. Об этом свидетельствует произошедшее в этот период дальнейшее расслоение купечества, из которого выделились «лучшие», «средние» и «худшие» люди. Последние два слоя представляли собой малого предпринимателя средневековья – это мелкие ремесленники и торговцы, чья деятельность имела нерегулярный и местный характер, либо ее размах был невелик.

Организационная сложность, дальность расстояний, бездорожье, опасность перемещения по безлюдным территориям заставляли купцов объединять свои усилия и денежные средства для проведения торговли и защиты общих интересов, что способствовало формированию и развитию таких институтов самоорганизации как складничество, гильдия (купеческое корпоративное объединение) и торгово-промысловая кооперация. Купеческие объединения регулировали деятельность товарищей, следили за соблюдением правил торговли, помогали в проведении торговых операций.

В XVI веке русское правительство выделило из состава посадских людей немногочисленные группы наиболее состоятельных, процветающих купцов, объединив их в три привилегированные корпорации. Так получил свое формальное

закрепление традиционный русский институт гильдии, и проявилась политика поддержки крупного бизнеса со стороны властей.

Немного позднее у ремесленников также появляется традиция профессионального объединения: формируются и развиваются такие институты как артели, дружины, сотни, ряды, братчины и общины. Институт предпринимательства помимо вышесказанных изменений приобретает новую хозяйственную форму – государственного предпринимательства в производственной сфере. В конце XV века с основания Пушечного двора для производства огнестрельного оружия начинается процесс становления крупной государственной промышленности.

В первые десятилетия XVII века стимулируется развитие промышленного предпринимательства – организовывать подобные учреждения разрешается всем без исключения жителям страны и иностранцам. Основной обязанностью предпринимателя промышленника было выполнение государственных заказов. В этих условиях диверсифицирование бизнеса помогало купцам выжить не только в случае изменения рыночной конъюнктуры, но и вмешательства государства в одну из отраслей [41, с.74].

В конце XVII века развивается мануфактурное производство. Этот институт в России вырос не естественно из домашнего производства по мере роста рынка, а был импортирован принудительно [24]. В мелкой промышленности на смену институту скупщических операций приходит рассеянная мануфактура (прежде независимый кустарь становится теперь наемным работником) [41, с.60]. Несмотря на то, что основная часть ремесленников трудилась в этот период на государство, казну и феодалов, городские ремесленники работали на случайных заказчиков и рынок. В этот период по-прежнему широко распространено и домашнее производство в крестьянских семьях, часть их изделий через скупщиков (коробейников) попадала на рынок. Таким образом, можно говорить о том, что в XV – XVII века ремесло начало перерастать в малое промышленное предпринимательство. В этот период наблюдался рост ремесла и мелкотоварного производства. Представителями мелкотоварной промышленности были низшие разряды купечества – ремес-

ленники городских посадов и черносошных волостей, несших тягло (обязанность платить налоги). Это были преимущественно ремесленные самоуправляемые организации, сами производившие товары и сами их продававшие. Этот разряд торговцев составлял сильную конкуренцию профессионалам-купцам высших разрядов [41, с. 68].

В период правления Петра I, несмотря на запрет со стороны правительства на домашнее изготовление отдельных видов изделий, основную долю промышленной продукции по-прежнему давало крестьянское малое производство. По мере расширения торгового капитала начинает развиваться и частная промышленность на селе. В это время правительство пытается поставить под контроль и городских ремесленников, создав в городах 153 ремесленных цеха.

При Екатерине II ликвидируется необходимость получения «разрешительных указов» на открытие предприятия и его устройство. По мнению многих историков, именно Екатерина II создала самые благоприятные условия для развития предпринимательства: отменила все ограничения, объявила об уничтожении монополий и введении полной свободы торговли. При Екатерине II повысился статус предпринимателя. В период ее царствования наблюдался промышленный подъем и расцвет торговли. Выросло число городов и городских жителей. В промышленности ведущим оставалось крупное мануфактурное производство, число таких предприятий возросло почти в четыре раза. Также наблюдался бурный рост мелкой крестьянской и кустарно-ремесленной промышленности. По ряду экономических показателей Россия вышла на первые места в Европе [41, с.123-124]. В начале XVIII века Россия могла свободно конкурировать с крупными державами того времени. Однако уже к середине столетия, несмотря на быстрый рост промышленного производства, наблюдалась некоторая техническая отсталость страны в сравнении с западноевропейскими государствами. В этот период шел активный процесс формирования класса предпринимателей из различных слоев общества. В XVIII веке у наемных рабочих помимо заработной платы были дополни-

тельные источники дохода от предпринимательской деятельности: ремесел и торговли, а также от обрабатываемых земельных участков [85].

В начале XIX века развитие производственных сил на фоне кризиса феодально-крепостнической системы наблюдалось, прежде всего, на базе мелкотоварного и капиталистического производства [51]. Промышленное развитие приостановилось из-за приостановки государственной поддержки (дотации, льготные тарифы). С 1800 по 1860 год количество предприятий выросло с 2 тыс. до 15 тыс., число занятых увеличилось примерно в 2,5 раза, при этом преобладали небольшие предприятия с числом занятых 10 – 15 чел. [231, с.101].

К началу 80-х годов XIX века завершился промышленный переворот, выражавшийся в замене ручного труда машинным, в переходе от мануфактуры к фабрике. В середине XIX века фабрики составляли 18% от общего числа крупных предприятий, на них было занято почти 45% всех рабочих [51].

Размещение крупной промышленности в России в XVIII – 1-й половине XIX века характеризовалось высокой степенью географической концентрации. Малая промышленность была распределена более равномерно. Те или иные отрасли ремесленного и кустарного производства имелись повсеместно [24, с. 210].

В ряде отраслей крупное производство было господствующей формой промышленности, однако, малое промышленное предпринимательство, прежде всего кустарное крестьянское, играло огромную роль и в ряде отраслей давало основную массу продукции. В 1861 году в крупной промышленности были заняты 850 тыс. чел., а в ремесленном и кустарном производстве несколько миллионов человек. К 1900 году кустарной промышленностью были заняты 4,6 млн. чел., а местной фабрично-заводской промышленностью лишь 2 млн. чел. [24, с. 210].

В 80-х годах XIX века экономист Воронцов В.П., основываясь на анализе статистических данных развития мелкой промышленности, работавшей на общинных принципах (артели) и крупной промышленности, развивавшейся по западноевропейскому образцу, приходит к выводу, что первая развивалась быстрее второй. Однако уже через 10 лет эта тенденция сменилась на противоположенную

[158, с 27]. В начале XX века наряду с 29400 предприятий фабрично-заводской и горной промышленности (3,1 млн. рабочих) в стране имелось 150 тыс. мелких заведений с числом рабочих от 2 до 15 чел., на которых было занято около 800 тыс. чел. [51].

В другом источнике приведены такие показатели роста обрабатывающей промышленности: за период с 1863 по 1908 год число рабочих возросло в три с лишним раза, стоимость продукции в 15 раз [24, с. 207]. Такие темпы роста были обусловлены рядом причин: богатством природных ресурсов, огромным рынком дешевой рабочей силы, использованием опыта и техники европейских государств. Вместе с тем, эти темпы не соответствовали тем возможностям, которые допускались уровнем развития науки и техники, наличием природных ресурсов и рабочей силы.

Интересен тот факт, что в конце XIX – начало XX века имело место своего рода «русское экономическое чудо». Вот, что пишет об этом Платонов О.А. в своей работе «Экономика русской цивилизации»: «И ничего удивительного в этом нет – как Россия, так и Япония обеспечили себе небывалый экономический успех соединением преимуществ традиционной национальной культуры хозяйствования и преимуществ, связанных с внедрением новейшей техники и технологий. По сравнению с дореформенным периодом промышленность России выросла в 13 раз. Темпы экономического роста были самыми высокими в мире. Доля производственного накопления составляла 15 – 20 процентов национального дохода, что было выше, чем в США. Только за 1885 – 1913 годы крупные акционерные предприятия увеличили свои фонды в 11,1 раз» [158]. Данного оптимизма не разделяет Мельянцев В.А., который, основываясь на проведенном им исследовании и расчетах, утверждает, что к 1913 году Россия по размерам подушевого ВВП существенно опередила Китай, Индию и Бразилию, но еще больше отстала от стран Запада [120]. При этом, судя по расчетам автора, во второй половине XIX – начале XX века действительно имело место каскадное ускорение темпов роста подушевого ВВП, что, по мнению Мельянцева, говорит о возникновении механизма

(рыночного) саморазвития. Однако в одном исследователи истории российского предпринимательства солидарны: самым благоприятным периодом развития считают «золотой век» предпринимательства – с конца 1850-х годов до 1914 года, бурное развитие предпринимательской деятельности в этот период, по мнению ученых, происходило вне зависимости от реформаторской деятельности органов государственной власти, от кризисов или благоприятной конъюнктуры [262].

Ретроспективное исследование сбалансированности институциональной среды через этап жизненного цикла институтов-элементов

Согласно концепции жизненного цикла института мы оценили ретроспективу становления структуры ИС МПП через уровень развития основных ее элементов. Информационной базой для отбора институтов-элементов и определения этапа их жизненного цикла стали сведения научной литературы по экономической истории России и развитию предпринимательства. Учитывая сложность точной идентификации этапа развития каждого элемента ИС МПП, мы упростили характеристику состояния конкретного института до статуса: развит / неразвит. Очевидно, что статус института пересматривался для каждого периода времени. Статус развитого был присвоен институту в тех случаях, когда в рассматриваемом периоде происходило его широкое распространение, совершенствование, либо его основные характеристики оставались относительно неизменными после достижения определенного уровня. Например, это справедливо в отношении института семьи и брака, религии и церкви. Статус неразвитого означал, что рассматриваемый институт находился в стадии зарождения, первичного внедрения, был мало распространен, ликвидирован, легально запрещен, либо только что импортирован.

Результаты исследования сбалансированности ИС МПП по уровню развития основных социальных, экономических и политических институтов представлены в таблице 4.1. и предложены научному сообществу в авторских работах [32; 176; 183].

Таблица 4.1 – Исследование институциональной среды развития МПП в России (авт. [176; 183])

Институты/ период	IX – X вв.	XI – XV вв.	XVI – XVIII вв.	XIX – нач. XX вв.
Экономические	Развитые			
	Внешняя торговля, ремесленничество, кредитование, ярмарки, коллективная собственность, институт банкротства	Государственная собственность, налогообложение, ярмарки, купечество, институты самоорганизации, ростовщичество	Протекционизм, внешняя торговля, монополии, система госзаказов, денежная система, государственное предпринимательство, ярмарки, налогообложение, теневая экономика, институты самоорганизации, кредитование	Протекционизм, внешняя торговля, ярмарки[47], налогообложение, частное предпринимательство, теневая экономика, монополистические объединения, иностранное предпринимательство, институты самоорганизации, кредитование, банковская система
	Неразвитые			
	Частная собственность, денежная система, налогообложение, купечество	Ремесленничество, внешняя торговля, денежная система, кредитование, частная собственность, теневая экономика	Государственный бюджет, банковская система, частная собственность, биржевая торговля, иностранное предпринимательство, мануфактура	Стационарная торговля, биржевая торговля, патентование изобретений[48], страхование, частная собственность

[47] Согласно исследованиям ярморочных традиций Г.Р. Руденко [227].
[48] Согласно исследованиям патентной активности в России до 1870 года Д.О. Ревинского [218].

Окончание таблицы 4.1

Социальные	Развитые			
	Образование	Моногамная семья, религия и церковь, институт договора, социальное обеспечение, благотворительность и меценатство	Моногамная семья, религия и церковь, общественное разделение труда, благотворительность и меценатство, социальное обеспечение	Наемный труд, благотворительность и меценатство[49], образование, религия и церковь[50], моногамная семья
	Неразвитые			
	Религия, моногамная семья	Образование, институты городских образований, сословия, социальное обеспечение	Наемный труд[51], образование, институты городских образований, сословия	Институты городской культуры[52], сословия, средний класс
Политические	Развитые			
	Княжение, вече, община	Престолонаследие, вече, община, единое государство, Боярская дума, вече, община	Дворец, Казна, Монархия, Сенат, Совет министров, крепостное право, община	Негосударственные общественные объединения, монархия, партии
	Неразвитые			
	Единое государство	Дворец, Казна	Местничество, вече, Боярская дума, партии.	Община, крепостное право, профсоюзы

Источник: составлено автором

[49] Согласно исследованиям И.Н. Абатурова [2].
[50] Согласно исследованиям И.Ю. Новиченко [137].
[51] Согласно исследованиям А.К. Соколова [237].
[52] Согласно исследованиям А.И. Куприянова [103].

Данные таблицы 4.1 позволили нам сделать следующие выводы.

1. Российская институциональная среда исторически характеризовалась неразвитостью институтов транзакционного сектора экономики[53] и в силу этого удельные транзакционные издержки ведения бизнеса для предпринимателей оставались запредельно высокими. Подобное «недружественное отношение» ИС к предпринимателям смягчалось активной ролью государства. Так, Кублов Р.М. в своем исследовании истории развития предпринимательства отмечает, что поступательная динамика российского рынка определялась, с одной стороны жесточайшей государственной регламентацией, с другой – экономическим стимулированием частнопредпринимательской деятельности [101]. М.И. Туган-Барановский считал, что в России, в отличие от Запада, где капитализм развивался «естественно», капиталистические отношения отвергались русской почвой и поддерживались преимущественно государственными мерами [254]. Важную роль государственной политики отмечал и другой исследователь истории предпринимательства – В.И. Пичета, по утверждению которого с XVII века русские цари предпринимали активные меры по развитию промышленности и торговли [101].

2. Среди экономических институтов государством активно развивались институты, непосредственно затрагивающие его материальные интересы – налогообложение, государственная собственность, монополизм и внешняя торговля. Интересен тот факт, что уже в период феодальной раздробленности Руси (XI –XV века) институт налогообложения был достаточно развит. Так, известно, что налоговое бремя накладывалось на общину (волость) в целом, и на сходах ее члены сами решали как им распределять тяготы среди крестьян по «животам и промыслам», «по силе» (платежеспособности) каждого хозяйства (отдельной семьи), т.е. налицо использование принципов дифференцированного налогообложения. Каждая семья имела свое количество паев, на которые и начислялась определенная доля налога. На сходах общины главы семей после молитвы и присяги на иконе сообщали «по совести» у кого сколько денег, скота, земли и иного имуще-

[53] Речь идет о банковской системе, страховании, юридической защите прав собственности

ства [41, с. 68]. К XV веку система налогообложения имела два уровня: местный и центральный. Ставки даней, размеры взиманий, судебные пошлины и штрафы оставались стабильными на протяжении полутора столетий. Усиление налогового гнета шло по линии установления новых поборов и взиманий. В среднем крестьянское хозяйство отдавало землевладельцу 20 – 30 % совокупного продукта и при благоприятных условиях могло обеспечить себе не только простое, но и расширенное воспроизводство [231, с. 43]. Также всегда был развит монополизм рынка со стороны государства, правительство поощряло монополизм крупных купцов. Напротив, институты, связанные с интересами и защитой прав собственности предпринимателей – банковская система, страхование, транспортная инфраструктура и частная собственность оставались недоразвитыми на протяжении столетий. В частности институт частной собственности не был защищен самим законом. Так, в эпоху Петра I частное промышленное предпринимательство было намертво привязано к выполнению государственных заказов, в противном случае предприятие могло быть конфисковано в пользу государства. При этом государство компенсировало низкую эффективность рыночных институтов действием института протекционизма. Это проявлялось в частности, в том, что со второй половины XVII века государство выстраивало свою тарифную политику таким образом, чтобы защитить отечественное купечество и заставить иностранцев создавать совместные предприятия в России. Однако к поддержке мелкого частного собственника власть перешла лишь в начале XX века [25; 138].

3. Одновременно с зарождением предпринимательства в XVI веке начинают развиваться институты теневой экономики. Причины подобного явления кроются в наличии как надконституционной установки взаимного недоверия предпринимателя и власти, так и высоких удельных транзакционных издержек легального ведения бизнеса. Последний фактор обусловлен, с одной стороны, неразвитостью транзакционного сектора экономики, с другой – ущемлением интересов частного бизнеса для решения государственных проблем. Так, к концу XV века заметна широкая аппеляция купцов к центральной власти для защиты своих интересов от

произвола местных властей. Сухова О.А. в своем исследовании менталитета провинциального буржуа отмечает, что ощущение «зависимости от центра» и «ограниченности государственной регламентацией возможностей для самореализации» постепенно закреплялось как одна из привычек коллективного сознания провинциальной буржуазии [103; 246].

4. Кроме того, проведенное исследование позволяет заключить, что факторы, которые в США в XIX – XX веках способствовали развитию транзакционного сектора с одновременным снижением удельных транзакционных издержек для предпринимателя (и ростом экономики), в России имели обратное значение. Так, рост урбанизации и специализации, развитие транспорта и связи, распространение технологических изменений и снижение издержек перераспределения прав собственности в экономике США привели к росту транзакционного сектора и снижению удельных транзакционных издержек. В России же, напротив, низкая урбанизация, отсутствие транспортных путей и самого транспорта, технологическая отсталость, отсутствие возможности у предпринимателей влиять на принятие законодателем выгодных им решений означали наличие запредельно высоких удельных транзакционных издержек ведения бизнеса. Так, до «золотого века» предпринимательства неразвитость институтов образования и институтов городской культуры, кредитования и страхования, а также отсутствие транспортной инфраструктуры (дороги и транспорт) были основными «узкими местами»[54] для активизации предпринимательских способностей населения.

5. В институциональной системе России исторически существует несколько видов институциональных ловушек (в научной литературе их именуют поразному: «эффект колеи», «QWERTY – эффекты», «эффект блокировки», «зависимость от предшествующей траектории развития»). С нашей точки зрения, можно выделить в качестве традиционных[55] ловушек два института: коррупция и уход от налогов. Что касается остальных неэффективных институтов, таких как: патер-

[54] помимо крепостного права
[55] устойчиво существующих независимо от исторических условий

налистское восприятие государства, государственный протекционизм, государственный монополизм, институты создания и присвоения природной ренты, неразвитость конкуренции, фондового рынка, кредитования, страхования и прочих, то вопрос об их идентификации в качестве институциональных ловушек является дискуссионным. Подобное заключение нам позволяют сделать положения теории институциональных матриц, упомянутой выше. Так, все перечисленные элементы характерны для стран с X-матрицей. Напомним, что согласно основам теории институциональных матриц, матрицу типа X отличает приоритет институтов раздаточной экономики, институтов унитарного (унитарно-централизованного) политического устройства («Мы» важнее, чем «Я»). Матрице типа Y присуще преобладание институтов федеративного устройства, субсидиарной идеологии, институтов рыночной экономики.

6. Мы предполагаем, что проблема неэффективности отечественной институциональной системы заключается не только в степени сбалансированности уровня развития ее конкретных институтов, но и в их соответствии/ несоответствии институциональной матрице России. Так, важно, чтобы базовые институты X-матрицы уравновешивались дополняющими институтами, выстроенными по генотипу Y. Снижение уровня раздаточности экономики при отсутствии развитых дополняющих Y-институтов не приводит к качественному росту предпринимательской активности, то есть институциональная среда остается неэффективной с точки зрения предпринимателя. Подтверждением этой мысли служит наложение периодов повышения предпринимательской активности на циклы раздаточной экономики, описанные в работах Бессоновой О.Э. [20].

На рисунке 4.1 показано, что периоды оживления частной инициативы (выделены вертикально заштрихованными областями) не совпадают с периодами временного снижения уровня развития институтов раздатка (обозначены на рисунке сплошной линией, колебание которой ограничено «коридором» верхнего и нижнего уровней).

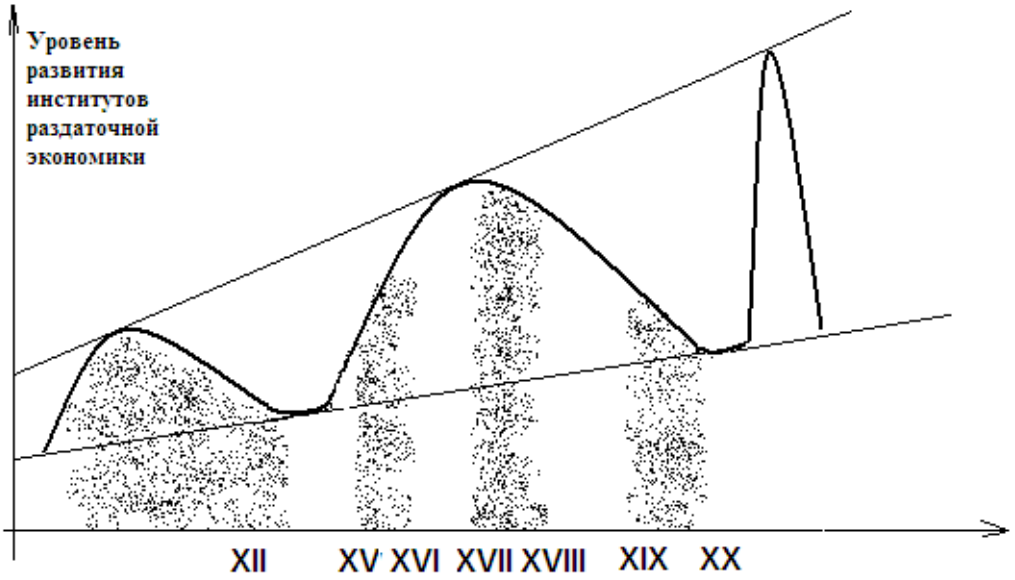


Рисунок 4.1 – Периоды повышения предпринимательской активности и циклы «раздаточной» экономики (доработано авт. [176; 183] на основе работы Бессоновой О.Э. [20])

Так, период IX – XIII веков был временем активного развития ремесел и торговли, которые становились ключевыми факторами расширения и укрепления городов. Древнерусское государство имело высокоразвитое ремесленное производство. Следующим периодом повышения предпринимательской активности считается период после падения татаро-монгольского ига – XV - начало XVI века, когда шло развитие хозяйства страны в целом, а также ремесла и мелкотоварного производства. На рубеже XVII – XVIII веков в эпоху правления Екатерины II были созданы наиболее благоприятные условия для развития малого предпринимательства, сняты все запреты и ограничения на создание и ведение бизнеса. «Золотым веком» малого предпринимательства исследователи называют период конца XIX – начала XX века. С нашей точки зрения, все эти периоды объединяет то, что на фоне раздаточной сути экономики в целом, присутствовали развитые дополняющие институты, свойственные Y –матрице. Этот процесс проявлялся в расширении конкурентных принципов, снижении степени монополизации экономики и государственного присутствия в ней. Так, например, институт кредитования раз-

вивался во все указанные периоды, но только к концу XIX века Россия стала обладать высокоразвитой банковской системой, построенной на принципах конкуренции.

Таким образом, нами была выдвинута гипотеза, согласно которой определяющим условием для высокой предпринимательской активности является не уровень развития базовых институтов X-матрицы, а функционирование развитых дополняющих институтов, выстроенных по типу Y-матрицы. В силу чего дальнейшая оценка структурной сбалансированности институциональной среды малого предпринимательства промышленности была проведена нами с позиций теории институциональных матриц.

Ретроспективное исследование X/Y-сбалансированности институциональной среды МПП

С нашей точки зрения, идея существования генетического кода у института является крайне полезной для исследования причин институциональной неэффективности, поскольку позволяет определять, каким образом выстроен механизм функционирования определенного института: по раздаточному (X) принципу или рыночному (Y). Под термином «X/Y-сбалансированность» здесь и далее в рамках исследования понимается соотношение присутствия в институциональной среде элементов двух типов – институтов генотипа X и Y.

Здесь и далее мы опирались на следующий ряд ограничений и допущений при реализации метода X/Y-сбалансированности.

1) Генотип конкретного института не всегда может быть определен. Так, некоторые правила могут быть выстроены как по рыночному (Y), так и по раздаточному (X) принципу в зависимости от ситуации конкретного малого предприятия. В некоторых случаях генотип не может быть определен совсем. Тем не менее, с некоторой долей осторожности мы попытались это сделать в тех случаях, когда это возможно.

2) Концепция институциональных матриц изначально разрабатывалась для макро уровня управления, однако, мы полагаем, что идея существования генотипа института адекватна и мезо-, и микро-, и мини- уровням социально-экономических систем, в силу чего в аналитическое «поле» нами были включены институты соответствующих уровней.

3) Протяженный период анализа не позволил нам выстроить четкую «генетическую» структуру институциональной среды, поэтому мы ограничились выделением генотипа основных экономических и политических институтов, имевших, на наш взгляд, определяющее значение для развития малого предпринимательства промышленности. Кроме того, мы дополнили анализ измерением юридического статуса института, согласно методологическим основам структурно-сбалансированного подхода, раскрытым в §3.1.

Ретроспективное исследование структурной X/Y-сбалансированности институциональной среды МПП России показало следующее (представлено в работах автора [32; 176; 182; 183]).

1. Российской экономике исторически была присуща монополистическая направленность и неразвитость институтов конкуренции и рынка, за исключением отдельных периодов либерализации экономики. На протяжении всего рассматриваемого периода высокоразвитыми были институты государственного протекционизма (генотип X), государственного предпринимательства (внешняя торговля и промышленность), государственной собственности (X), государственной монополии (X), институтов самоорганизации – общины, артели, гильдии (X) и ярмарки (Y). Неразвитыми оставались институты кредитования и страхования (по генотипу Y), частной собственности (Y), стационарной и биржевой торговли (Y), наемного труда (Y), образования и городских поселений. На наш взгляд, хроническая неразвитость институтов рынка восполнялась функционированием институтов самоорганизации – крестьянских общин, артелей ремесленников, купеческих гильдий. Мы допускаем даже, что среди причин неразвитости институтов Y-типа могла быть их низкая «востребованность» со стороны сложившегося экономиче-

ского механизма, поскольку община была слаженным социально-экономическим организмом, способным реализовывать самые разнообразные функции. Так, известно, что «мир» (община) выполнял, помимо ключевой своей функции самоуправления, еще и судебные, правоохранительные, нравственно-воспитательные, страховые (круговая порука), фискальные функции, функции социального обеспечения и опеки [114]. Об экономической значимости института общины Д. И. Менделеев писал: «Общинное крестьянское землевладение, господствующее в России, заключает в себе начала, могущие в будущем иметь большое экономическое значение, т. к. общинники могут, при известных условиях, вести крупное хозяйство, допускающее множество улучшений… а потому я считаю весьма важным сохранение крестьянской общины, которая со временем, когда образование и накопление капиталов прибудут, может тем же общинным началом воспользоваться для устройства (особенно для зимнего периода) своих заводов и фабрик. Вообще, в общинном и артельном началах, свойственных нашему народу, я вижу зародыш возможности правильного решения в будущем многих из тех задач, которые предстоят на пути при развитии промышленности и должны затруднять те страны, в которых индивидуализму отдано окончательное предпочтение, т. к., по моему мнению, после известного периода предварительного роста скорее и легче совершать все крупные улучшения, исходя из исторически крепкого общинного начала, чем идя от развитого индивидуализма к началу общественному» [24]. Таким образом, институт общины являлся своеобразным «краеугольным камнем», на базе которого строилась вся институциональная среда России в прошлом.

2. На протяжении всей истории России институт среднего класса практически никогда не был развит. Основой формирования этого института в западных странах, как известно, являлось малое предпринимательство, развивавшееся в условиях частной собственности. В истории России эта форма предпринимательства также присутствовала всегда, охватывая все слои населения. Но роль малого бизнеса в хозяйстве страны кардинально отличалась от его роли в Западных эко-

номиках, поскольку иной была институциональная среда его функционирования. В отличие от стран Западной Европы отечественная институциональная среда была основана на принципах раздатка, а не рынка. Базовыми институтами для экономики того периода были институты самоорганизации, функционировавшие на принципах общинной собственности, т.е. Х-институты, которые до 1861 года оставались неформальными (законодательно не закрепленными). До начала реформ середины XIX века предпринимательство в крестьянской среде не усиливало социальной дифференциации общины – предпринимательство и общинная форма хозяйствования «мирно» сосуществовали. Однако именно расслоение общества позволяет выделять его «среднюю страту». Этот процесс был запущен в России в пореформенный период, когда стали активно внедряться базовые институты рынка (институциональной Y-матрицы): частная собственность на землю и наемный труд, направленные на разрушение ключевого Х-института – общины. Земский статистик С.А. Харизоменов, изучая влияние кустарных промыслов на крестьянскую общину в пореформенный период, пришел к выводу о том, что «капиталистическая промышленность ускоряет процесс разложения крестьянства на кулаков, средне зажиточных крестьян и бесхозяйный пролетариат, раз только она *(предпринимательская деятельность)* приобретает важное экономическое значение в доходах населения» [260]. Тем не менее, малое предпринимательство в России не смогло стать локомотивом экономики даже в период либерализации (развития капитализма). Средний класс так и не был сформирован – общинный строй жизни оказался гораздо более «живучим», чем предполагали реформаторы [124]. Отметим, что в современной России малый бизнес, как и прежде, не является основой средней страты населения и катализатором экономического роста. Согласно исследованиям Института социологии РАН, половина представителей отечественного среднего класса (51%) заняты на государственных предприятиях, что служит еще одним подтверждением «раздаточной сущности» институциональной среды России [59]. Мы убеждены, что современная концепция развития российского МПП должна быть переосмыслена концептуально. Необходимы поиск и

внедрение специфических форм и механизмов функционирования малых предпринимателей, способных раскрыть их потенциал в национальной институциональной матрице.

3. Права и обязанности предпринимателей были жестко регламентированы, их деятельность проходила под непрерывным контролем со стороны государства. Предпринимательские силы использовались властями, прежде всего, для решения общегосударственных задач (национальная оборона и безопасность). Подобный приоритет «Мы» над «Я» характерен для институциональных Х-матриц. До начала XX века отечественные предприниматели не имели возможности воздействовать на курс государственной политики, были высоки транзакционные издержки перераспределения прав собственности. По мнению большинства дореволюционных юристов, коммерческое законодательство Российской империи как совокупность юридических норм, регулирующих торгово-промышленную деятельность, с точки зрения международного права, имело преимущественно полицейско-фискальных характер и радикально отличалось от торговых уложений стран Западной Европы [90]. Более того, формальная институциональная среда, созданная этим сводом законов в конце XVIII века, практически не менялась до середины XIX столетия (начала «золотого века» предпринимательства), поэтому можно предположить, что в силу неадекватности формальных институтов действия экономических агентов в тот период координировались неформальными правилами и нормами. Так, в условиях хозяйствования, когда предсказуемость результатов была крайне низкой, защита прав собственности практически отсутствовала, предприниматели самостоятельно решали проблему чрезмерного ущемления своих интересов. Высокое значение приобретало наличие персонифицированных связей и функционирование институтов, позволявших снижать высокие транзакционные издержки либо перераспределять их более эффективным образом. Такими институтами были институт брака и семьи (семейная форма предпринимательства (Х)), институты самоорганизации (Х), негосударственные общественные организации и объединения, институты теневой экономики (Х). Показа-

тельно, с нашей точки зрения, также и то, что успех иностранцев, имевших бизнес и проживавших в России, во многом зависел от наличия персонифицированных связей, крепости семейно-родственных отношений, общественной активности [12; 42]. Тем самым достаточно очевидным становится влияние российской институциональной среды на поведение иностранных предпринимателей, являвшихся носителями «буржуазного» менталитета, в отсутствие которого многие ученые прошлого видели причину неразвитости частной инициативы в России.

4. Как показал исторический анализ, теневая экономика (неформальный Х-институт) является для России гораздо более устойчивым во времени процессом, чем простое «наследие» советского режима, каковым ее принято считать. Возникновение институтов теневой экономики можно отнести, как минимум, к XVII веку, когда правительство запретило взимание процентов и ростовщичество перешло в сферу теневой экономики, а введенный запрет стали обходить: при выписке долгового обязательства к сумме долга заранее приписывалась сумма причитающихся процентов [41]. В XVIII веке русские купцы имели двойной стандарт деловой этики. Исправление квитанций, подмена товара, подделка документов и векселей обнаружены в различных видах предпринимательской деятельности [14]. Помещики прибегали к утаиванию податных душ [231]. Еще более глубинные корни имеет институт коррупции. Так, уже в источниках XVI века упоминаются злоупотребления российских властей, вымогавших у иностранных купцов «подношения» [41]. Мы не обнаружили сведений о том, что «уход от налогов» как неформальный Х-институт был свойственен крестьянским общинам. Вполне возможно, что он действительно не имел распространения в этой среде, поскольку налоговое тягло платилось всем «миром», распределение его среди семей имело дифференцированный характер (по достатку). Однако, известно, что крестьянское население сопротивлялось выплате подушного налога, введенного Петром I вместо подворного обложения. На наш взгляд, эти действия населения нельзя считать институтом теневой экономики, точнее будет использовать термин неинституциональное поведение.

5. Ключевой причиной стагнации предпринимательства (капитализма) в России, как в отечественной, так и в западной науке признано православное мировоззрение (социально-культурные установки). Но, как показывает история, православные ценности влияют не на саму возможность осуществления предпринимательской деятельности, а на способы, формы и моральные принципы ведения бизнеса. Подтверждениями данному выводу служат феноменальный успех «старообрядческого предпринимательства» и так называемый «золотой век» предпринимательства (конец XIX – начало XX века), когда население России по-прежнему оставалось православным, но при этом его предпринимательская активность возросла в разы. Известно, что этот период активизации частной инициативы сопровождался бурным развитием основных элементов институциональной среды: институтов образования (процент грамотности населения увеличился с 31 для мужчин и с 13 для женщин до 54 и 26, соответственно, расходы государства на образование выросли почти в 8 раз [51]); институтов городских поселений (число городов возросло с 600 до 1000, число горожан в 2,2 раза [51]); частной собственности (внедрение данного института в отношении земли встречало активное сопротивление населения – из общины вышло всего 24% дворов [114]); института ярмарки (в 1865 году их действовало 6,5 тыс., к 1911 году – 16 тыс. [41]); института кредитования и банковской системы; института наемного труда (рынок рабочей силы развивался параллельно с внедрением института частной собственности на землю). Исторический опыт России в развитии мелкой промышленности показывает, что в «золотой век предпринимательства» институтами поддержки этого сектора экономики были: государственные микрокредиты либо беспроцентные, либо очень дешевые (3-4% годовых); микрокредиты земств и кустарных банков; взаимный кредит кустарей; казенные заказы; сбытовая кооперация, позволявшая без посредников осваивать новые, в том числе зарубежные рынки; трудовая кооперация – использование коллективного, артельного труда, совместное пользование дорогостоящим оборудованием и совместная добыча сырья [104]. В большинстве своем эти институты, как видно, имеют Х-генотип.

В целом же в «золотой век» активно внедрялись базовые институты Y-матрицы – частной собственности и наемного труда. Но при этом развитыми оставались такие традиционные формальные X-институты как государственный протекционизм (таможенная защита от конкуренции, широкое привлечение иностранных инвестиций, материальное и административное содействие в создании и расширении предприятий [51]) и община. Анализируя последствия реформ середины XIX века, одни исследователи результатом видят «русское экономическое чудо», другие – духовно-нравственную катастрофу, завершившуюся крахом Российской Империи. На наш взгляд, мысли основателя экономической антропологии Карла Поланьи, высказанные им в работе «Наша устаревшая рыночная психология», как нельзя лучше описывают произошедшее в России разрушение традиционного способа хозяйствования и слепое насаждение рыночных институтов [187]: «Либеральная экономика – первая реакция человека на пришествие машин – привела к резкому разрыву с прошлым... земля и труд превратились в товар... подлинное значение этого события можно оценить, только поняв, что труд – это синоним человека, а земля – синоним природы… не экономическая система встроена в социальные отношения, а эти отношения встраиваются теперь в экономическую систему». С позиций теории институциональных матриц, «революция, в конечном счете, приводит к восстановлению институционального равновесия в обществе и возвращает его в рамки эволюционного развития» [84]. Так, в начале XX века революции в России восстановили в новых институциональных формах «институты раздаточной экономики, деформированные в ходе так называемого «развития капитализма»» [84].

В целом итоги ретроспективного исследования институциональной среды малого предпринимательства промышленности России с позиций структурно-сбалансированного подхода позволили нам резюмировать следующее.

1. Исторически институциональная среда России была «чужда» интересам предпринимательства с точки зрения рыночной парадигмы. Институциональной поддержкой для отечественных предпринимателей и их сообществ на фоне дефи-

цита необходимых формальных институций Y-типа являлись формальные X-институты семейного предпринимательства, государственной поддержки (протекционизма), а также неформальные X-институты общины, персонифицированных связей и нелегальной экономики.

2. С точки зрения раздаточной парадигмы, российское институциональное поле нивелировало дефицит развитых дополняющих Y-институтов неформальными X-институтами, что, вероятнее всего, свойственно экономикам с X-матрицей.

3. Отечественная институциональная система, в которой развивалась малая промышленность, отличалась хроническим структурным дисбалансом, как по генотипу, так и по уровню развития ее элементов. Среди основных институтов-катализаторов развития малого предпринимательства выделялись образование, институты городских образований, кредитования, общины, семьи и персонифицированных связей.

Далее мы обратились к исследованию современного состояния институциональной среды малых промышленных предприятий и выявлению тенденций ее изменения.

4.2 Исследование текущего состояния и выявление траектории развития институциональной среды малых промышленных предприятий с позиций структурно-сбалансированного подхода

Ретроспективное исследование, проведенное в §4.1, доказало раздаточную сущность институциональной системы России. Насколько же далеко мы ушли от нее сегодня, активно строя рыночную экономику? Для ответа на этот вопрос мы обратились к исследованию современной ИС МПП и оценке перспектив предстоящих изменений. Согласно структурно-сбалансированному подходу (см. §3.1), мы применили два метода исследования: а) метод X/Y-сбалансированности; б) структурных изменений ИС через уровень транзакционных издержек.

Исследование X/Y-сбалансированности текущего состояния институциональной среды

Осознавая в полной мере методологическую сложность научных исследований, посвященных поискам причин институциональной неэффективности, мы ввели ряд уточнений к методу X/Y-сбалансированности в ходе его реализации в отношении текущего состояния ИС МПП.

1) Понятие «X/Y-сбалансированность» было уточнено нами в §4.1, в рамках этого параграфа оно использовано в той же интерпретации.

2) Мы постарались учесть разрыв между формальными и неформальными институтами, по мере возможности соотнося рассматриваемые институты «де-юре» с фактическим выполнением правил (институтами «де-факто»). С нашей точки зрения, сегодня исследователи недооценивают значимость неформальной составляющей ИС, которая существенно влияет на механизм выполнения институтов формальных, т.к. определяет, как они будут выполняться – по форме или по содержанию. Так, если неформальные внутрифирменные институты конфликтуют с институтами формальными всех уровней, то последние будут работать исключительно «на бумаге», фактически координировать ситуацию будут именно неформальные нормы.

3) Для выявления существующих в российской среде неформальных институтов мы использовали информацию, полученную в ходе обзора научной периодической литературы [5; 10; 12; 13; 17; 18; 20; 54; 62; 110; 116; 129; 195; 272], а также данные различных социологических опросов (эти источники приведены в сносках к таблице 4.2).

4) В силу ограниченности информации и ограничений ее доступности мы использовали научные исследования институциональных ограничений в секторе малого предпринимательства в целом, полагая, что они отражают наиболее общие тренды и для отраслей промышленности.

Результаты оценки X/Y-сбалансированности институциональной среды МПП представлены в таблице 4.2 и работах автора [32; 170; 182].

Таблица 4.2 – Исследование X/Y-сбалансированности современной институциональной среды МПП (авт. [32; 170; 182])

Формальные институты	Генотип института	Неформальные институты	Генотип института
Институты государственного управления, в том числе:			
налогообложение, оффшорные зоны налоговые льготы	Y X X	коррупция[56] (плата за «положительный» результат проверки), неформальные правила налоговых проверок («ты мне – я тебе»), «двойная» бухгалтерия (институты теневой экономики)	X
институты государственной поддержки: - адресная поддержка (субсидии, дотации), - поддержка в виде грантов (конкурсных программ)	 X Y	персонифицированные связи («свои люди» у власти), «откаты», институт дарообмена	X
институт выборов (политический) президента, парламентские выборы	Y	институт преемничества в рамках выборов, институт клиентелы	X
Институты рынка, в том числе:			
институт частной собственности	Y	неформальный вариант частной собственности – формальное оформление собственности на друзей и родственников, институты рейдерства и гринмейла	X
институт кредитования и заимствований	Y	институт гражданского кредита (устная договоренность между физлицами), институты теневого рынка капиталов, скрытый монополизм государственных банков	X
институты страхования (рыночное и государственное), страхование вкладов	Y	институт самострахования	X
институт конкуренции бартер, сетевая торговля	Y X	скрытый монополизм, патернализм отдельных фирм, неформальные инвестиционные соглашения между органами власти и предпринимателями (взносы дофинансирования территорий, коррупционный доход отдельных чиновников[57]), институты теневой экономики, институт деловых связей	X

[56] По оценкам ВЦИОМ 75% россиян считают степень коррумпированности общества крайне высокой.

[57] По данным Российского союза промышленников и предпринимателей доля «откатов» по госконтрактам составляет около 30% [225].

Окончание таблицы 4.2

Формальные институты	Генотип института	Неформальные институты	Генотип института
институт наемного труда	Y	неофициальное трудоустройство и совместительство, неформальная самозанятость, институт деловых связей	X
институт рыночного ценообразования, аукционы, тендеры	Y	институт сговора, институт трансфертного ценообразования	X
институт государственных закупок (основанный на конкурсах, тендерах)	Y	институт «раздачи своим» компаниям[58], «откаты»	X
Внутрифирменные институты (инструкции, положения, кодексы, уставы, нормативы, коллективный договор, технические задания, штатное расписание, трудовые контракты и т.д.)	X\Y	Институты теневого рынка труда, институт «откатов», неформальные традиции и обычаи фирмы: договоренности о режиме и оплате труда, карьерном росте, распределении работы, о штрафных санкциях.	X X\Y
институт договора (письменная форма), контракта	X\Y	Институт устных договоренностей, Институт дарообмена, подарка.	X\Y X

Источник: разработано автором

Данные таблицы 4.2 позволили нам заключить следующее. Очевидно противоречие между генотипом многих неформальных институтов и генотипом тех формальных институтов, с которыми они сопряжены. В частности, функционирование многих формальных Y-институтов зачастую корректируется действием неформальных X-институтов. Это не означает, что неформальные правила полностью заменяют собой формальные, речь идет о том, что у экономических агентов в различных ситуациях существует определенный выбор для координации своих действий. И распространенность неформальных X-институтов является, на наш взгляд, сигналом слабости (неэффективности) формальных Y-институтов. Что касается той части неформальных X-правил, которая связана с теневой экономикой, то, по мнению многих исследователей, причину их устойчивого существования следует искать в цене подчинения закону.

[58] По данным Счетной палаты РФ в системе госзакупок ежегодно теряется 1 трлн. руб. [247].

Однако мы полагаем, что сущность данной проблемы гораздо сложнее, несмотря на кажущуюся очевидность прагматического подхода к ее решению.

В самом деле, если полагать, что экономические агенты всегда и везде просчитывают транзакционные издержки подчинения закону, то это означает возврат к методологическому принципу неоклассики – утилитаризму и отход от принципа когнитивной ограниченности. Кроме того, методологический индивидуализм, на котором базируется неоинституциональная теория англо-американской школы, не способен объяснить устойчивое во времени существование неформальных теневых институтов. Принцип институционального детерминизма (социологического институционализма), развитый в постсоветском институционализме, более адекватен феномену устойчивости неформальных Х-институтов в России, поскольку позволяет «абстрагироваться при анализе институтов от необходимости учитывать мотивацию человеческого поведения, а сосредоточиться на свойствах институтов, воспроизводящихся независимо от того, какие люди живут в институциональной среде и пользуются ею» [79].

На наш взгляд, дискуссия о природе институтов теневой экономики должна строиться с учетом двух очевидных фактов. Во-первых, «корни» неформальных раздаточных институтов, по сути, уходят в культурно-нравственные слои социума несмотря на то, что их действие проявляет себя на экономическом уровне в механизмах распределения ресурсов и благ. Во-вторых, налицо диалектический характер отношений целого и части. Так, каждый индивид, безусловно, попадает под воздействие системы, в данном случае общественного опыта решения различных задач, запечатленного в сложившейся институциональной среде. В этом смысле принцип институционального детерминизма оправдывает себя. Однако нельзя абстрагироваться от важной способности индивида, которую он вправе реализовать, а именно способности выбирать свой вариант решения проблемы и соответствующий ему институциональный механизм (принцип методологического индивидуализма).

Налицо высокая востребованность в институциональной среде России неформальных Х-институтов, которые активно функционируют во всех сферах общественной жизни, позволяя избегать конкурентного принципа распределения благ и услуг («откаты», взятки, продвижение «своих» людей, фирм, клиентелы; трудоустройство, получение медицинской помощи, решение любых проблем при помощи «связей»). Сегодня существование таких институтов в нашем сознании имеет негативный окрас. Но если взглянуть на них с точки зрения институциональной эволюции, то, прежде всего, видна их инвариантность в истории России и встает логичный вопрос: являются они «институциональными ловушками» или же составляют сущность отечественной институциональной матрицы? Мы полагаем, что существует некая преемственность этих институтов с дореволюционной национальной формой общественной жизни – «миром». Если раньше соборность общины имела четкое духовное значение, то сегодня наша соборная ментальность проявляется в стремлении быть участником общины в ее модифицированной форме – широкой сети личных связей, что влечет за собой формирование соответствующего институционального механизма.

В этой связи значимым подтверждением раздаточной сущности ментальности россиян являются результаты недавних социологических опросов о формате демократии в нашей стране. Так, две трети опрошенных (62%) солидарны в том, что России нужна демократия. Однако большая часть (55%) считает, что нашей стране требуется особая форма демократического правления, учитывающая специфику нашей страны. Только 13% россиян рассматривают в качестве демократического примера развитые страны Европы и Америки [110].

В России Х-матрица проявляет себя и через патернализм, обратной стороной которого является мировоззренческая установка основной массы населения, когда государству отводится главная роль в решении даже частных проблем. Ярким примером такого стремления является характер значительной доли вопросов, получаемых Президентом РФ на его конференциях.

Мы полагаем, что проблема институциональной среды МПП заключается в том, что она имеет два слоя: внешний (поверхностный), выстроенный формально по рыночному (Y) типу, и внутренний (глубинный), неформально координирующий действия экономических агентов по раздаточному принципу (X). Не является ли это сигналом того, что руководство страны, увлекаясь заимствованием чуждых нам институтов, пренебрегает спецификой национального институционального устройства?

Нельзя не согласиться с историком И.Н. Васевым, исследовавшим уникальность русской общины как альтернативы западной концепции гражданского общества, в том, что «отвернувшись от своего исторического прошлого, Россия пытается реализовать заимствованные извне программы местного самоуправления, гражданского общества. Но если эти теории, будучи выработанными зарубежными интеллектуальными силами для зарубежных же условий, отказываются приносить положительные плоды на почве нашего государства, то управленческая элита только выражает недоумение по поводу неготовности общества жить «цивилизованно»» [39].

Влияние духовно-культурного и ментального слоев социально-экономической системы на институциональное поведение людей неоднократно отмечалось исследователями трансформационных процессов разных лет. Сегодня уже общепризнанным является тот факт, что «о необратимости институциональных изменений в экономике можно говорить лишь тогда, когда они интериоризованы, затрагивают сферу ментальности, то есть перемещаются на уровень глубинных базовых представлений, символов и ценностей, которыми люди руководствуются в своем повседневном хозяйственном поведении» [12].

Исследование перспектив институциональных преобразований в секторе МПП с позиций структурно-сбалансированного подхода

Мы провели исследование тенденций структурных изменений институциональной системы МПП с точки зрения двух аспектов: а) политического –

присоединение России к ВТО (изложено в работах автора [170; 163]); б) экономического – усиления кризисных явлений в экономике (изложено в работах автора [32; 163]). При этом для анализа структурных изменений ИС МПП в первом случае применялся метод транзакционных издержек, а во втором – метод X/Y-сбалансированности.

Исследование институциональных преобразований через призму транзакционных издержек: переход на нормы ВТО

В 2012 году, как известно, состоялось присоединения РФ к ВТО, и это событие последующие пять-семь лет стало определять вектор основных институциональных изменений. В таблице 4.3 исследованы возможные последствия подобных новаций с точки зрения их влияния на структуру ИС МПП. Требуемые изменения в институциональной среде в связи с вступлением в ВТО приведены в соответствии с основными положениями доклада Рабочей группы по присоединению Российской Федерации к ВТО от 16.11.2011 года.

Основные выводы о структурных изменениях институциональной среды МПП с позиций теории транзакционных издержек, состоят в следующем.

1. Возрастание значимости косвенных инструментов и механизмов государственной поддержки бизнеса. При этом успех подобной политики определяется тем, как государство сумеет, во-первых, найти эффективные механизмы такой поддержки, и, во-вторых, при существующем уровне оппортунизма государственных служащих, результативно использовать бюджетные средства. Определенные надежды вселяет цифровизация отношений экономических субъектов и государства, поскольку она позволят значительно уменьшить некоторые транзакционные издержки предпринимателей, в первую очередь, связанные с коррупционными доходами госслужащих.

Таблица 4.3 – Структурные изменения в институциональной системе России в переходном периоде присоединения к ВТО (авт. [163; 170])

Институт, который затрагивают правила ВТО	Возможные последствия
1. Рыночное ценообразование в отношении: - железнодорожных перевозок (рост тарифов), - тарифов на газ (повышение цен на внутреннем рынке)	
Институт конкуренции институт ценообразования	По данным Минэкономразвития[59] ожидается рост издержек в электро- и газоемких отраслях, что может привести к снижению рентабельности продаж на 5-10 п. пункта. В результате повышение цен отразится на темпах инфляции. Повышение цен на грузовые перевозки и газ, которые являются составной частью себестоимости многих производств, приведет к еще большему снижению конкурентоспособности продукции отечественных производителей. Адекватное повышение цен на производимую продукцию переложит бремя на покупателей, в противном случае можно ожидать усиления институтов теневой экономики с целью удержать прибыль на прежнем уровне. В целом для экономики России это означает увеличение транзакционных издержек в виде потерь от теневой деловой активности.
2. Осуществление закупок и продаж предприятиями, контролируемыми государством, на основе коммерческих соображений, предоставление предприятиям других стран-участниц ВТО возможности конкурировать за участие в таких операциях.	
Институт конкуренции институт протекционизма институт ценообразования институт малого предпринимательства	Последствиями данного требования ВТО может стать, с одной стороны, усиление конкуренции при осуществлении торгово-закупочных операций предприятиями, контролируемыми государством, ослабевание механизмов раздатка (Х-типа). С другой стороны, есть опасность усиления коррупции, снижения спроса на отечественную продукцию, увеличения транзакционных издержек контрагентов подобных предприятий из-за срыва деловых отношений и необходимости поиска новых поставщиков или покупателей. Есть вероятность повышения эффективности работы государственных предприятий за счет появления новых деловых связей.

[59] «Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» [212].

Продолжение таблицы 4.3

Институт, который затрагивают правила ВТО	Возможные последствия
3. Приватизация государственных предприятий.	
Институт протекционизма институт конкуренции институт менеджмента институты интеграции капитала	Основное последствие – рост доходов государственного бюджета. Неясным остается мотив активной приватизационной программы, особенно в свете того, что участие государственных предприятий[60] в экономике России в принципе невелико – 20% от ВНП, для сравнения у Бразилии и Китая этот показатель составляет 30 и 29% соответственно. Среди развитых стран – 54% у Германии, Франция – 33%, Италия – 24% [91]. Как видно, государственный капитализм охватывает не только X-экономики, как следовало бы ожидать, но и Y, кроме того в последнее время наблюдается тенденция к усилению роли государственных предприятий.
4. Активное внедрение международных стандартов делопроизводства и управления бизнесом.	
Институт менеджмента (ИСО) институт сертификации институт отчетности (МСФО)	С позиций российского бизнеса основное последствие состоит в росте транзакционных издержек по поиску квалифицированных кадров, их обучению, повышению квалификации. Кроме того, в переходный период возможен рост потерь от ошибок менеджмента и неквалифицированного персонала. Учитывая состояние управленческого учета и низкий уровень развития менеджмента в целом на большинстве российских предприятий, процесс реального перехода к МСФО и международным стандартам может затянуться.
5. Снижение таможенных пошлин на импорт и экспорт	
Институт конкуренции институт государственного бюджета	Доходы от импортных пошлин в государственном бюджете составляют незначительную долю, в отличие от экспортных пошлин. В случае значительных изменений перед государством встанут задачи поиска новых бюджетных правил формирования доходов. Возможно увеличение «цены подчинения закону» через рост налогового бремени, например, в отношении косвенных налогов (попытки компенсировать снижение таможенных пошлин через увеличение акцизов). Возможно снижение оборотов теневого импорта (контрафактной продукции) в силу низкой стоимости легального ввоза.

[60] В данном случае к государственным предприятиям отнесены предприятия как с мажоритарным, так и миноритарным участием государства.

Продолжение таблицы 4.3

Институт, который затрагивают правила ВТО	Возможные последствия
	За счет сокращения процедуры оформления на таможне сроки доставки должны стать более предсказуемыми, что снизит транзакционные издержки предприятий, импортирующих материалы и комплектующие для своих производств. По данным исследования ГУ ВШЭ о последствиях присоединения России к ВТО «сложившаяся структура поставок в большинстве регионов устойчива к появлению иностранных товаров» [219]. По данным Минэкономразвития в 2012 году наблюдались резкое замедление темпов роста импорта и более сильная ориентация внутреннего спроса на отечественную продукцию. Рост импорта замедлился до 3,6% против 29 – 30% в 2010 – 2011 годах, несмотря на снижение части импортных пошлин. Можно предположить, что переключение на иностранных поставщиков тормозится «невыгодностью» отказа от прежних устоявшихся связей, т.е. наличием достаточно высоких транзакционных издержек «переключения» с одного контрагента на другого из-за существования неформальных ограничений.
6. Ужесточение контроля и наказания за нарушение авторских и смежных прав	
Институт интеллектуальной собственности институт конкуренции институты теневой экономики (пиратство)	Увеличение транзакционных издержек государства по контролю, выявлению правонарушений и осуществлению наказаний. Падение теневого розничного оборота, пиратского экспорта, интернет торговли в случае реализации данного требования и, как следствие, рост доходов бюджета от легального бизнеса при условии отказа от иных институтов теневой экономики.
7. Продолжение политики ускорения порядка регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей	
Институт регистрации институт малого предпринимательства институт конкуренции	Снижение транзакционных издержек создания нового бизнеса. При этом речь идет о продолжительности сроков и количестве процедур, которые необходимо пройти, поскольку стоимостные критерии (величина затрат) в России намного ниже аналогичных для стран Европы. Однако наиболее сложными моментами для предпринимателей нашей страны являются практически самые худшие в мире условия по получению разрешений на строительство и подключению к системе электроснабжения. Очевидно, что именно эти институты требует первоочередного внимания от законотворческой ветви государственной власти.

Окончание таблицы 4.3

Институт, который затрагивают правила ВТО	Возможные последствия
	Обратной стороной ускорения процесса открытия бизнеса может стать рост числа фирм, связанных с теневым сектором экономики – «фирм-однодневок» и формальное дробление среднего бизнеса на несколько малых фирм для оптимизации налогообложения.
8. Взимание внутренних налогов и освобождение от них не дискриминационным образом.	
Институт налогообложения и налогового регулирования	Для отдельных предприятий, ранее использовавших определенные льготы, увеличится налоговая нагрузка. Принципы дифференцированного налогообложения могут быть нарушены.
9. Изменение программ по субсидированию в соответствии с соглашениями ВТО	
Институты государственной поддержки институт государственного бюджета институт конкуренции институт менеджмента	Данное требование предполагает, что предоставление любых субсидий не должно зависеть от экспорта или использования отечественных товаров вместо импортных. В ряде случаев потребуется «переналадка» институтов государственной поддержки с прямых форм на косвенные, предполагающие бюджетное финансирование науки, маркетинга, инвестиций в развитие инфраструктуры. Предприятия, лишенные прямых форм государственной помощи, могут ощутить рост транзакционных издержек, связанных с необходимостью изменения системы менеджмента, повышения собственной конкурентоспособности. Для предприятий, не получавших прямой государственной помощи, вложения высвободившихся бюджетных средств в косвенные механизмы поддержки бизнеса, способствует, при прочих равных условиях, снижению транзакционных издержек ведения бизнеса.
10. Гармонизация технических регламентов в соответствии с международными стандартами (уровень гармонизации на конец 2011 года составлял 47%).	
Институт сертификации институт конкуренции	Для предпринимателей подобное требование означает рост транзакционных издержек поиска информации по новым регламентам, поиска квалифицированных кадров, расходы на консалтинговые услуги, повышение издержек по оценке соответствия товаров. Мы полагаем, что модернизация нормативной базы в области технического регулирования и стандартизации позволит повысить конкурентоспособность отечественной продукции только в том случае, если будет весомая поддержка этих процессов со стороны неформальных институтов.

Источник: систематизировано автором

2. Острая нехватка специалистов, знающих правила и инструменты ВТО и умеющих грамотно их применять, необходимость обучения сотрудников отечественных фирм изменяющимся правилам и нормам, вынужденная «перенастройка» различных уровней и областей менеджмента, что в целом является фактором повышения транзакционных издержек предпринимателей.

3. Среди стран-участниц ВТО распространена практика защиты своих рынков через институты технических регламентов, стандартизации. Россия пока на пути освоения этих технологий и до успешного внедрения их далеко, что, безусловно, также отражается на уровне транзакционных издержек ведения бизнеса.

4. На официальном сайте ВТО заявлено, что традиционные тарифные барьеры во многом утратили свое значение в мировой торговле и на первый план вышли многочисленные и разнообразные нетарифные государственные меры, регулирующие или затрагивающие внешнюю торговлю. Тем самым зона интересов ВТО все в большей мере смещена от величины тарифов в сторону национального законодательства, при этом наблюдается повышение требований к прозрачности принятия нетарифных мер. Это значит, что перед органами государственной власти России стоит сложная задача проектирования и модернизации институциональной системы МПП таким образом, чтобы она, с одной стороны, отвечала требованиям ВТО, с другой, позволяла обеспечить экономическую безопасность и процветание страны.

5. Основная часть изменений влечет за собой усиление конкуренции на отечественных рынках, при этом доступ на зарубежные рынки для российских предпринимателей остается практически закрытым. Ужесточение конкуренции на фоне низкой конкурентоспособности отечественных производителей может обернуться падением спроса на продукцию и соответственно доходов от реализации. Подобная ситуация наблюдалась в кризисные 2008 – 2010 года, когда большинство рынков столкнулось с проблемой падения объемов продаж на 20-30%. Реакцией предпринимателей стал «уход в тень» с целью компенсировать падение прибыли отсутствием налоговой

нагрузки [274]. Таким образом, усиление неформальных институтов теневой экономики в секторе МПП одно из возможных следствий вступления в ВТО.

6. Изменения институциональной среды России, связанные со вступлением в ВТО, влекут за собой для большинства предпринимателей рост транзакционных издержек ведения бизнеса и, как следствие, поиск ими новых сочетаний формальных и неформальных институтов, позволяющих снижать цену институционального обеспечения при решении конкретной задачи. Для малых предпринимателей это означает появление новых правил на фоне «отживающих» старых.

7. Как показано в таблице 4.3, нормы и соглашения ВТО повлекли структурные изменения в институциональной среде, связанные, прежде всего, с институтами конкуренции, менеджмента на предприятиях, государственного бюджета, включая институты государственной поддержки. Что касается генотипа этих институтов, то согласно обязательствам, принятым на себя РФ, все усилия были и будут далее направлены на укрепление и развитие институтов рыночного (Y) типа.

Мы оценили последствия институциональных изменений в сфере конкуренции, менеджмента и государственного бюджета с точки зрения влияния на динамику транзакционных издержек МПП, их распределение между экономическими субъектами, а также на генотип этих институтов (таблица 4.4).

Как видно из таблицы 4.4, для малых предпринимателей промышленности вступление в ВТО сопряжено с ростом транзакционных издержек ведения бизнеса.

Учитывая, что уровень этих затрат, связанных с основными проблемами развития МПП, в последнее десятилетие остается высоким (см. §1.3), можно предположить, что отечественные предприниматели будут искать неформальные пути снижения транзакционных издержек посредством X-правил либо в большинстве случаев проиграют в конкурентной борьбе в силу низкой конкурентоспособности (см. §1.2).

Таблица 4.4 – Исследование институциональных изменений присоединения к ВТО (авт. [182])

Институт конкуренции	Институт менеджмента	Институт государственного бюджета
Динамика транзакционных издержек		
Рост транзакционных издержек, связанных с переходом на новые технические регламенты и правила торговли, рост издержек поиска информации, контрагента, издержек заключения контракта, потерь от оппортунизма. Возможно снижение транзакционных издержек спецификации и защиты прав собственности	Рост транзакционных издержек поиска квалифицированного персонала, потерь от ошибок менеджмента и неквалифицированного персонала, поиска информации о новых правилах, рынках, контрагентах. Возможно снижение транзакционных издержек открытия бизнеса, но рост «цены подчинения закону» (рост налоговых отчислений).	Рост транзакционных издержек мониторинга оппортунизма, потерь от коррупции, потерь от теневой экономики, издержек, связанных с поиском альтернатив, потерями от ошибочных решений и неэффективных нормативных актов
Акторы, несущие основное «бремя» транзакционных издержек		
Предприятия	Предприятия	Государство
Генотип институтов		
Формально усиление институтов рынка (Y-тип), неформально – расширение присутствия институтов раздаточного типа (X)	При ужесточении конкуренции расширение влияния неформальных институтов X-типа для выведения предприятия из конкурентного «поля»	Переход с прямых форм поддержки (X-тип) на косвенные (Y- тип)

Источник: разработано автором

Исследование X/Y-сбалансированности институциональной среды МПП в условиях кризисных тенденций

Согласно словарю Даля кризис – это решительная пора переходного состояния [50]. Однако, на наш взгляд, значение этого слова в переводе с китайского гораздо глубже. Лингвисты пришли к единому мнению, что использовавшийся долгое время перевод сочетания двух иероглифов как «опасность и возможность», является ошибочным. Китайский филолог Виктор Г. Майр из Университета Пенсильвании утверждает, что популярная интерпретация «вэйцзи» как «опасности» и «возможности» является слишком широким «общественным» толкованием. В то время как *вэй* (危) означает «опасный» или «критический», элемент *цзи* (机) имеет довольно много значений, среди которых основным является «критическая точка». Однако, в любом случае, примем ли мы ошибочный, но широко распространённый перевод либо остановимся на уточненном, следует признать, что кризис не только влечет за собой негативные последствия для экономики, но и дает ей шанс на развитие.

Мы провели исследование воздействия кризисных тенденций на сложившуюся X/Y-сбалансированность институциональной среды МПП согласно теоретико-методологическим основам структурно-сбалансированного подхода.

Одним из существенных проявлений кризиса, затрагивающим все уровни управления, является дефицит финансовых ресурсов вследствие ограничения доступа России к рынкам капиталов. На макроэкономическом уровне дефицит проявит себя в отношении доходной части государственного бюджета: проблема аккумулирования средств, в первую очередь, будет вызвана снижением цен на нефть и сокращением, в связи с падением деловой активности, налоговых доходов. На мезоуровне проблема дефицита региональных бюджетов обострится существенной дифференциацией территорий по социально-экономическому развитию и несовершенством существующей системы межбюджетных отношений.

Кризис вполне закономерно проявит себя и на микроуровне в сокращении платежеспособного спроса населения и снижении числа финансово устойчивых, рентабельных предприятий. Однако особенно подвержены кризису малые промышленные предприятия, для которых нехватка спроса и финансирования является хронической и основной преградой на пути к стабильному развитию (см. §1.1).

Какие защитные меры по устранению дефицита финансовых ресурсов, скорее всего, предпримут экономические агенты?

Сокращение доходов государственного бюджета приведет к обострению проблемы эффективного распределения средств. Наиболее вероятными вариантами решения этой проблемы представляются:

1) сокращение бюджетных расходов, что скажется на снижении присутствия государства в экономике и, соответственно, усилении рыночных механизмов (Y-институтов);

2) рост доходной части за счет увеличения налогового бремени увеличит для бизнеса транзакционные издержки подчинения закону. По оценкам Института экономики УрО РАН в кризисный 2008 год ущерб от теневой экономики в процентах от ВРП возрос в среднем по всем федеральным округам с 19% до 23%, чему способствовала, с нашей точки зрения, в числе прочих факторов и низкая цена внелегальности [274]. Увеличение налоговой нагрузки на бизнес в кризис делает теневую экономику более привлекательной, что эквивалентно усилению раздаточных неформальных институтов (X);

3) покрытие дефицита бюджета за счет приватизации государственных активов будет способствовать усилению рыночных институтов (Y).

Еще одним следствием кризисных процессов на макроуровне станет нарастание потребности в реформировании государственного управления (прежде всего, судебной системы), направленном на снижение транзакционных издержек защиты прав собственности (усиление Y-институтов).

Вполне закономерна для экономик любого типа организация государственной поддержки отечественных производств в период кризиса.

Конкретное наполнение правительственной программы господдержки – отдельная проблема. Отметим, однако, что выбор основных инструментов для нивелирования текущего кризиса опирается на опыт предыдущего кризиса 2008–2009 годов, не учитывая при этом различия в природе их происхождения и глубине проявления. По сути, это означает отсутствие ответа на вызовы современного кризиса и, тем самым, формирование новых институциональных ловушек и закрепление старых, среди которых наиболее опасными и закоренелыми являются институты теневой экономики.

Мы выделили наиболее перспективные варианты реализации механизма института государственной поддержки (следует учитывать, что, несмотря на раздаточную сущность данного института, его воздействие на экономику может осуществляться как через усиление рыночных механизмов (Y-институтов), так и через усиление X-институтов).

1) Согласно Протоколу заседания Правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции от 5 февраля 2015 г. № 1 [213] Правительством РФ был утвержден перечень 199 компаний, которые получили поддержку государства. В случае, если далее бюджетные средства будут распределены среди потенциальных поставщиков этих предприятий на конкурсной основе, то раздаточный механизм господдержки будет уравновешен рыночными институтами распределения средств (усиление Y). Однако, отмеченное нами выше ослабление формальных Y-институтов действием неформальных X-институтов дает основание усомниться в эффективности этого варианта, поскольку высока вероятность того, что результатом «работы» института государственной поддержки станет уход в колею неформального X-института «раздачи своим». Соответственно сектор МПП не получит бюджетных средств и косвенным путем.

2) Другое направление государственной поддержки отечественных производителей – введение санкций на импорт продукции. С одной стороны, эти меры способствуют ослаблению конкуренции, что при прочих равных условиях означает усиление монополизации рынков (институт X). С другой

стороны, ужесточению конкуренции (усилению Y-институтов) будут способствовать такие меры как:

а) развитие импортозамещения, в том числе за счет развития МПП,

б) увеличение импорта товаров из стран, не попавших под российские санкции,

в) ослабление санкций России для некоторых стран, о чем в последнее время активно дискутируют эксперты.

Следует отметить, что естественным фактором усиления конкуренции (Y) станет классическое проявление экономического кризиса – снижение платежеспособного спроса, как вследствии снижения зарплат работающим (мера сокращения издержек), так и вследствии роста числа безработных. Однако, как известно, Правительство в условиях ослабления рубля и усиления инфляционных процессов ввело «ручное» управление процессами коммерческого ценообразования – государственное регулирование цен на ряд продуктов (X). Если в будущем данная форма вмешательства в экономику будет расширена, это приведет к существенному ослаблению рыночных институтов (усилению раздатка).

3) Одной из мер государственной поддержки финансового сектора стало принятие решения о докапитализации некоторых банков. Так, в феврале 2015 года АСВ определило 27 банков, которым эта помощь была оказана. Понятно, что такая мера приведет к ослаблению рыночных механизмов в сфере кредитования («ручное» распределение благ).

Таким образом, в настоящее время реалии нового кризиса требуют от руководства страны целого ряда мер. И с точки зрения теории институциональных матриц, практически каждая из них может быть реализована как рыночными методами, так и методами, усиливающими раздаточные механизмы. Рисунок 4.2 резюмирует вышесказанное с позиций воздействия предстоящих изменений на X/Y-сбалансированность институциональной среды МПП.

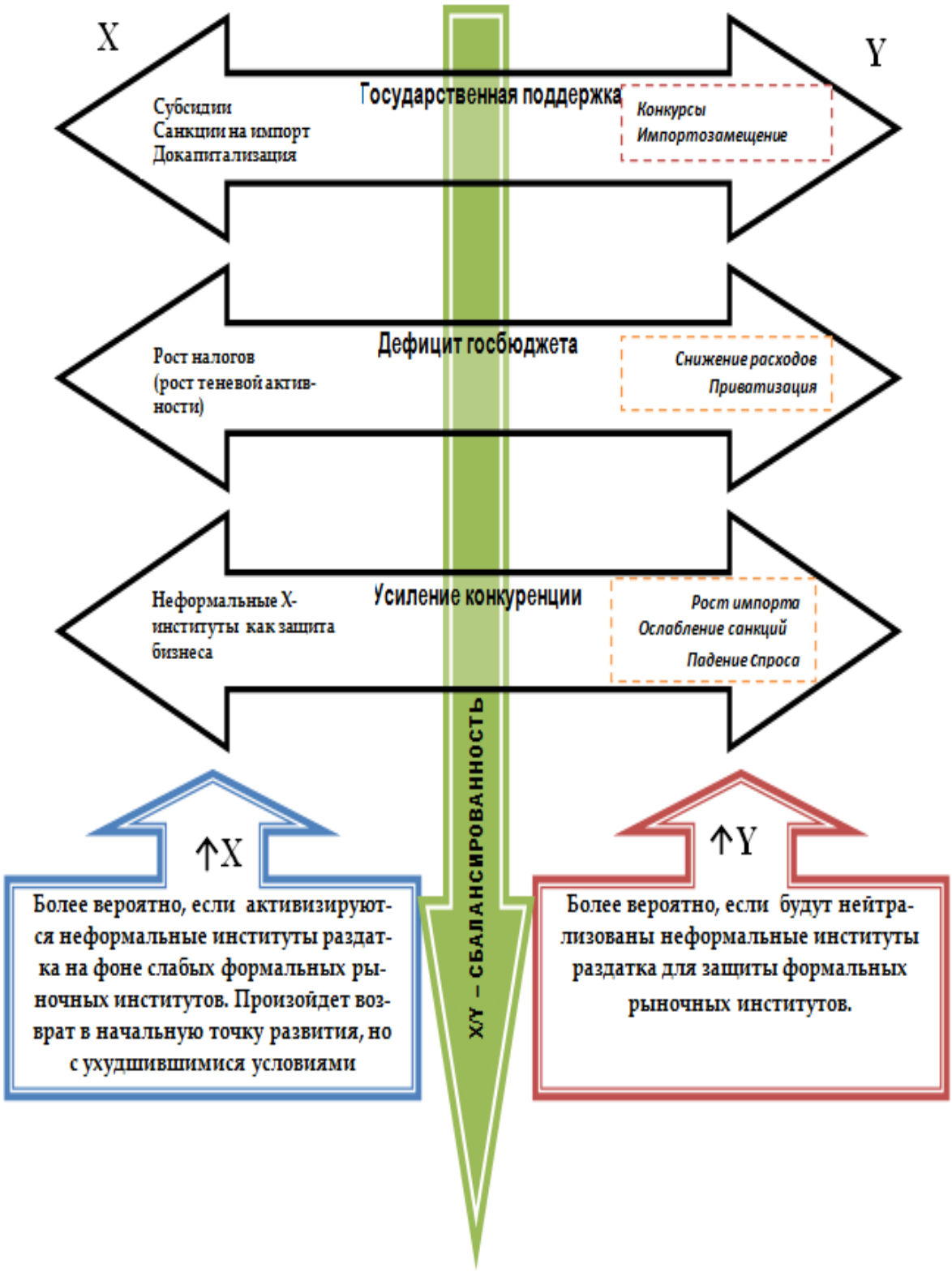


Рисунок 4.2 – Перспективы X/Y-сбалансированности институциональной среды МПП (авт. [32])

Учитывая силу неформальных X-институтов в России, а также низкую цену внелегальности, существует высокая вероятность того, что их действием в краткосрочной и среднесрочной перспективах постоянно будет нивелироваться развитие формальных базовых Y-институтов. В частности, на усиление конкуренции отечественные малые предприниматели, в свойственной им манере, отреагируют уходом «в тень». Теория институциональных матриц свидетельствует о том, что развитие институтов Y-типа требует «целенаправленных усилий со стороны социальных субъектов». Без этих действий «стихия редистрибуции (раздатка) приводит к экономическому кризису, застою, депрессии» [79].

В целом проведенное в разделах §4.1 и §4.2 исследование институциональной среды МПП с позиций структурно-сбалансированного подхода позволило нам резюмировать следующее (см. рис. 4.3). История развития отечественной институциональной среды МПП такова, что она не «вписывается» в концепции либеральной экономики, поскольку хронически имеет неразвитые формальные Y-институты. При этом в прошлом они играли роль дополняющих элементов ИС, сегодня же им отводится роль базовых. В ретроспективе слабость рыночных институтов наблюдалась на фоне развитых базовых формальных X-институтов, а современное институциональное поле можно считать «перевернутым»: базовые формальные Y-институты слабы из-за высокой востребованности неформальных X-институтов. На рисунке 4.3 этот переворот показан стрелками соответствующего цвета.

Кроме того, на схеме видна устойчивость неформальных X-институтов в институциональной среде России. И, если в прошлом, они восполняли слабость неразвитых дополняющих формальных Y-институтов, то в текущем периоде, МПП с их помощью сжимают присутствие рыночных правил, восполняя таким негативным образом раздаточную сущность институциональной матрицы.

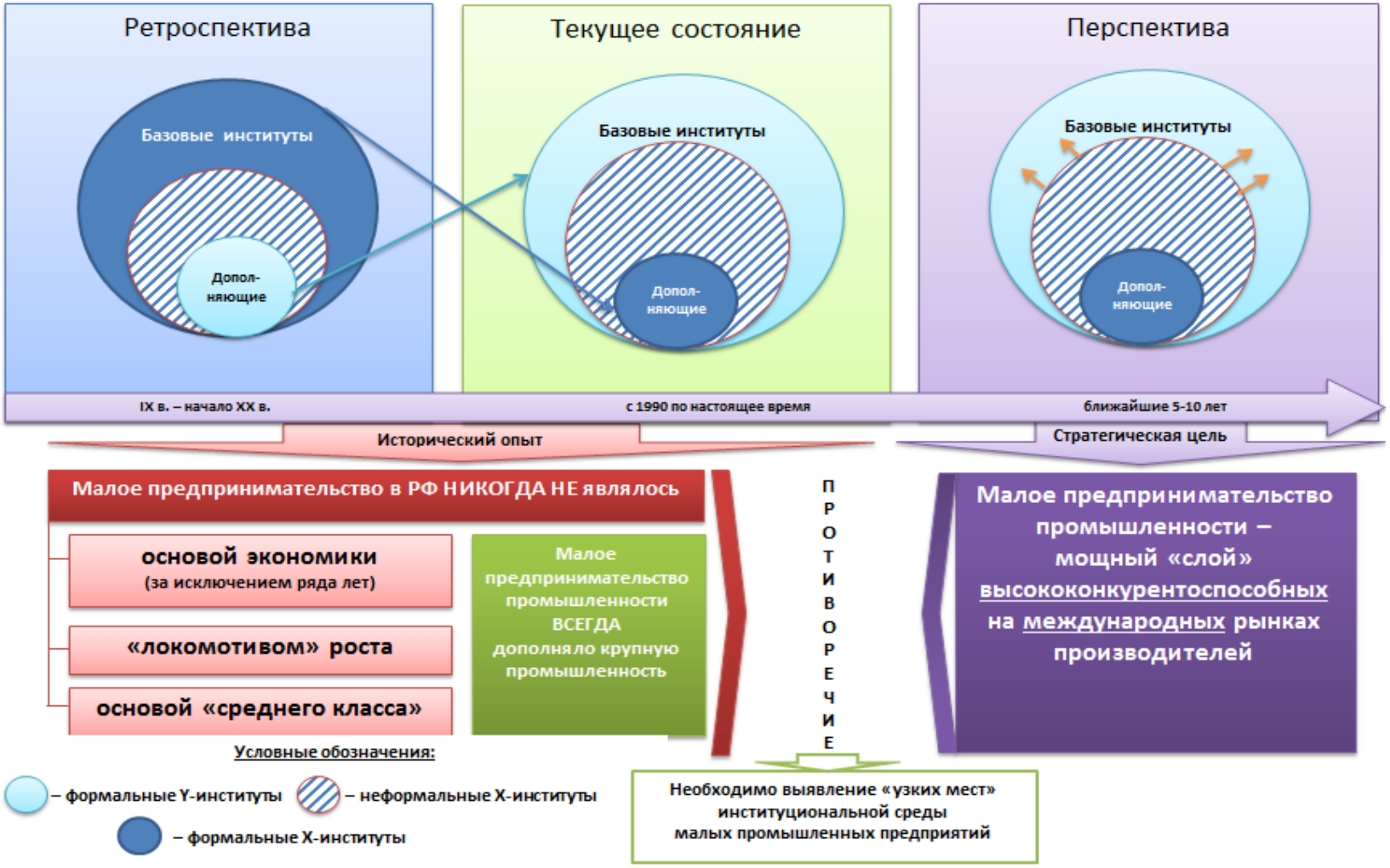


Рисунок 4.3. – Исследование институциональной среды малых промышленных предприятий: структурно-сбалансированный подход (авт.)

Как показала перспективная оценка, в ближайшем будущем подобное усиление роли неформальных X-правил будет происходить на фоне дальнейшего активного развития формальных Y-институтов, внедряемых в качестве базы институциональной системы. Складывается впечатление некой фатальности развития российской институциональности – порочного круга взаимной обусловленности неразвитых формальных Y-институтов и сопряженных с ними неформальных X-правил, когда последние, нивелируя действие первых, не позволяют им развиваться, а слабость Y-институтов, в свою очередь, способствует распространению неформальных X-институтов.

На наш взгляд, дальнейшее развитие институциональной среды МПП в направлении, сложившемся за последние 20 лет, будет только усугублять проблему «неэффективного» рыночного пространства в России и «квази»-роста малого предпринимательства.

Выходом из сложившегося тупика является кардинальное переосмысление исторического опыта страны, который свидетельствует о том, что малое предпринимательство с большой долей уверенности нельзя считать характерным для России инструментом-катализатором экономического роста, основным источником добавленной стоимости в экономике, и тем более, основой «среднего класса». Очевиден разрыв между реальностью и желаемой стратегической целью развития малого бизнеса в промышленности – многочисленные малые производители, обладающие высокой конкурентоспособностью на мировых рынках. Этот факт обусловливает актуальность и востребованность научных исследований «узких мест» институциональной среды малых промышленных предприятий.

В главе 5 предложено авторское видение решения этой задачи.

4.3. Оценка качества институциональной среды малых промышленных предприятий: ресурсный подход

В этом подразделе представлена количественная оценка качества институциональной среды малых промышленных предприятий с позиций ресурсного подхода, методологические основы которого были изложены в §3.1. Термин «оценка» в отношении институциональной среды применен здесь и далее в главе 5 на основании отличий стратегий познания, описанных в табл. 3.1. Напомним, что оценка институциональной среды предполагает, прежде всего, применение количественных методов изучения.

В таблице 4.5 изложена последовательность этапов реализации метода ресурсообеспеченности в отношении оценки институциональной среды малых промышленных предприятий России. Для каждого этапа даны методические пояснения и отражена взаимосвязь со специфичными методологическими принципами, разработанными автором (табл. 3.2).

Таблица 4.5 – Этапы реализации оценки качества ИС малых промышленных предприятий методом ресурсообеспеченности (авт.)

№	Этап	Методические пояснения	Специфичные принципы оценки
1	Отбор институтов–«ресурсов»[61] малого предпринимательства промышленности	Сознательное сужение ИС до комплекса институтов, являющихся необходимым и достаточным условием функционирования малых предприятий в промышленности.	Принцип учета специфики развития МПП в России
2	Отбор показателей для оценки ресурсообеспеченности выбранных институтов	Разновидности ресурсов, необходимых для функционирования институтов и подлежащих оценке: материальные, трудовые, финансовые, информационные и нематериальные. Условие отбора: необходимость и достаточность этих ресурсов для функционирования института; доступность статистических данных	

[61] В рамках ресурсного подхода выделены институты-«ресурсы» – это минимальный набор базовых институтов, обеспечивающих функционирование МПП, то есть, по существу являющихся «входом» системы «малое предпринимательство».

Окончание таблицы 4.5

№	Этап	Методические пояснения	Специфичные принципы оценки
3	Оценка количественными методами степени ресурсообеспеченности каждого института в региональном и временном аспектах	В качестве одного из возможных способов оценки используются классические методы статистического анализа: средних величин, моды и вариации.	Принцип учета региональной дифференциации МПП
4	Расчет интегрального показателя качества ИС МПП конкретного региона	Использование метода многомерных средних величин позволяет измерять уровень ресурсообеспеченности отобранных для оценки институтов	
5	Оценка качества ИС МПП регионов	Реализуется через измерение меры расхождения интегрального показателя качества ИС региона со средним уровнем по стране	Принцип учета региональной дифференциации МПП
6	Оценка адекватности качества ИС региона уровню развития МПП	Реализуется при помощи матричных методов исследования путем построения «карты позиционирования» регионов в координатах: «качество ИС» – «развитие МПП». Для оценки уровня развития МПП следует использовать интегральный показатель, учитывающий метрики как экстенсивного, так и интенсивного развития	Принцип учета взаимообусловленности ИС и МПП

Источник: разработано автором

Далее описаны этапы ресурсного подхода согласно данным таблицы 4.5 и проведено обоснование отдельных оценочных процедур.

Этап 1. Отбор институтов-«ресурсов» малого предпринимательства промышленности и его обоснование представлены на рисунке 4.4. Как видно, при их отборе мы исходили из основ классической теории факторов производства в экономике и результатов исследования институциональной среды МПП в России с позиций структурно-сбалансированного подхода. В результате были отобраны институты, связанные с тремя[62] ключевыми факторами производства для малого бизнеса: труд, капитал и предпринимательский талант.

[62] Фактор производства «земля» был исключен из анализа по двум причинам: во-первых, обеспеченность природными ресурсами регионов слабо изменяется во времени, во-вторых, основным объектом исследования в работе являются малые предприятия обрабатывающих производств, а не добывающих.

Условные сокращения: МПП – малые промышленные предприятия, ИС-институциональная среда, ФЛ – физические лица.

Рисунок 4.4 – Обоснование отбора институтов для оценки качества ИС МПП России согласно ресурсному подходу (авт.)

Этот перечень был дополнен также институтами, функционирование которых в России исторически сопровождало периоды роста малой промышленности. Согласно результатам исследования ИС в рамках структурно-сбалансированного подхода (подробнее см. §4.1) – это институты городских образований и грузоперевозок. Кроме того, к институтам, составляющим ресурсообеспеченность малого предпринимательства, решено было отнести институт цифровой экономики, как объективно необходимый с точки зрения стратегических задач развития этого сектора в условиях глобализации (подробнее см. §4.2).

Этап 2. Отбор показателей для оценки ресурсообеспеченности выбранных институтов был проведен с учетом методических пояснений, указанных в таблице 4.5 и ограничений доступности данных Росстата требуемого уровня детализации. Перечень измерителей ресурсообеспеченности этих институтов приведен в таблице 4.6, включая обоснование их выбора и способа корректировки в случае необходимости. В частности, все стоимостные показатели были выражены нами в величинах прожиточного минимума конкретного региона. Тем самым был учтен с одной стороны, фактор инфляции при сопоставлении качества институтов во времени, с другой стороны – фактор территориального различия цен в стране.

Таблица 4.6 – Показатели для оценки качества ИС МПП через ресурсообеспеченность ее базисных элементов (авт. [179; 395])

№	Оцениваемый институт	Статистический показатель, отражающий ресурсообеспеченность института и его корректировка при необходимости	Пояснения к выбору статистического показателя
1	Институт городских образований	Удельный вес городского населения в общей численности населения, %	Отражает обеспеченность института ресурсами – населением
2	Институт наемного труда	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб. (проведена корректировка: выражена в величине прожиточного минимума региона, руб.)	Для функционирования института необходимы как трудовые (экономически активное население), так и финансовые (заработная плата[63]) ресурсы
3		Уровень экономической активности населения, %	
4	Институт здравоохранения	Мощность амбулаторно-поликлинических учреждений на 10 тыс. человек населения, посещений в смену	Характеризует материальную ресурсообеспеченность институтов здравоохранения
5	Институт образования	Образовательные учреждения ВПО (проведена корректировка: расчет на 1 млн. жителей)	Отражает материальные ресурсы, необходимые для функционирования института образования
6	Институт науки	Число исследователей с ученой степенью кандидата наук на 1000 жителей	Отражает ресурсы, необходимые для формирования предпринимательских талантов посредством распространения и доступности научных открытий и новаций в регионе
7		Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки (проведена корректировка: расчет на 1 млн. жителей)	

[63] Результатом функционирования института наемного труда является производительность труда

Окончание таблицы 4.6

№	Оцениваемый институт	Статистический показатель, отражающий ресурсообеспеченность института и его корректировка при необходимости	Пояснения к выбору статистического показателя
8	Институт частной собственности на средства труда	Инвестиции в основной капитал малых предприятий[64] региона, млрд. руб. (корректировка: расчет показателя на 1 малое промышленное предприятие региона, выраженное в прожиточных минимумах региона)	Оценка произведена как через финансовые ресурсы, необходимые для появления частной собственности на оборудование и здания, так и через материальные – предложение недвижимости как число зданий и сооружений в незавершенном строительстве без учета приостановленных и законсервированных объектов
9		Число зданий и сооружений в незавершенном строительстве (корректировка: расчет показателя на 1000 МПП региона)	
10	Институт инвестиций физических лиц	Число собственных легковых автомобилей на 1000 жителей	Показатели (финансовый и нефинансовый) для оценки имущественного положения населения региона позволяют судить о ресурсообеспеченности института инвестиций – основы первоначального капитала для МПП
11		Вклады ФЛ на рублевых счетах в Сбербанке РФ, руб., (корректировка: показатель в расчете на 1 жителя региона, выраженный в величине прожиточного минимума)	
12	Институт грузоперевозок	Плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием, км на 1000 кв. км территории	Отражает ресурсы, необходимые для функционирования института грузоперевозок автотранспортом
13	Институт банковского кредитования	Число кредитных организаций и филиалов (корректировка на 10 тыс. жителей региона)	Отражает ресурсы – кредитные организации, необходимые для функционирования института банковского кредитования
14	Институт цифровой экономики	Использование организациями глобальных информационных сетей	Основным ресурсом цифровой экономики принят Интернет и доступ к нему.

Источник: разработано автором

Этап 3. Оценка количественными методами степени ресурсообеспеченности каждого института в региональном и временном разрезах была проведена с учетом следующих ограничений. Единые для всех регионов России федеральное законодательство, общероссийский рынок, исторический опыт, а также схожесть политических условий и культурных особенностей населения, позволили нам использовать статистические методы как обоснованные для заданных условий. Ре-

[64] Включая инвестиции микропредприятий

гионы одной страны в большей мере удовлетворяют условиям «при прочих равных», чем различные страны, поэтому межрегиональный анализ в меньшей степени подвержен искажениям в оценке [15]. Общеизвестно, что дифференциация промышленного малого бизнеса в России проявляется несопоставимостью условий развития в двух столичных городах Москве и Санкт-Петербурге с остальными регионами страны и, тем более, с самыми депрессивными территориями, такими как Чукотский автономный округ и Республика Калмыкия. Соответственно из числа регионов, подлежащих исследованию, нами были исключены перечисленные субъекты РФ как «точки выброса».

Количественные индикаторы для оценки качества институтов, «обслуживающих» функционирование малых промышленных предприятий в регионах с позиций их ресурсообеспеченности представлены в таблице 4.7. Как видно, были использованы три измерения: уровень среднего значения и степень дифференциации показателя по выборке из 76 регионов (без учета «точек выброса», обозначенных ранее), а также максимальное значение соответствующих показателей для двух столичных субъектов РФ – Москвы и Санкт-Петербурга (соответственно в таблице указано наибольшее из них для каждого года).

Таблица 4.7 – Динамика показателей для оценки качества институтов-«ресурсов» МПП в регионах (авт.)

№	Статистический показатель	Среднее значение (2013 /2015 / 2017 г.)	Коэффициент вариации, в % (2013 / 2015 / 2017 г.)	Максимальное значение (2013 / 2015 / 2017 г.)
1	Удельный вес городского населения в общей численности населения, %	69/69,3/69,7	18/18/17	100/100/100
2	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, выраженная в прожиточном минимуме региона	3,4/2,96/3,23	17/15/16	5,2/4,5/5,0
3	Уровень экономической активности населения, %	68/63/64	5/7/6	71,8/73,4/74,2
4	Мощность амбулаторно-поликлинических учреждений на 10 тыс. человек населения, посещений в смену	267/268/275	19/18/17	314,9/313,7/336,8

Окончание таблицы 4.7

№	Статистический показатель	Среднее значение (2013 /2015/ 2017 г.)	Коэффициент вариации, в % (2013 / 2015 / 2017 г.)	Максимальное значение (2013 / 2015 / 2017 г.)
5	Образовательные учреждения ВПО на 1 млн. жителей	5,2/4,8/4,3	41/39/38	18,7/16,5/12,9
6	Число исследователей с ученой степенью кандидата наук на 1000 жителей	0,28/0,31/0,26	87/98/88	4,44/2,58/2,35
7	Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки на 1 млн. жителей	21/25/24	47/42/46	60,0/65,8/59,8
8	Инвестиции в основной капитал на 1 МПП региона, выраженные в прожиточном минимуме региона	560/701/753	95/93/120	194,2/72,0/352,8
9	Число зданий и сооружений в незавершенном строительстве на 1000 МПП региона	558/1076/503	108/182/170	67/83/105
10	Число собственных легковых автомобилей на 1000 жителей	266/285/300	20/20/20	318,4/296,4/306,5
11	Средний размер вклада в Сбербанке РФ, выраженный в величине прожиточного минимума	4,1/3,6/5,0	35/35/34	10,1/8,5/11,0
12	Плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием, км на 1000 кв. км территории	224/236/240	80/82/82	2171/2453/2496
13	Число кредитных организаций и филиалов на 10 тыс. жителей региона	0,20/0,15/0,10	43/63/50	0,53/0,47/0,33
14	Использование организациями глобальных информационных сетей	88/89/90	6/7/7	98,8/99,6/99,0

Источник: расчеты автора по данным Росстата [116].

Согласно данным таблицы 4.7, наименее всего регионы в России дифференцированы по показателям экономическая активность населения и использование организациями Интернет (коэффициент вариации менее 10%), достаточно однородны – по показателям удельный вес городского населения, средний размер номинальной заработной платы, мощность амбулаторно-поликлинических учреждений, число собственных автомобилей (коэффициент вариации менее 20%). В ка-

тегорию относительно однородных (коэффициент вариации чуть более 33%) можно отнести показатель среднего размера вклада в Сбербанке. Таким образом, в регионах наблюдается примерно одинаковая ресурсообеспеченность таких элементов институциональной среды МПП как институты городских образований, наемного труда, здравоохранения, цифровой экономики и инвестиций физических лиц.

Институтами с относительной неоднородностью ресурсообеспеченности можно признать институты высшего образования и банковского кредитования (коэффициент вариации от 35 до 50%). Вывод о существовании значительных диспропорций в распределении регионов по уровню кредитования в секторе малого и среднего бизнеса был получен также в исследовании Манухиной А.В. [119]. Наиболее дифференцированы регионы по показателям (коэффициент вариации свыше 80%): число исследователей с ученой степенью, инвестиции в основной капитал на 1 малое промышленное предприятие, число зданий в незавершенном строительстве, плотность автомобильных дорог, которые согласно допущениям ресурсного подхода отражают ресурсообеспеченность таких институтов как наука, частная собственность на средства труда и грузоперевозки.

Сравнивая динамику средних и максимальных величин (таблица 4.7), можно говорить о ряде тенденций в изменении качества элементов институциональной среды МПП в регионах.

1) Разрыв ресурсообеспеченности институтов между региональным и максимальным столичным уровнями перманентен и существенен практически для всех показателей, кроме двух индикаторов – инвестиций в основной капитал на одно МПП региона, выраженных в прожиточном минимуме и числа зданий в незавершенном строительстве на 1000 МПП региона. Столичный уровень этих показателей оказался существенно ниже среднего по выборке. Это связано, в первую очередь, с существенным числом МПП в этих субъектах РФ. Так, для Москвы число МПП не опускалось за весь период анализа ниже 15 тыс., для Санкт-Петербурга – ниже 18 тыс., а число МПП в среднем по выборке составляло

около 2 тыс. Кроме того, одной из возможных причин низкого уровня показателей Москвы и Санкт-Петербурга, может быть присутствие определенного процента номинальных малых фирм – фирм-«однодневок», фирм, созданных в рамках дробления среднего и крупного бизнеса для доступа к специальным режимам налогообложения, а также фиктивных фирм, создаваемых в рамках «серой» ликвидации бизнеса.

2) Положительная тенденция увеличения средних значений показателей наблюдалась для индикаторов, сопряженных с институтами здравоохранения, цифровой экономики, инвестиций физических лиц (размер вклада), грузоперевозок. При чем, эта тенденция была единой как для столичных регионов, так и для регионов выборки, за исключением показателя число личных авто на 1000 жителей. Из-за ежегодного прироста населения в столицах в последние 6 лет на фоне более медленного прироста числа легковых автомобилей значение этого индикатора в целом снижалось.

3) Негативные тенденции сокращения среднего значения ресурсообеспеченности выявлено для таких институтов как наемный труд, образование и наука, как в регионах выборки, так и в двух столицах. При этом физический индикатор ресурсообеспеченности института наемного труда (уровень экономически активного населения) в регионах и столицах имел разнонаправленную тенденцию, что вполне объяснимо привлекательностью последних для трудовой миграции.

4) Изменения ресурсов института частной собственности на средства труда в регионах выборки имели двойственную природу: с одной стороны, это рост среднего значения финансового показателя – инвестиции в основной капитал на одно МПП, с другой – сокращение объемов строительства и крайне высокая волатильность этого показателя; при этом, поскольку стоимостные показатели были переведены нами в прожиточные минимумы региона, причина инфляционного давления на динамику этих показателей нивелирована и ее следует искать в изменении реальных объемов финансирования.

5) Институт кредитования (как в регионах выборки, так и в столицах) имел тенденцию существенного снижения среднего значения числа кредитных организаций и их филиалов на 10 000 жителей региона, что означает усиление монополизации рынка кредитования в целом и, соответственно, снижение для малых промышленных компаний возможности привлекать кредиты по более низким ставкам за счет развитой конкуренции.

Оценка качества отдельных институтов в системе развития МПП в регионах с позиций ресурсного подхода проводилась согласно следующей логике. Чем выше разрыв между региональными показателями ресурсообеспеченности института, тем неравномернее он развит на территории страны и тем существеннее различия в его функциональности в отношении малого предпринимательства промышленности в целом. Однако, очевидно, что степень дифференциации важна не сама по себе, а в сочетании с исходным уровнем показателя. Так, регионы могут быть достаточно однородны по ресурсообеспеченности конкретного института, но при этом иметь низкий уровень среднего значения показателей. И, наоборот, сильная дифференциация может наблюдаться на фоне относительно высоких средних значений. Соответственно необходима шкала матричного типа, позволяющая оценивать качество института в зависимости от сочетания этих двух количественных критериев. Эта задача была решена нами за счет создания матрицы для оценки качества институтов с позиций ресурсообеспеченности. Графический вариант ее составления по данным, представленным в таблице 4.7, предложен на рисунке 4.5. Как показано, матрица построена в системе координат: «степень дифференциации» – «относительный уровень ресурсообеспеченности». Первая шкала измерения построена на значениях коэффициента вариации с выделением следующих диапазонов: до 33% включительно – относительная однородность ресурсообеспеченности; от 33% до 66% включительно – относительная неоднородность ресурсообеспеченности; от 66% и выше – высокая степень дифференциации ресурсообеспеченности института.

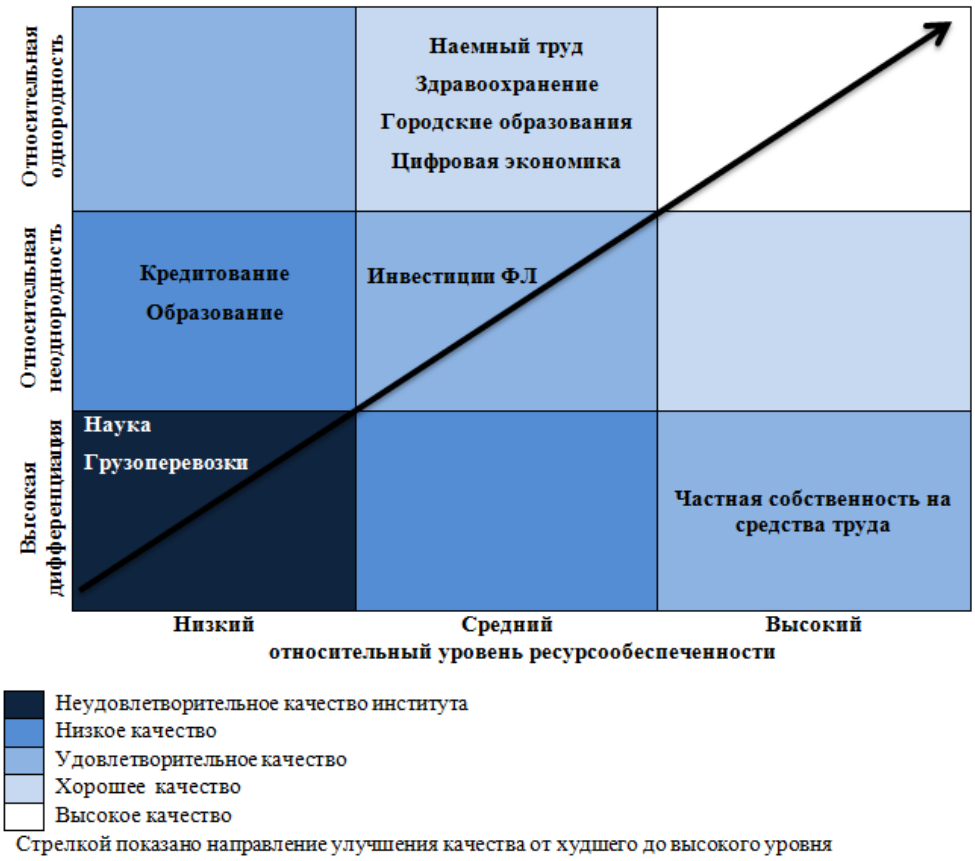


Рисунок 4.5 – Оценка качества институтов в системе развития МПП с позиций ресурсного подхода (авт.)

Вторая шкала измерения направлена на оценку относительного уровня ресурсообеспеченности института. Базой для оценки относительности величины среднего значения показателя по выборке из 76 регионов стали максимальные значения соответствующих индикаторов ресурсообеспеченности двух столичных регионов – Москвы или Санкт-Петербурга (в зависимости от того, какой город имел наивысшие показатели), как объективно обладающих наилучшими в стране возможностями создания ресурсообеспеченности институтов. Таким образом, эти значения, указанные нами в последнем столбце таблицы 4.7, были использованы как некий «бенчмаркинг» для определения относительного уровня ресурсообеспеченности регионов выборки. Нами были выделены три диапазона значений этого показателя, определенного как отношение максимального уровня к среднему

по выборке[65]. При этом мы исходили из предположения, что высоким уровень ресурсообеспеченности может быть признан в том случае, если он сопоставим со столичными регионами (диапазон значений от 0 до 1 включительно), средним – не более чем, трехкратное превышение столичного уровня к среднему по выборке (от 1 до 3 включительно), и наконец, низким – значения свыше 3.

Итоговая матрица ресурсообеспеченности институтов, как видно из рисунка 4.5, имеет 9 вариантов сочетания двух количественных критериев оценки. Соответствующие оценки качества институтов выделены цветом и обозначены в пояснениях к схеме. Исходные данные для ее построения представлены в приложении Б. Для отражения институтов в матрице мы использовали средние значения критериев для ситуаций, когда ресурсообеспеченность оценивалась двумя показателями.

Изложенная методика оценки качества отдельных институтов с позиций ресурсного подхода имеет практическую применимость как для макро-, так и для мезо-уровня. В первом случае, речь идет об оценке качества института по стране в целом, как это было описано выше, во втором – по конкретному субъекту РФ, когда степень дифференциации и относительного уровня ресурсообеспеченности оценивается среди всех городских образований региона, а за локальный максимум принимается уровень показателей столицы данного субъекта РФ.

Согласно рисунку 4.5 вывод о качестве отдельных институтов в общероссийском масштабе может быть резюмирован следующим образом:

- наиболее качественными с точки зрения ресурсообеспеченности следует признать институты цифровой экономики, здравоохранения, городских образований и наемного труда (квадрант матрицы, соответствующий хорошему уровню качества);

- удовлетворительное качество имеют институты инвестиций физических лиц и институт частной собственности на средства труда;

- низкое качество – институты кредитования и образования;

[65] Отметим, что стандартный коэффициент осцилляции не применим, поскольку Москва и Санкт-Петербург не вошли в выборку.

- и, наконец, неудовлетворительное качество согласно допущениям ресурсного подхода имеют два института – науки и грузоперевозок.

Данные характеристики были устойчивы во времени, поэтому матрица справедлива для всех трех периодов анализа.

Заметим, что результаты оценки качества отдельных институтов в системе развития малого предпринимательства промышленности с позиций ресурсного подхода коррелируют с ретроспективным исследованием институциональной среды в рамках структурно-сбалансированного подхода. Так, согласно последнему в России перманентно были не развиты три института важных для свободы предпринимательства – институты грузоперевозок, кредитования и частной собственности на средства труда (подробнее в §4.1).

Применение ресурсного подхода к оценке институциональной среды малого предпринимательства в целом, результаты которого были опубликованы нами в работах [179; 395], позволило выделить ряд общих и значимых взаимосвязей отдельных институтов-«ресурсов» и малого бизнеса как такового. В частности, в этих зависимостях раскрывается взаимообусловленность институциональной среды и малого предпринимательства, поэтому мы посчитали целесообразным перечислить здесь основные выводы указанного исследования.

Институт городских поселений исторически являлся катализатором развития малого предпринимательства, как в странах Запада, так и в России (подробнее §4.1). В 80-х годах прошлого столетия была предложена Бостонская модель для объяснения процессов зарождения новых малых предприятий в Англии. Согласно ей высокие темпы возникновения малых фирм в крупных городских районах объяснялись наличием в них людей, ищущих возможности для карьеры, доступа к производственным факторам, к потребителям, присутствием специализированных производственных организаций, доступа к НИОКР, информации, новшествам [18]. Однако, согласно нашим исследованиям в рамках ресурсного подхода, проведенным для малого бизнеса в целом, институт городских поселений в России является катализатором развития малого предпринимательства, прежде всего, из-

за более высокого уровня доходов городского населения. Для сравнения в США и Канаде удельный вес городского населения превышает 86 %, в странах западной Европы – 73 – 77 %, а по России – только 69%. [197]. Соответственно очевиден достаточный «потенциал» роста численности городского населения в России и, как следствие, института малого предпринимательства, в том числе в промышленности.

Другой важный вывод исследования связан с институциональными связями между институтами малого предпринимательства и среднего класса. Так, в ходе оценки институциональной среды малого бизнеса в целом было выявлено, что этот сектор экономики в России до сих пор не стал ключевым фактором формирования представителей среднего класса. Согласно исследованиям Института социологии РАН половина представителей российского среднего класса (51%) заняты на государственных предприятиях. На малых предприятиях занято не более 22% от всего занятого населения России, а в большинстве регионов (61) этот показатель еще ниже [59]. Таким образом, скорее уровень жизни населения влияет на плотность распространения малых фирм в регионе, чем наоборот. Это значит, что в России малый бизнес развивается интенсивнее в тех регионах, в которых есть платежеспособный спрос, созданный доходами населения в других секторах экономики, а не занятостью на малых фирмах. Отечественный малый бизнес пока не в состоянии существенно улучшать материально-финансовое состояние населения в регионах, что вполне коррелирует с результатами ретроспективного исследования институциональной среды малого предпринимательства промышленности с позиций структурно-сбалансированного подхода (подробнее §4.1).

Оценка институциональной среды малого предпринимательства в целом показала также, что доступность института кредитования в регионе важный фактор интенсивности развития малых фирм. Этот вывод имеет подтверждающую статистику в работе А. В. Манухиной [119], согласно расчетам которой, выявлена тесная связь (коэффициент Пирсона – 0,38) между показателями объема кредито-

вания в расчете на одну организацию и выручкой от реализации в расчете на одно малое предприятие за период с 2009 по 2011 год.

И, наконец, последним значимым выводом относительно институциональных взаимосвязей стало статистическое подтверждение следующих негативных трендов в развитии малого бизнеса. Во-первых, это фиктивный рост числа малых фирм в регионах, создаваемых с целью ухода от налогообложения либо снижения налоговой нагрузки. Основные причины такого роста: фирмы с «нулевыми» балансами, брошенные своими учредителями, чтобы избежать процедуры ликвидации бизнеса, либо ожидающие продажи в качестве «новой» фирмы другим предпринимателям; средние фирмы, сознательно разделяющие свой бизнес де-юре с целью оптимизировать налоговую нагрузку фактически действующих бизнес-единиц. Во-вторых, это «серые» выплаты заработной платы, практикующиеся на предприятиях всех отраслей и масштабов бизнеса, включая малый.

Этап 4. Расчет интегрального показателя качества ИС МПП конкретного региона был проведен в виде нормированной многомерной средней по указанным в таблице 4.6 показателям. Статистическая информация была получена из данных Росстата и других официальных источников [116; 220; 241]. Результаты данного этапа представлены в приложении В.

Этап 5. Оценка качества ИС МПП регионов была проведена через сопоставление интегрального показателя качества каждого субъекта РФ со средним уровнем по стране (в нашем случае с 1). Соответственно превышение интегрального показателя этой границы позволяло оценивать институциональную среду малых промышленных предприятий региона как качественную с точки зрения ресурсообеспеченности основных институтов. И, напротив, оценка низкокачественной присваивалась институциональной среде МПП регионов с интегральным показателем качества ниже 1.

Этап 6. Оценка адекватности качества ИС региона уровню развития МПП проводилась следующим образом. Уровень экстенсивности развития малой промышленности в регионе оценивался через статистический показатель – число ма-

лых промышленных предприятий на 1 000 жителей. Уровень интенсивного развития МПП – через величину оборота одного МПП, выраженную в прожиточных минимумах региона. Интегральный показатель развития МПП региона определялся как произведение показателей экстенсивного и интенсивного развития. Данные об интегральном (нормированном) показателе развития МПП в регионах представлены в приложении Г.

Вначале мы оценили уровень и тенденции развития малых промышленных предприятий в регионах, чтобы в дальнейшем сопоставить с ним качество институциональной среды, оцененное через качество отобранных «обслуживающих» институтов. Как видно на рисунке 4.6, показатель экстенсивного развития малых промышленных фирм – плотность распространения МПП на 1 000 жителей населения имеет нормальное распределение. Так, у 80% регионов в течение трех лет значение данного показателя варьировало в интервале от 0,63 до 2,12, среднее значение по годам составило 1,27, 1,23 и 1,32 соответственно.

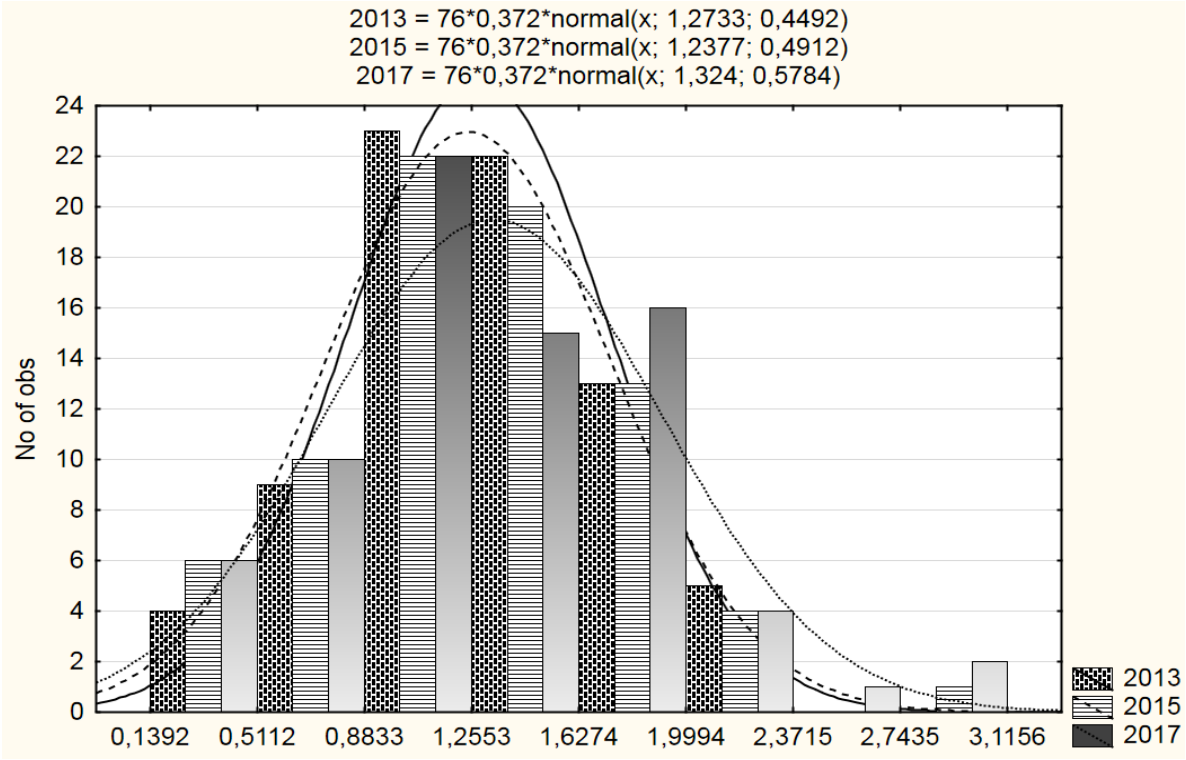


Рисунок 4.6 – Изменение функции плотности распределения числа МПП на 1 000 жителей (авт.)

Общеизвестно, что нормальное распределение представляет собой эмпирически проверенную истину и может рассматриваться как фундаментальный закон природы. Это означает, что существование дифференциации является естественным и перманентным во времени принципом развития, в том числе экономических объектов и систем. Следовательно, важен не сам факт существования дифференциации как таковой, а ее сила и изменение во времени. В связи с этим мы отметили следующие тенденции в дифференциации МПП России. Первое, это отсутствие прогресса, поскольку «колокол» функции плотности распределения числа МПП на 1 000 жителей практически не смещался вправо, за исключением 2017 года. Увеличение среднего значения плотности МПП в этом году происходило за счет увеличения числа МПП в регионе. Так, темп убывания населения в рассматриваемом периоде составлял менее 0,1%, а прирост числа МПП составил в среднем по выборке около 8%. Следовательно, в 2017 году имело место как некоторое реальное увеличение плотности малых предприятий на 1 000 жителей в регионах страны, так и институциональный фактор. В частности, речь идет о том, что в середине 2015 года были расширены критерии отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства (пороговые значения выручки и средней численности работников). В результате часть предприятий среднего размера перешла в разряд малых промышленных фирм.

Вторая тенденция экстенсивного развития МПП – усиление неоднородности (дифференциации), что доказывает динамика коэффициента вариации (в 2013 году он составлял 35%, в 2015 – 39% и в 2017 – 43%). На рисунке 4.7 представлена функция плотности распределения для показателя интенсивного развития МПП в регионах. Как видно, тренды интенсивного и экстенсивного развития МПП в целом можно считать совпадающими. Так, в 2015 году наблюдалось 35%-ное снижение показателя оборота на одно МПП относительно 2013 года (с 1651 в 2013 году до 1227 в 2015) и значительный рост в 2017 году (на 53% относительно 2015 года). Этот рост связан, как было указано выше, прежде всего, с изменением критериев отнесения к субъектам МСП. Динамика коэффициента вариации, значение

которого повышалось с 38% до 43%, подтверждает тенденцию усиления дифференциации и по показателю интенсивности развития МПП в регионах.

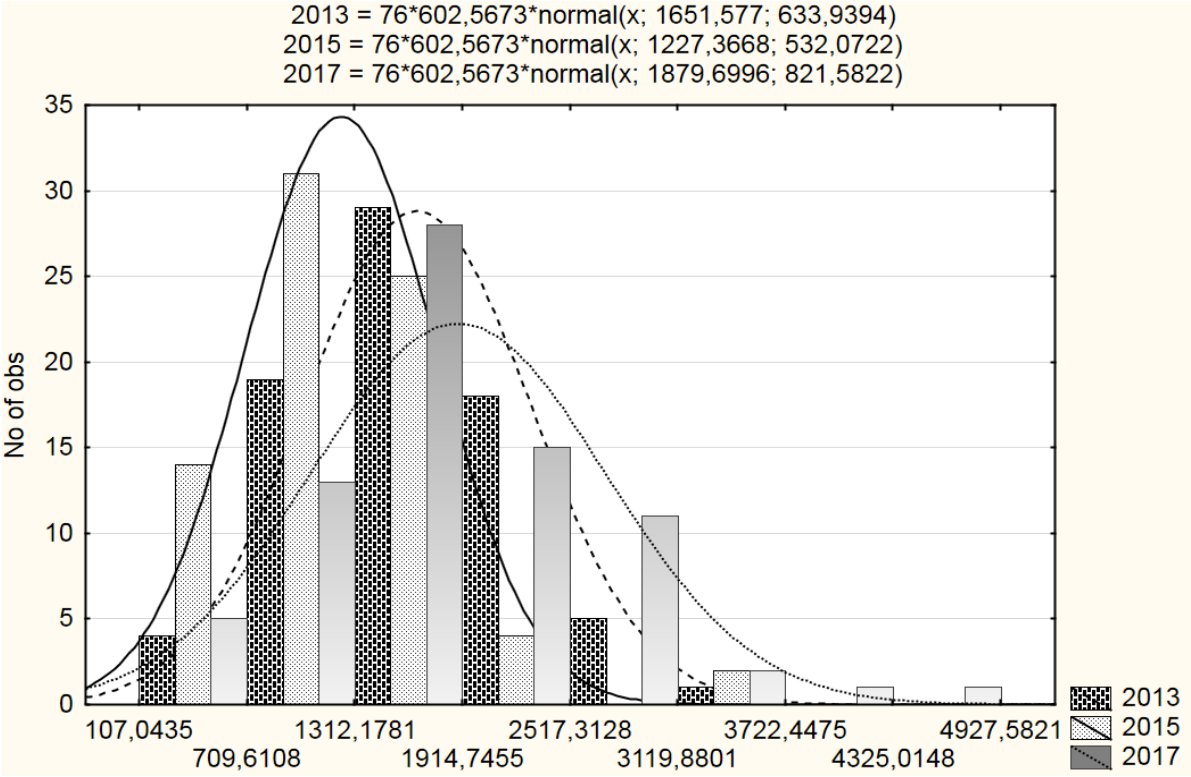


Рисунок 4.7 – Изменение функции плотности распределения регионов по показателю «Оборот одного МПП, выраженный в прожиточном минимуме региона» (авт.)

Оценка адекватности качества ИС уровню развития МПП проводилась матричным методом с построением «карты позиционирования» регионов в соответствующих координатах для трех годов с шагом в один год (как аналог увеличения числа экспериментов в статистике) – 2013, 2015 и 2017 годы.

Для всех трех периодов времени интегральный показатель качества ИС в регионах имел нормальное распределение, а коэффициент вариации изменялся в пределах 20%, что доказало относительную однородность регионов по качеству институциональной среды МПП в целом. При этом минимальное значение варьировало в диапазоне 0,62 – 0,69 (его имели 1 / 2 / 1 региона соответственно в 2013, 2015 и 2017 году), а максимальное 1,45 – 1,87 ежегодно имели разные регионы (Липецкая, Тюменская области и Республика Коми соответственно).

Для оценки адекватности качества институтов уровню развития МПП мы построили двухкритериальную карту позиционирования регионов в соответствующих координатах: интегральный нормированный показатель уровня развития МПП на 1 000 жителей (вертикальная ось) и интегральный показатель качества институциональной среды (горизонтальная ось). Оси пересечены в средних значениях двух критериев, то есть в 1. На рисунке 4.8 приведена карта позиционирования регионов, построенная по данным 2017 г.

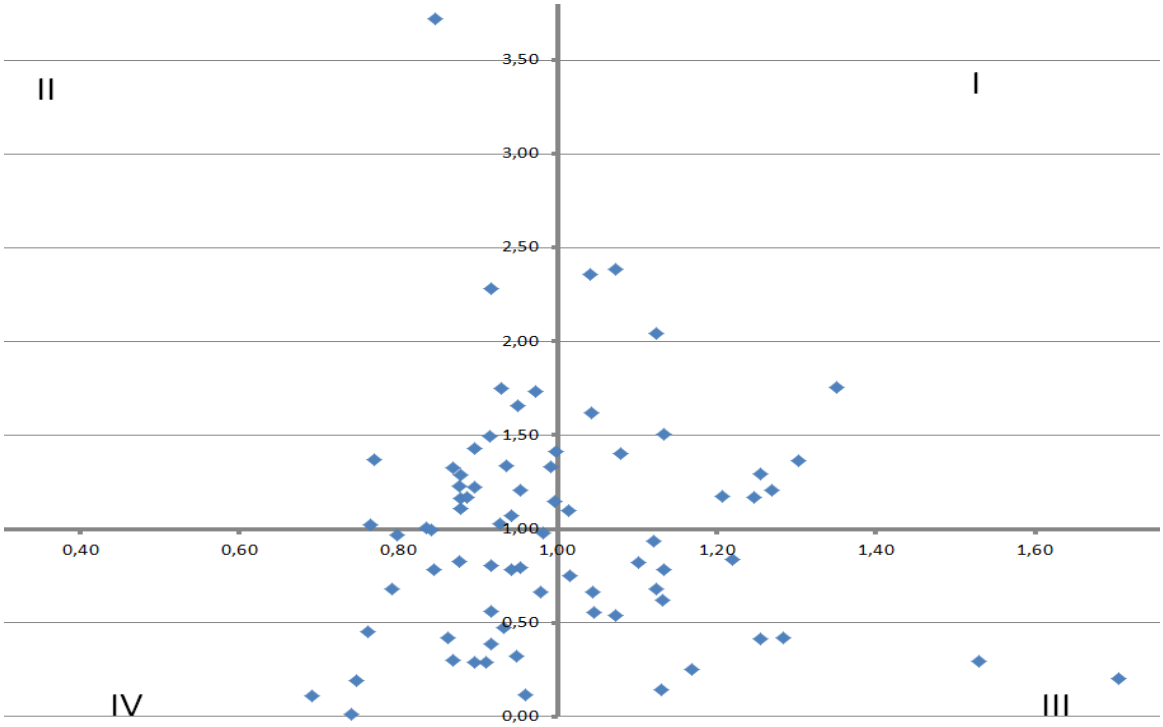


Рисунок 4.8 – Карта позиционирования регионов в координатах «уровень развития МПП» – «качество институциональной среды», 2017 г. (авт.)

Для проведения дальнейшего анализа мы выделили 4 типа соответствия (обозначены на рисунке 4.8 римскими цифрами) уровня развития МПП и качества институциональной среды.

1. Развитие МПП и качество институционального обеспечения выше среднего (квадрант I). Регионы, попавшие в данный сектор матрицы позиционирования, так называемые регионы - «лидеры», у которых качество институтов (с точки зрения их ресурсообеспеченности) соответствует уровню развития малых промышленных предприятий. Устойчивое во времени положение региона в этом сек-

торе показатель того, что темпы роста ключевых показателей развития МПП и улучшения качества институтов выше среднероссийских (без учета столичных регионов).

2. Качество институционального обеспечения не соответствует высокому уровню развития МПП (квадрант II). Регионы данного сектора испытывают «дефицит» институционального обеспечения, поскольку МПП в них развивается интенсивнее среднего уровня, а ресурсообеспеченность институтов ниже среднего, что не отвечает потребностям их развития на данном этапе.

3. Качество институционального обеспечения в регионе выше среднего, но не востребовано малым промышленным предпринимательством, интенсивность развития которого ниже среднего (квадрант III). Регионы данного сектора, в отличие от предыдущего типа, имеют «избыток» институционального обеспечения с точки зрения ресурсообеспеченности институтов.

4. Уровень развития МПП и качество институционального обеспечения ниже среднего (квадрант IV). Регионы, расположенные в данном квадранте, можно назвать «аутсайдерами» или «отстающими», поскольку малый бизнес развивается здесь не так интенсивно (либо вообще регрессирует) как в целом по стране, а качество институциональной среды низкое, поскольку институты в основном плохо обеспечены ресурсами. Устойчивое во времени положение региона в данном секторе, с нашей точки зрения, можно обозначить как своеобразную «институциональную ловушку» регионального уровня, замкнутый круг которой заключается в том, что институциональная среда в целом слабо развита, что тормозит развитие отдельных составляющих ее элементов, в частности института малого предпринимательства. Для регионов данного сектора необходим тщательный анализ причин сложившегося положения. Вероятно, для таких субъектов РФ решающую роль играют факторы не институциональной природы, например, демографические (прирост населения, старение населения) и физические (дефицит природных ресурсов, стихийные бедствия, состояние почв и т.д.).

Интегральный показатель качества институциональной среды, рассчитанный нами как показатель многомерной средней, имеет нормальное распределение, а это значит, что в действительности всегда будут присутствовать регионы всех четырех типов соответствия. Таким образом, прогресс в развитии институциональной среды МПП конкретного региона можно отследить по мере его «перехода» между квадрантами матрицы до момента получения устойчивого во времени типа. Прогресс же на макроуровне, т.е. в отношении всех субъектов РФ, проявит себя через динамику структуры регионов в отношении 4 выделенных типов соответствия (таблица 4.8).

Таблица 4.8 – Типы соответствия уровня развития МПП и качества институциональной среды, в процентах от общего числа регионов (авт. [179; 395])

Тип соответствия	Число регионов / Доля от общего числа, 2013 г.	Число регионов / Доля от общего числа, 2015 г.	Число регионов / Доля от общего числа, 2017 г.	Постоянное число регионов данного типа
I. «Лидеры»	16/21	19/25	15/20	12
II. «Дефицит» институционального обеспечения	19/25	17/22	22/29	15
III. «Избыток» институционального обеспечения	13/17	15/20	16/21	9
IV. «Отстающие»	28/37	25/33	23/30	17
Итого:	76/100	76/100	76/100	53/70

Источник: расчеты автора

На рисунке 4.9. видно, что структура регионов по типу соответствия качества институциональной среды уровню развития МПП ежегодно менялась, но при этом существенных изменений не наблюдалось. Так, в 2013 году 37% регионов имели позицию «отстающих», но к 2017 году их доля сократилась до 30%. Относительно 2013 года незначительно сократилась и доля «Лидеров», составив в 2017 году 20%. Очевидно, что уменьшение долей двух групп было сопряжено с переходом регионов-«лидеров» и «аутсайдеров» в разряд регионов с «дефицитным» или «избыточным» типом соответствия, что прослеживается на рисунке 4.9.

Однако четких закономерностей перехода регионов между типами соответствия в 2015 году, вызванных изменением критериев отнесения к МСП мы не обнаружили. Так, из 11 регионов, сменивших тип соответствия в этом году, лишь 3 имели кросс-переходы между диаметрально противоположными квадрантами, а не соседними. Это позволило нам заключить, что изменения в законодательстве относительно малых форм предпринимательства не изменили сложившейся в регионах степени адекватности качества институциональной среды уровню развития малых промышленных предприятий.

Рисунок 4.9 – Тенденции изменения доли регионов соответствующих типов адекватности качества ИС уровню развития МПП (авт.)

Структура регионов в целом была достаточно перманента, поскольку 70% (таблица 4.8) субъектов РФ имели устойчивый тип соответствия качества институциональной среды и уровня развития малых промышленных предприятий:

- 12 (16% от общего числа) субъектов РФ типа «Лидер»: Белгородская, Воронежская, Калужская, Липецкая, Московская, Смоленская, Ярославская, Калининградская, Нижегородская, Новосибирская области, Республика Татарстан и Камчатский край; при этом важно отметить, что субъекты РФ типа «Лидер» присутствовали во всех округах, кроме Северо-Кавказского федерального округа, регионы которого на 60% состояли из «Аутсайдеров»;
- 17 (22%) субъектов РФ типа «Отстающие»: Республики Карелия, Бурятия, Тыва, Хакасия, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Брянская, Архангельская, Волгоградская, Оренбургская, Саратовская, Курганская, Иркутская, Кемеровская, Амурская области, Забайкальский, Красноярский край;
- 15 (20%) регионов «дефицитного» типа: Владимирская, Ивановская, Костромская, Рязанская, Тверская, Тульская, Ленинградская, Новгородская, Кировская, Пензенская, Ульяновская области, Республика Марий Эл, Удмуртия, Чувашская республика, Пермский край;
- 9 (11%) регионов «избыточного» типа: Тамбовская, Республика Коми, Мурманская, Дагестан, Северная Осетия, Тюменская, Томская, Магаданская.

Оставшиеся 23 региона с неустойчивым типом имели следующие характерные изменения: 9 регионов (12% от общего числа) меняли его один раз, 14 регионов (18%) – дважды, т.е. каждый год. При этом из 14-ти регионов, менявших свой тип ежегодно, одна половина «металась» между 2 пограничными типами, вторая меняла позицию каждый раз на новый тип. Таким образом, только 7 субъектов РФ из 76 исследованных (9%), не имели устойчивой тенденции в развитии институциональной среды и МПП (Республики Мордовия, Башкортостан, Саха (Якутия), Псковская, Самарская, Омская, Курская области).

Результаты оценки качества ИС малого предпринимательства промышленности с позиций ресурсного подхода позволили нам сделать ряд важных выводов.

1. Существенная региональная дифференциация малого предпринимательства в стране обусловлена несопоставимостью условий и показателей развития субъектов РФ с двумя столичными регионами – Москвой и Санкт-Петербургом.

Без учета этих регионов субъекты РФ слабо дифференцированы по качеству институциональной среды, а по уровню развития МПП имеют тенденцию к нарастанию степени неоднородности, которая может быть охарактеризована как средняя для всех трех периодов исследования.

2. Оценка качества отдельных элементов институциональной среды МПП показала, что из десяти институтов-«ресурсов» шесть не могут быть названы имеющими хорошее качество, в том числе два института имеют неудовлетворительный уровень (институты науки и грузоперевозок) и два – низкий (институты кредитования и образования). Однако именно эти шесть институтов являются «краеугольным камнем! в институциональной среде малых промышленных фирм. Это означает, с одной стороны, низкий уровень качества институциональной поддержки МПП в регионах в целом, с другой – высокую актуальность институциональных новаций в этих сферах.

3. Выявлена высокая устойчивость структуры регионов по адекватности качества институтов-«ресурсов» и уровня развития МПП.

4. Каждый третий регион устойчиво имеет качество институциональной среды и уровень развития МПП ниже среднероссийского. С нашей точки зрения, для данных субъектов РФ необходимы, во-первых, тщательный анализ причин отставания, а во-вторых, разработка специальных программ развития, направленных на улучшение качества институциональной среды в целом, что позволит данным регионам сократить разрыв в отставании либо перейти на качественно новый этап развития институтов, включая институт малого предпринимательства.

5. Практически каждый пятый субъект РФ устойчиво имеет высокие показатели качества институциональной среды и уровня развития МПП. Положительным моментом является их относительная территориальная сбалансированность: во всех федеральных округах, кроме Северо-Кавказского, имеется в среднем 1-2 региона-«лидера».

Выводы по главе 4

Ретроспективное исследование институциональной среды малых промышленных предприятий с позиций авторского структурно-сбалансированного подхода показало, что в структуре отечественных институтов перманентно присутствуют развитые неформальные Х-институты. И, если в прошлом, они восполняли слабость неразвитых дополняющих формальных Y-институтов, то в текущем периоде МПП с их помощью сжимают присутствие рыночных правил, восполняя таким негативным образом раздаточную сущность институциональной матрицы.

Исследование показало также, что исторически в структуре институциональной системы нашей страны малое предпринимательство играет иную, чем в рыночных экономиках, роль. С большой долей уверенности его нельзя считать характерным для России институтом-«катализатором» экономического роста, основным источником добавленной стоимости в экономике, и тем более основой «среднего класса». Исторически успешность мелких производителей поддерживалась институтами брака и семьи (семейная форма предпринимательства), Х-институтами самоорганизации (артели, взаимное кредитование кустарей, трудовая кооперация, сбытовая кооперация), Х-институтами теневой экономики и персонифицированными связями.

Результаты исследования в целом позволяют охарактеризовать современное состояние институциональной системы МПП России скорее как деструктивное, поскольку специфика российской институциональной среды заключается в том, что она имеет два слоя: внешний (поверхностный), выстроенный формально по рыночному (Y) типу, и внутренний (глубинный), неформально координирующий действия экономических агентов по раздаточному принципу (Х).

Оценка качества институциональной среды малого предпринимательства промышленности с позиций ресурсного подхода позволила нам:

a) оценить качество конкретных элементов институциональной среды малого предпринимательства промышленности с точки зрения их ресурсообеспеченности;

b) оценить степень дифференциации институциональной среды, сложившейся в различных субъектах РФ без учета двух столичных регионов;

c) определить качество институциональной среды в региональном разрезе с позиции ее адекватности требованиям существующего уровня развития малого-предпринимательства в промышленности.

Ресурсный метод оценки показал, что российские регионы значительно отличаются качеством институциональной среды только по сравнению с двумя столичным регионами, а между собой имеют незначительную дифференциацию (с точки зрения ресурсообеспеченности институтов).

Проведенная оценка качества институциональной среды МПП выявила, что наиболее значимые институты-«ресурсы» обладают в целом низким качеством. Более того, можно утверждать, что в России существует определенная инерция институциональных изменений, которая доказывается устойчивостью не только оценок качества отдельных институтов, но и типов соответствия качества институциональной среды и уровня развития малых промышленных предприятий в большинстве субъектов РФ.

В целом реализация авторских подходов к исследованию институциональной среды малых промышленных фирм, проведенная в рамках данного раздела, позволяет сделать следующее заключение. Поставленная перед сектором малой промышленности стратегическая задача по достижению конкурентоспособности мирового уровня входит в противоречие со структурной несбалансированностью и качеством институциональной среды. Учитывая адаптационные свойства малых предприятий, их существенно бо<u>л</u>ьшую ресурсную ограниченность, чувствительность к кризисным явлениям и усилению конкуренции, можно предположить дальнейшее усиление роли неформальных Х-институтов в этом секторе при отсутствии институциональных новаций.

Минимальные изменения институциональной среды МПП, которые им необходимы сегодня для достижения задачи повышения конкурентоспособности – это повышение эффективности институтов налогообложения, инноваций и финансирования. Именно эти три института, как было показано в главах 1 и 4, являются значимыми факторами для развития институциональной системы малого предпринимательства промышленности. В соответствии с этой логикой выстроен следующий раздел работы, посвященный эмпирической оценке этих ключевых институтов – драйверов роста системы развития МПП.

ГЛАВА 5. СИСТЕМА РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ЭМПИРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА КЛЮЧЕВЫХ ИНСТИТУТОВ

5.1. Оценка института инноваций малых промышленных предприятий в условиях глобализации

Логическим продолжением анализа внешних и внутренних проблем развития малых промышленных предприятий (§1.1 и §1.2) в условиях ограничений сложившейся в России институциональной системы (§1.3, глава 4) нам видится оценка основных институтов – драйверов роста МПП, от эффективного функционирования которых будет зависеть не только конкурентоспособность отечественных производителей, но и их выживаемость в целом. Можно утверждать, что современные тенденции в развитии цифровых технологий в промышленности еще больше усложнят современным малым производителям достижение этой цели. Помимо методологических проблем оценки эффективности инновационной деятельности малых фирм (описанных нами в работах [181; 289]), существует ряд ограничений инновационной активности в этом секторе экономики, связанных с проблемами распределения бюджетных средств на ее поддержку (подробнее в нашем исследовании [175; 178]); недостатками инновационной инфраструктуры в целом, а также наличием «узких мест» на всех основных уровнях системы развития малого предпринимательства – когнитивном, институциональном и культурном (раскрыто нами в [163; 395]).

Однако этот перечень проблемных зон института инноваций сегодня существенно дополнен процессами глобализации и цифровизации. Оба они неизбежно приводят к трансформации условий конкуренции, и чем более интенсивно проходят в той или иной отрасли эти процессы, тем в большей степени в ней проявляются признаки гиперконкуренции и происходит соответствующее перерождение института конкуренции. Гиперконкуренция, по оценке автора этого термина, вы-

ражается «постоянно нарастающим соперничеством в форме быстро появляющихся товарных инноваций, сокращением времени НИОКР, агрессивной конкуренцией цен и компетентностей и экспериментированием с новыми подходами к обслуживанию покупательских потребностей» [303].

Одним из таких признаков, наиболее болезненным для отечественного малого бизнеса, становится рост давления на цены [27; 303]. Прежде всего, это происходит вследствие роста количества поставщиков промышленных продуктов, в том числе, за счет снижения барьеров входа, когда готовые технологии и комплектующие могут быть ввезены из стран с относительно дешевым производством. С другой стороны, процессы глобализации дают возможность переноса производства в такие страны с дальнейшим ввозом продукции того же уровня качества по ценам, ниже предлагаемых национальными производителями. Кроме того, цифровизация ведет к существенному росту информированности потребителей и к изменению потребительского поведения: все чаще проявляется стремление к одновременному получению выгод – как в отношении качества, продукта, так и в отношении его цены; меняются каналы продаж; сокращается численность клиентов с высокой степенью лояльности к брендам [56].

На гиперконкурентном рынке практически невозможно получить долгосрочное конкурентное преимущество, выживание требует почти постоянных изменений. Ряд экспертов считает, что это должны быть не просто изменения, а технологические прорывы [92; 214]. Проблемы, с которыми сталкиваются малые промышленные предприятия в современных условиях, в том числе гиперконкуренции, более полно описаны в наших работах [34; 36]. Ситуация усложняется, если на настоящем отрезке времени промышленные предприятия исчерпали технологические возможности снижения издержек производства своей продукции, и дальнейшее снижение затрат возможно лишь за счет ухудшения ее потребительских свойств. В этом случае решающим фактором конкурентоспособности становятся низкие цены, достигаемые за счет прорывных инноваций. Институт иннова-

ций, таким образом, становится краеугольным камнем в системе развития МПП в условиях гиперконкуренции и цифровизации.

Однако рост инновационной активности малых промышленных компаний сегодня осложняется рядом ограничений самих производственных процессов как таковых в России. Обозначим ключевые из них, основываясь на опыте консалтинга промышленных предприятий Челябинской области, в том числе малых.

1) Высокий уровень цифровизации в эпоху новых технологий «Индустрия 4.0» становится основой конкурентоспособности как отдельных частных компаний, так и целых отраслей. Сопоставление коэффициента цифровизации компаний, разработанного McKinsey, с их финансовыми результатами, показало, что предприятия, активно внедряющие цифровые решения, как правило, демонстрируют более высокую общую доходность для акционеров и среднегодовые темпы роста выручки [386]. В частности одним из типов технологий Индустрии 4.0. являются аддитивные производства, преимущества которых заключаются в снятии технологических ограничений на сложность деталей и узлов (свобода геометрии изготовления), обеспечении изготовления деталей с меньшей массой и размерами, сокращении производственного цикла, отказе от содержания большого парка технологического оборудования, возможности изготовить рентабельно единичное изделие или очень мелкую партию. Очевидно, что переход на данные технологии даст возможность производителям существенно снижать не только материальные затраты, что для материалоемких отраслей имеет особенную значимость, но и себестоимость изготовления в целом. Для российских компаний развитие технологий Индустрии 4.0, особенно в среде МПП, пока означает усиление конкуренции по цене со стороны зарубежных производителей в силу опережающих темпов роста цифровизации производств в странах Европы, США и Китая [69]. По уровню цифровизации сильнее всего от стран ЕС отстают важнейшие для России отрасли – добывающая, обрабатывающая промышленность и транспорт, на мировом уровне находятся сегменты ИКТ, образование и финансы [386].

2) Кроме проблем технологического отставания в производственных компаниях существуют ограничения эффективного внедрения и реализации принципов ISO 9000. Как известно, эти стандарты содержат основные принципы менеджмента качества и широко применяются за рубежом. В России же существует целый ряд ограничений, связанных со спецификой данного подхода TQM. Прежде всего, требуется наличие должностных инструкций, которые сами по себе не являются достаточным условием роста эффективности системы менеджмента качества. При этом их выполнение существенно увеличивает трудоемкость процессов за счет жесткой регламентации, когда рабочий должен оформить документ на каждое свое действие. В результате требуемое увеличение усилий со стороны сотрудников «разбивается» о российский менталитет – неверие в пользу этих стандартов и возможности их воплощения в реальности, пренебрежительное отношение к документированию в целом, нежелание работать по инструкции. В условиях превалирования в среде российского бизнеса неформальных институтов переход на ISO 9000 приводит к выполнению сотрудниками двойной работы: «как надо» и «как на самом деле». Учитывая низкий уровень оплат труда в России, очевидно, что внедрение стандартов качества производства приводит к тому, что лишь энтузиасты готовы тратить дополнительное время на документирование своих действий и работу в соответствии с инструкциями в условиях, когда система премирования KPI не привязана к выполнению норм ISO 9000.

Сложность перехода на стандарты качества, кроме того, заключается в отсутствии системного подхода на предприятиях. Это проявляется, в частности, в том, что рядовые сотрудники не утруждают себя исполнением правил, в то время как данная система менеджмента качества работает эффективно только тогда, когда каждый на своем месте осознает и реализует принципы ISO 9000. На фоне технологического отставания «неработающие» институты менеджмента качества производства означают усиливающийся разрыв в соотношении «цена/качество» не в пользу отечественных производителей.

В обозначенных условиях драйвером роста и выживания для малой промышленности России может стать институт инноваций. Эмпирическая оценка качества этого института была проведена нами с позиций стратегической задачи-минимума, а именно задачи выживания в условиях гиперконкуренции. С этой целью мы ввели понятие «резистентность к гиперконкуренции» – способность малых промышленных фирм в условиях развития гиперконкуренции поддерживать свою конкурентоспособность за счет инновационной стратегии роста.

Первоначально мы исследовали причины и признаки гиперконкуренции в российской экономике. По оценкам экспертов, Россия столкнется с гиперконкуренцией на большинстве своих рынков в среднесрочной перспективе, но уже сегодня ее угрозы ощущает ряд отраслей. В связи с этим постепенно возрастает интерес отечественных исследователей как к признакам приближения гиперконкуренции [55; 113; 208; 232], так и к вопросам стратегии выживания и лидерства в этих условиях [93; 108; 250; 264].

В настоящее время практически все исследователи пришли к единому мнению относительно списка движущих сил гиперконкуренции:

- глобализация мировой экономики;
- растущая поляризация рынков;
- размывание отраслевых границ;
- развитие ИКТ и рост технизации;
- усиление процесса дерегулирования рынка.

Мы провели краткий анализ каждой из движущих сил с трех точек зрения: степень проявления в российской экономике, региональная и отраслевая дифференциация.

Существенную роль в глобализации мировой экономики играют транснациональные корпорации (ТНК). Они получили распространение во второй половине XX века, а уже в начале XXI, по оценкам специалистов, на их долю приходилась половина всего промышленного производства и более двух третей объема мировой торговли, а почти вся пищевая продукция так или иначе произведена ТНК.

Неуклонно растет количество ТНК. По оценке [27], если в 70-е годы их было около семи тысяч, к концу XX века уже 60 тысяч, то к настоящему времени всего в мире до 82 тысяч ТНК, имеющих более 800 тысяч филиалов в различных странах всех континентов.

Доля российских предприятий в списке наиболее крупных ТНК относительно невелика, понятно, что в основном они относятся к топливно-энергетическому комплексу. Что же касается российского рынка, то в ряде отраслей присутствие иностранных ТНК весьма существенно (например, в пищевой промышленности, химической и косметологии), в других – невелико. Особенностью российского рынка в целом является крайняя региональная неравномерность размещения иностранных ТНК: в основном они сосредоточены в регионах, характеризующихся развитой инфраструктурой, то есть Москве и Санкт-Петербурге. С некоторой долей условности аналитики выделяют традиционную географическую стратегию ТНК, в частности, предприятия Западной Европы предпочитают Северо-Западный регион России и Москву, японские и американские компании – Центральные районы РФ, Урал, Сибирь и Приморье.

Таким образом, можно констатировать проявление первой движущей силы гиперконкуренции в российской экономике, а также наличие региональной и отраслевой дифференциации в этом проявлении. Заметим, что процессы глобализации в экономике нашей страны могут, как интенсифицироваться в случае развития России в рамках мировой экономики, так и сократиться, если мы предпочтем закрытую экономическую систему. Следует отметить и двойственную природу глобализации. С одной стороны, она способствует распространению инновационных технологий, инновационного менеджмента, активизирует товарообмен и обмен инвестициями, приводя тем самым к росту эффективности национальных экономик, с другой – монополизирует последние и углубляет диспропорции в развитии.

Вторая движущая сила гиперконкуренции – это растущая поляризация рынков, отмеченная специалистами в конце 90-х годов, проявляющаяся в постепен-

ном сужении сегмента потребителей товаров среднеценового сегмента. Согласно исследованиям [366; 397] в 2006 году в США спрос из среднего ценового сегмента частично переместился в сегмент высоких цен (объемом примерно 500 миллиардов долларов) и частично – в сегмент низких цен (объемом около одного триллиона долларов). Похожую тенденцию авторы этих работ отметили и в европейских странах. Эти результаты подтвердил анализ, проведенный специалистами компании McKinsey, по оценкам которых в период 1999-2004 годов при среднегодовом, по сравнению со среднерыночным, росте сегмента класса люкс на 8,7% и сегмента эконом класса на 4,2%, сегмент среднего уровня цен ежегодно снижался почти на 6% [226]. Интересно, что ряд исследователей [339; 351; 383] оценивает «бедные» сегменты как наиболее перспективные с точки зрения как рынка потребления, так и «лаборатории» инноваций.

По мнению аналитиков, поляризация рынков в различных регионах происходит с различной скоростью, кроме того, различается скорость и степень поляризации даже внутри отрасли.

Отмеченное усугубление расслоения потребителей по уровню доходов в нашей стране проявляется еще в большей степени. Мало того, после некоторого, в течение ряда лет, снижения разрыва в доходах, уже в первой половине 2016-го года отмечается негативная тенденция в изменении индекса Джини.

Таким образом, вторая движущая сила гиперконкуренции проявляется в России даже в большей степени, чем в мире, при этом следует отметить более глубокую отраслевую и региональную дифференциацию поляризации спроса.

Третья движущая сила гиперконкуренции – это размывание отраслевых границ как следствие снижения, в результате развития цифровой экономики, входных барьеров. Понятно, что эти изменения затрагивают в большей степени производство услуг. Так, практически революционные изменения происходят и, по прогнозам, будут происходить в финансовом секторе экономики в связи с FinTech. Эти изменения касаются, в первую очередь, банковских услуг и платежей, сектора управления активами и страхования, а также инвестиционной инду-

стрии. Любопытно, что, согласно исследованию, проведенному PWC в марте 2016 года, в России наибольшим изменениям в ближайшее время подвергнутся банковское обслуживание малого и среднего бизнеса и потребительские банковские услуги [216]. В этом же исследовании отмечено, что к 2020 году более 20% представителей финансового сектора экономики будут подвергнуты риску, связанному с воздействием на него сегмента FinTech.

Таким образом, следует отметить проявление третьей движущей силы гиперконкуренции в нашей стране и наличие как отраслевой, так и региональной дифференциации в этом проявлении.

Четвертая движущая сила гиперконкуренции связана с развитием ИКТ как ядра цифровой экономики. Уже в 2018 году, по прогнозам компании Juniper Research [193], ожидается активный рост использования социальных сетей, платежных систем, развитие технологий искусственного интеллекта, блокчейна, интернета вещей, мультисервисных сетей связи NGN (сети следующего/нового поколения) и других передовых технологий. В настоящее время оживленно обсуждается проблема оценки вклада цифровой экономики в ВВП страны.

По оценке Германа Грефа, доля цифровой экономики в ВВП России должна возрасти с 4% в 2017 году до 50% в 2025 году [49]. Вместе с тем, нельзя не учитывать, что объем инвестиций в НИОКР России существенно отстает от объемов ведущих стран, и ожидаемые преобразования технологий не дадут нашей стране возможности конкурировать с глобальными технологическими кооперациями.

Тем не менее четвертая движущая сила гиперконкуренции в полной мере проявляется в российской экономике, и характеризуется дифференциацией как в отраслевом, так и в региональном разрезах.

Пятая движущая сила – это рост дерегулирования рынков, ключевыми факторами которого являются процессы либерализации экономики и приватизации государственных предприятий. Здесь нельзя не отметить, что наша страна, в то время как в мире поднимается новая волна приватизации, увеличивает долю государственного сектора в ВВП. По оценкам ЦСР [265], эта доля в период с 2006 по

2016 годы увеличилась с 39,6 до 46%. Мало того, достаточно серьезные планы российского Правительства относительно поступлений в бюджет за счет приватизации практически ни в один год, кроме 2016, не были выполнены, а в Законе о бюджете на 2018 год такие доходы даже не были заложены [258].

Таким образом, пятая движущая сила гиперконкуренции не в полной мере проявляется в нашей экономике. Учитывая, что приватизационные процессы затрагивают разные отрасли в разной степени, можно отметить отраслевую дифференциацию, а поскольку различные регионы специализируются в большей или меньшей степени на различных отраслях, с некоторой долей условности можно отметить и региональную дифференциацию в процессах дерегулирования рынков.

В целом проведенный анализ позволяет констатировать: угрозы гиперконкуренции неизбежны для российской экономики, причем их проявление дифференцировано как по отраслевому, так и по региональному признаку.

До недавнего времени считалось, что гиперконкуренция представляет угрозу исключительно для транснациональных компаний, однако, сокращая жизненный цикл конкурентного преимущества, она постоянно меняет позиции рыночных игроков и тем самым приводит к неравновесному состоянию рынков. А в этих условиях под угрозу гиперконкуренции попадают предприятия самого разного масштаба, прежде всего малого предпринимательства.

Среди всех отраслей малого предпринимательства стратегически значимыми, по мнению Правительства РФ, являются обрабатывающие производства (см. §1.1). Малые предприятия этих отраслей, по замыслу властей, должны стать мощным, высоко конкурентоспособным локомотивом роста отечественной экономики в ближайшей перспективе. В рамках этого подраздела использованы частные варианты обозначения объекта исследования (малые промышленные предприятия, малые обрабатывающие производства, малые предприятия промышленности) как синонимы либо единый термин – «малая промышленность».

Перспективы выживания малых промышленных предприятий России в условиях нарастающей гиперконкуренции будут определяться в первую очередь

их инновационной активностью. Этот тезис сегодня имеет существенную доказательную базу. Так, согласно недавним исследованиям [316], сильная положительная связь выявлена между инновациями, экспортом и ростом малого предпринимательства. О значимости инноваций для успешного развития малой промышленности свидетельствуют и данные отчетов Департамента предпринимательства, инноваций и ремесел Великобритании [292].

Среди ключевых факторов, способствующих реализации инновационного потенциала МПП, эмпирически доказанными можно считать квалификацию рабочей силы и управленческого звена [296; 311; 327; 337; 345]; развитие командного духа [352]; партнерство и кооперацию в создании инноваций [299; 333]; культурное и гендерное многообразие рабочей силы [400]; осуществление НИОКР [318; 369]; инвестиции в основной капитал [359]; возможности внутреннего финансирования [392].

В работе [359] эмпирически доказано, что инновации в МПП зависят от внешних знаний, полученных либо опосредованно, либо напрямую в условиях кооперации и партнерства, в большей степени, чем от НИОКР. По мнению некоторых исследователей, для малых предприятий характерна случайная и неформальная научно-исследовательская деятельность [350].

В силу отмеченного мы полагаем, что возможность выжить в условиях гиперконкуренции российским малым промышленным предприятиям сможет дать развитие института открытых инноваций. В настоящее время в зарубежных публикациях наблюдается консенсус в отношении превосходства открытых инноваций над закрытыми, особенно в отношении стратегий развития малых фирм. Считается, что именно такая модель реализации института способна повысить уровень инновационной активности МПП в краткосрочной перспективе.

Институт открытых инноваций предполагает следующий координирующий механизм инновационной деятельности малых фирм: предприятия должны увеличить использование внешних идей и технологий, позволяя другим компаниям работать с их неиспользованными идеями. Следует отметить, что эта модель разви-

тия вполне согласуется с другим популярным сегодня за рубежом подходом «Тройной спирали» (Triple Helix). Исследования в рамках этого подхода, проводимые в Испании [355], Тайланде [391], Нидерландах [364], Германии [312], Китае [348] свидетельствуют о положительном опыте внедрения института открытых инноваций, повышающего доступность внешних источников инноваций (академических и исследовательских университетов и внутриотраслевой кооперации) и эффективность инновационной деятельности МПП.

С учетом вышеизложенного задача оценки института инноваций как драйвера роста МПП была поставлена нами следующим образом: выявление регионов с высокой резистентностью малой промышленности к угрозам гиперконкуренции на базе модели открытых инноваций.

При решении поставленной задачи мы исходили из следующих ограничений и предпосылок.

1. Оценку резистентности российских малых промышленных предприятий целесообразно проводить по отраслям, наиболее значимым с точки зрения их доли в общем выпуске малой обрабатывающей промышленности, пренебрегая отраслями с незначительным вкладом в этот выпуск.

2. На данном этапе развития цифровой экономики и с учетом результатов проведенного анализа движущих сил гиперконкуренции, степень ее угрозы в отраслевом разрезе может быть оценена через индикаторы развития ИКТ. При этом очевидно, что зависимость между уровнем информатизации отрасли и угрозами гиперконкуренции – прямая.

3. Реализация стратегической функции МПП как «локомотива» роста конкурентоспособности российской экономики возможна в тех регионах, где, с одной стороны, развиты основные отрасли малой промышленности, а с другой – эти отрасли значимы для формирования валового регионального продукта.

4. В число регионов с развитыми основными отраслями малой промышленности, значимыми для формирования валового регионального продукта следует включать те, где развиты отрасли малой промышленности, вносящие значимый

вклад в добавленную стоимость субъектов РФ. Расчеты целесообразно проводить на основе открытых данных Росстата об удельном весе обрабатывающих производств в валовой добавленной стоимости региона[66] и удельном весе каждой подотрасли в выпуске обрабатывающих производств.

5. В качестве индикаторов потенциала роста малой промышленности в том или ином регионе следует использовать удельный вес обрабатывающих производств в валовой добавленной стоимости региона и удельный вес каждой подотрасли в выпуске обрабатывающих производств.

6. Устойчивость малых промышленных предприятий к гиперконкуренции прямо пропорциональна уровню развития института открытых инноваций, который определяет возможности реализации ими соответствующих стратегии. Уровень развития института открытых инноваций, исходя из приведенной выше доказательной базы, целесообразно оценить посредством индикаторов инновационного развития регионов: субиндексов «Научно-технический потенциал» и «Инновационная деятельность» российского регионального инновационного индекса ВШЭ [221] и индекса научно-технического развития субъектов РФ, формируемого РИА Рейтинг [122].

Исходным этапом исследования стал отбор ключевых отраслей МПП в соответствии с их значимостью для формирования выпуска малой обрабатывающей промышленности. Результатом этого отбора стал список, в который вошли пять отраслей: пищевая промышленность, металлургическое производство, целлюлозно-бумажное производство, включая полиграфическую деятельность, производство машин и оборудования, а также производство электрооборудования (подробнее в §1.1).

Для оценки угрозы гиперконкуренции в отраслевом разрезе нами были использованы данные о распространенности ИКТ в организациях предпринимательского сектора, публикуемые ВШЭ [68]. В таблице 5.1 представлены соответству-

[66]Вклад в добавленную стоимость региона, очевидно, обеспечивается не только малыми, но и крупными предприятиями. Однако в использовании этих данных для анализа малой промышленности нет противоречия, поскольку наиболее распространенной стратегией развития МПП является кооперация с крупными промышленными предприятиями.

ющие индикаторы и их средняя величина; основные отрасли малой промышленности проранжированы по степени убывания развития ИКТ. В целом можно заключить, что наиболее подвержены угрозе гиперконкуренции три отрасли – металлургическое производство, пищевая промышленность и производство электрооборудования, ниже среднего уровня она для предприятий целлюлозно-бумажной отрасли и производства машин и оборудования.

Таблица 5.1 – Использование ИКТ в организациях предпринимательского сектора, в % (авт. [394])

Обрабатывающие производства	ПК	Серверы	Интернет	Вебсайт	«Облачные» сервисы	Электронный обмен*	Среднее (нормированное)
Производство пищевых продуктов, включая напитки и табак	97,7	74,8	96,7	53,4	23,7	73,6	1,04
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	96,8	76,7	95,9	67,5	18,9	72,9	1,04
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	98,4	78,9	97,3	67,4	16,8	70,1	1,02
Производство машин и оборудования	97,2	70.1	95,7	60,8	18,5	68,1	0,99
Целлюлозобумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	97,9	43,6	96,5	51,0	20,9	63,9	0,91
Средние значения по всем отраслям	97,6	68,82	96,42	60,02	19,76	69.72	1

*Электронный обмен данными между своими и внешними информационными системами
Источник: рассчитано автором по данным ВШЭ [68].

Определив степень угрозы гиперконкуренции, мы оценили значимость основных отраслей малой промышленности для формирования добавленной стоимости регионов, результаты представлены в таблице 5.2. Удельный вес ключевых

отраслей МПП в добавленной стоимости региона был получен путем корректировки удельного веса обрабатывающих производств в валовой добавленной стоимости региона на удельный вес каждой подотрасли в выпуске обрабатывающих производств. Регион включался в анализ, если удельный вес каждой из основных отраслей МПП был существенным или значимым. Отрасль признавалась существенной для добавленной стоимости региона при значениях удельного веса свыше 10% и умеренно значимой – при удельном весе от 5 до 10%. Учитывая уровень развития подотрасли «производство электрооборудования» в РФ, ограничения ее показателей были скорректированы в сторону уменьшения: свыше 5%, и от 2,5% до 5%, соответственно.

Таблица 5.2 – Удельный вес малой промышленности в добавленной стоимости регионов, в % (авт. [394])

Регион	Отрасли обрабатывающих производств[67]					Совокупная значимость обрабатывающих производств, в %
	П	ММ	ЦБ	ЭО	МО	
Липецкая область	9,66	25,09				34,75
Красноярский край		24,22				24,22
Вологодская область		21,96				21,96
Калужская область	5,52			5,30	11,11	21,93
Челябинская область		21,17				21,17
Ульяновская область	5,10			5,49	8,71	19,30
Калининградская область	9,56				9,44	19,00
Свердловская область		17,54				17,54
Республика Мордовия	10,42			4,88		15,30
Владимирская область	11,21			3,85		15,06
Тульская область	8,18	6,26				14,44
Республика Бурятия					13,16	13,16
Республика Марий Эл	7,61			5,05		12,66
Брянская область	6,86				5,20	12,06
Нижегородская область		5,91			5,75	11,66

[67]Условные обозначение: П – пищевая, ММ –металлургия и металлообработка, ЦБ – целлюлозно-бумажная, ЭО – производство электрооборудования, МО – производство машин и оборудования.

Окончание таблицы 5.2

Регион	Отрасли обрабатывающих производств					Совокупная значимость обрабатывающих производств, в %
	П	ММ	ЦБ	ЭО	МО	
Белгородская область	11,53					11,53
Республика Хакасия		11,47				11,47
Рязанская область	5,51			5,88		11,39
Пензенская область	8,13			2,88		11,01
Ярославская область				2,60	8,24	10,84
Чувашская Республика	5,23			5,51		10,74
Республика Адыгея	10,03					10,03
Камчатский край	10					10,00
Псковская область	6,23			3,35		9,58
Новгородская область	9,20					9,20
Курская область	8,95					8,95
Самарская область					8,74	8,74
Кабардино-Балкарская Республика	8,32					8,32
Ленинградская область	8,06					8,06
Алтайский край	7,96					7,96
Республика Карелия			7,83			7,83
Орловская область	7,41					7,41
Кемеровская область		7,13				7,13
Республика Ингушетия	6,64					6,64
Тамбовская область	6,58					6,58
Воронежская область	6,47					6,47
Саратовская область	6,15					6,15
Архангельская область			5,62			5,62
Краснодарскийкрай	5,24					5,24
г. Санкт-Петербург					5,14	5,14
Московская область	5,14					5,14
Ставропольскийкрай	5,13					5,13
Ростовская область	5,12					5,12
Курганская область					5,08	5,08
Волгоградская область		5,01				5,01
Смоленская область				2,67		2,67
Кировская область				2,47		2,47
Число регионов	30	10	2	12	10	47

Источник: рассчитано автором по данным Росстата [220].

В случае, если удельный вес отрасли в добавленной стоимости региона был ниже заявленных границ, соответствующая ячейка таблицы 5.2 не заполнялась. Совокупная значимость обрабатывающих производств для региона определялась путем сложения значимых и/или существенных долей по выбранным отраслям. Жирным шрифтом выделены регионы, в которых высокая совокупная значимость обрабатывающих производств сложилась только из отраслей с высокой угрозой гиперконкуренции. Эти регионы, с одной стороны, имеют наибольший потенциал роста малой промышленности, с другой, будут испытывать наибольшее давление гиперконкуренции.

Как видно, в выборку для анализа попали 47 регионов, из которых 32 обнаружили значимый для анализа уровень развития только в одной отрасли, 13 – в двух отраслях и только два региона (Калужская и Ульяновская области) – в трех из пяти основных отраслей МПП. Соответственно, возможности экстенсивного роста основных отраслей малой промышленности в регионах существенно разнятся. Так, малая пищевая промышленность имеет наибольшее число регионов для реализации потенциала своего развития, а наименьшее приходится на целлюлозно-бумажное производство. На оставшиеся три отрасли приходится в среднем по 10 регионов.

Оценка доступности открытых инноваций в 47 отобранных регионах проведена в таблице 5.3. Согласно методике, используемой специалистами ВШЭ, к субиндексу «Научно-технический потенциал» отнесены показатели, характеризующие финансирование НИР, научные кадры и результативность НИР (число статей, число патентных заявок на изобретения, поступление от экспорта к ВРП). Субиндекс «Инновационная деятельность» включает показатели, характеризующие инновационную активность организаций малого инновационного бизнеса (удельный вес малых предприятий, осуществляющих технологические инновации в общем числе предприятий), затраты на технологические инновации и результативность инновационной деятельности.

Таблица 5.3 – Оценка уровня развития института открытых инноваций в субъектах РФ (авт. [394])

Регион	Индексы			
	Научно-технический потенциал	Научно-технологического развития	Инновационная деятельность	Доступности открытых инноваций
г. Санкт-Петербург	0,5482	70,11	0,3979	1,643
Нижегородская область	0,5312	64,22	0,4296	1,608
Республика Мордовия	0,2652	41,25	0,6773	1,402
Чувашская Республика	0,2827	46,76	0,5917	1,373
Свердловская область	0,3945	55,53	0,3857	1,338
Самарская область	0,3499	61,65	0,3583	1,314
Ярославская область	0,3830	48,42	0,4165	1,298
Тульская область	0,2925	53,58	0,4578	1,293
Ульяновская область	0,5145	52,45	0,2466	1,282
Московская область	0,4164	61,51	0,2493	1,261
Красноярский край	0,3812	45,10	0,4026	1,251
Ростовская область	0,3485	50,58	0,3474	1,203
Калужская область	0,4385	44,44	0,3023	1,194
Челябинская область	0,3441	47,94	0,3359	1,162
Владимирская область	0,3075	47,40	0,3688	1,155
Воронежская область	0,3270	50,01	0,3141	1,138
Липецкая область	0,2687	31,37	0,4767	1,094
Пензенская область	0,2679	42,67	0,3644	1,067
Тамбовская область	0,3708	33,45	0,3261	1,052
Республика Марий Эл	0,3177	33,94	0,3611	1,039
Рязанская область	0,2862	44,21	0,3084	1,037
Алтайский край	0,2771	33,42	0,4003	1,036
Саратовская область	0,3006	41,85	0,2852	1,006
Смоленская область	0,4312	30,39	0,2476	1,002
Белгородская область	0,3159	37,67	0,2900	0,991
Новгородская область	0,3381	39,42	0,2248	0,956
Кировская область	0,3017	37,04	0,276	0,954
Брянская область	0,2499	32,74	0,3342	0,927
Курская область	0,2738	36,46	0,2651	0,907
Краснодарскийкрай	0,3486	32,79	0,2225	0,907
Ставропольскийкрай	0,2824	35,96	0,2503	0,896
Архангельская область	0,3235	31,14	0,2489	0,895
Волгоградская область	0,2812	36,63	0,2418	0,891
Вологодская область	0,2910	34,40	0,2478	0,888
Ленинградская область	0,2649	31,63	0,2735	0,865
Кемеровская область	0,3209	29,01	0,1819	0,799
Орловская область	0,2336	24,67	0,2879	0,787
Республика Бурятия	0,2915	33,48	0,1519	0,773
Республика Карелия	0,3359	21,27	0,1773	0,742

Окончание таблицы 5.3

Регион	Индексы			
	Научно-технический потенциал	Научно-технологического развития	Инновационная деятельность	Доступности открытых инноваций
Камчатский край	0,2063	26,8	0,2555	0,740
Курганская область	0,2036	26,85	0,2498	0,731
Республика Адыгея	0,1992	17,04	0,3019	0,699
Калининградская область	0,2801	26,15	0,1117	0,652
Кабардино-Балкарская Республика	0,2776	22,16	0,0846	0,584
Псковская область	0,1608	20,56	0,1698	0,541
Республика Хакасия	0,2028	13,48	0,0915	0,436
Республика Ингушетия	0,1325	5,94	0	0,193

Источник: рассчитано автором по данным ВШЭ [68] и РИА Рейтинг [122].

Индекс научно-технического развития сформирован из показателей, отражающих качество человеческих ресурсов, материально-технической базы для проведения инноваций, масштаб научно-технологической деятельности и ее эффективность.

Уровень развития института открытых инноваций был определен как многомерная средняя из трех рассмотренных индексов и обозначен как индекс доступности открытых инноваций. Соответственно, чем выше этот показатель, тем выше вероятность для предприятий малой промышленности обрести источники инноваций в ходе кооперации с организациями своего региона. Регионы проранжированы по убыванию индекса доступности открытых инноваций.

К регионам с высоким уровнем развития института открытых инноваций, согласно данным таблицы 5.3, нами отнесены 22 субъекта РФ (выделены жирным шрифтом).

Мы объединили результаты трехмерного «просеивания» регионов:

- по степени угрозы гиперконкуренции,

- по потенциалу роста малой промышленности и ее значимости для экономического развития субъекта РФ,

- по доступности для МПП открытых инноваций.

В итоге нами были отобраны 11 регионов (рис.5. 1) с высокими показателями по всем трем измерениям: республика Мордовия, Чувашская республика,

Свердловская область, Тульская область, Красноярский край, Челябинская область, Владимирская область, Липецкая область, Пензенская область, республика Марий Эл, Рязанская область.

Тот факт, что в этот список не попали наиболее крупные и развитые регионы России – Московская и Ленинградская области – на наш взгляд, вполне логичен и может быть объяснен следующими обстоятельствами.

Рисунок 5.1 – Результат оценки резистентности малой промышленности в регионах к угрозам гиперконкуренции на основе института открытых инноваций (авт. [394])

Во-первых, малые предприятия этих регионов в основном не связаны с промышленностью, а по большей части заняты оказанием услуг. Во-вторых, промышленные предприятия, головные офисы которых находятся в этих регионах, относятся к числу наиболее крупных. В-третьих, в силу существенной величины ВРП этих регионов доля малой промышленности является незначительной.

Таким образом, мы выявили регионы, в которых у малой обрабатывающей промышленности существует высокий потенциал развития даже в условиях гиперконкуренции за счет института открытых инноваций. Следует признать, что

полученный результат в относительном выражении (13% от общего числа регионов) нельзя считать удовлетворительным. Отчасти он обусловлен той значительной территориальной дифференциацией малой промышленности в России, которая была выявлена в §1.1. Другим фактором малочисленности «резистентных» территорий для МПП является, на наш взгляд, наличие теневой малой промышленности, не учтенной Росстатом и соответственно, не отражаемой в индикаторах исследования.

5.2. Оценка института внешнего финансирования малых промышленных предприятий России

Как было показано в §1.1, институт финансирования является одним из наиболее значимых элементов институциональной среды как малого предпринимательства в целом, так и МПП. При этом, структурно-временной анализ институциональной системы России, проведенный согласно авторским подходам в главе 4, выявил устойчивость и масштабность Х-институтов (прежде всего институтов теневой активности) как в экономике, так и в секторе малой промышленности.

Этот факт послужил основанием для проведения эмпирической оценки института внешнего финансирования малых промышленных предприятий с позиций следующей гипотезы. Специфика финансового рычага отечественных малых предприятий промышленности не отражается классическими теориями структуры капитала, в силу чего они не могут быть признаны адекватными для маломасштабного бизнеса. Напротив, перспективным следует признать институциональный подход, позволяющий учесть устойчивые Х-институты малого бизнеса – теневой оборот, теневую занятость и деловые связи, а также их влияние на механизм выбора источников финансирования. Логичным началом решения подобной задачи стало исследование специфики института внешнего финансирования МПП в России.

Специфика института внешнего финансирования МПП

Мы полагаем, что специфика института внешнего финансирования МПП достаточно точно может быть оценена через анализ структуры капитала малых фирм. Базой такого анализа стали данные опросов и статистических обзоров малого предпринимательства в целом, и в промышленности в частности, за последние 10 лет. Такой выбор данных позволил нам выявить существующие тренды и устойчивые шаблоны поведения малых предпринимателей. Более полное описание результатов исследования представлено в работе автора [169].

Согласно данным «ОПОРА России», в 2007–2008 годах источниками стартового капитала при создании компании в большинстве случаев являлись средства учредителей (75%). Меньшую роль при создании бизнеса играли такие источники, как средства частных инвесторов (14%), а также банковские кредиты. При этом наиболее распространенной формой кредита для МСП был кредит для физического лица (13%), а не для юридического (11%), в силу того, что во многих случаях он являлся более доступным и выгодным. Однако данные источники оставались ключевыми при привлечении финансирования на развитие бизнеса: средства частных инвесторов – 23%, кредиты для компаний – 21%, для частных лиц – 15%. Это соотношение вполне объясняет, почему 70% опрошенных МСП заявили, что не обращались за кредитом в банк от лица компании [215]. Как видно, предпринимателям проще занимать у физических лиц либо оформлять банковский кредит не на компанию, а на учредителей. Исследование 2012 года подтвердило этот тренд.

Удовлетворение заявки на получение кредита происходило в 75% случаев. Наиболее частой причиной отказа при привлечении банковского кредита являлось отсутствие залога (34%). Большая часть кредитов привлекалась на срок от 6 месяцев до 3 лет (83% опрошенных), диапазон процентных ставок составлял от 11% до 17% годовых [215]. Для каждого третьего отказавшегося от кредита предпринимателя причиной были высокие процентные ставки [215]. В 2007 году лишь 15% опрошенных представителей МСП России называли низкую доступность финан-

совых ресурсов главным препятствием для развития бизнеса [215]. Это было связано, безусловно, с общим подъемом экономики в период высоких цен на нефть.

Последующая оценка предпринимательского климата была проведена в 2012 году преимущественно среди малых и средних предприятий производственного сектора (они составили 60% респондентов). «Низкая доступность финансовых средств» была выделена предпринимателями в числе трех основных причин, препятствующих развитию бизнеса, что вполне соответствует кризисному сценарию развития экономики в целом. Популярность банковских кредитных продуктов (38% респондентов) среди источников капитала МСП осталась сопоставимой с докризисным уровнем. Важным отличием российских МСП является тот факт, что заимствования от родственников и друзей (19%) по–прежнему более распространены, чем коммерческий кредит (17%) и лизинг (12%) [209].

В 2012 году 79% заявок на кредит от производственных малых и средних предприятий удовлетворялось полностью или частично, что сопоставимо с докризисным уровнем. Повышению доступности заемного капитала для МСП в России, по мнению 48% респондентов, препятствовали высокие процентные ставки [209].

Высокая стоимость кредитных ресурсов для МСП связана с высоким процентом невозвратов в этой категории заемщиков. Доля просроченной задолженности на начало 2012 года составляла 8,2% против 5,2% по кредитам физическим лицам и 3,7% крупному бизнесу, и сохранялась около этого уровня до 2015 года, после чего наблюдался резкий рост просрочек до 13,6% к началу 2016 года [128]. На 01 января 2017 года доля просроченной задолженности по кредитам МСП составила 14,2%. При этом на отдельные даты 2016 года уровень просрочки превышал 15%, что является максимальным уровнем с начала публикации статистики Банком России [95].

Ухудшение качества портфеля ссуд МСП с одной стороны, а также снижение деловой активности с другой, повлияли на сокращение объемов кредитования в этом секторе. Банки ужесточили требования к потенциальным заемщикам, а также залоговому обеспечению, предметом которого перестали выступать товары

в обороте. По данным Банка России, в 2015 году началась тенденция замещения в кредитных портфелях банков рискованных ссуд МСП на кредиты крупным компаниям [130; 145].

По срочности выдаваемых кредитов в секторе МСП преобладают краткосрочные кредиты на срок до 1 года. Доля кредитов, выдаваемых на срок более 3 лет, по итогам 2016 года составила лишь 13%. При этом крупные банки, кредитуют МСП на долгий срок более активно, чем все прочие участники рынка. Это объясняется более широким доступом крупных банков к «длинным» источникам фондирования и механизмам рефинансирования обязательств [94]. Однако в целом малые компании реже стали привлекать «длинные» кредиты. Это связано не только с краткосрочной пассивной базой банков, но и с отраслевой структурой клиентов, большинство из которых заняты в сфере торговли с коротким циклом обращения капитала.

Средневзвешенные процентные ставки по краткосрочным кредитам МСП с 2015 года плавно снижались с 18,2% годовых до 12,6% вслед за ключевой ставкой [95; 242]. Однако, несмотря на эту положительную тенденцию, малые предприниматели не торопились обременять себя кредитами. Так, по данным аналитического центра НАФИ, в 2016 году только каждый пятый предприниматель (21%) обращался за кредитами или займами за последние полгода. Среди тех, кто обращался за банковскими кредитами, большинство (82%) смогли получить их в полном объеме или частично. При этом каждый четвертый субъект МСП (27%), оформляющий кредит, оформляет его на физическое, а не юридическое лицо. Потребность в привлечении кредитов в ближайшем будущем имел каждый десятый субъект МСП (10%), а в рефинансировании имеющихся кредитов – 38% организаций, выплачивающих кредит [129].

Объемы кредитования сектора МСП в целом уменьшились за последние несколько лет [95; 145; 242]. Более медленные, по сравнению с другими сегментами, темпы восстановления МСП закономерны и обусловлены высокой уязвимостью малых и средних компаний перед кризисными явлениями.

Таким образом, можно говорить о наличии следующих специфических характеристик института внешнего финансирования малых промышленных фирм России:

1) ориентированность на внутренние источники финансирования, надежда на «собственные силы»[68];

2) популярность коммерческого кредита, который в структуре кредиторской задолженности малых фирм составляет значительную долю; наличие устойчивых деловых связей с поставщиками позволяет предпринимателям экономить на процентах по кредитам; общеизвестно, что наличие таких связей во многом определяет успешность бизнеса в России (подробнее в §1.1, 4.1 и 4.2);

3) страх публичности, необходимости «открыть» бизнес банку в случае получения кредитов, поэтому даже в периоды повышения их доступности большинство малых предприятий не стремится брать на себя эти обязательства;

4) низкая востребованность среди малых промышленных предприятий программ государственной поддержки в форме субсидий как источника привлечения средств, выявленная нами и описанная в [362]; при этом, транзакционные издержки участия предприятия в конкурсе на получение бюджетных средств ничтожны, а издержки раскрытия информации о бизнесе для получения помощи воспринимаются малыми предпринимателями как существенные[69];

5) вышеизложенное наряду с дороговизной кредитов приводит к тому, что малые предприятия активно используют неформальный рынок капитала – кредиты частных лиц, а также замещают потребность в финансировании компании потребительскими кредитами учредителей.

[68] По данным НАФИ в 2015 году 41% опрошенных МСП на вопрос о требуемых мерах государственной поддержки, заявил, что не нуждается в ней [129].

[69] Этот факт объясняется тем, что раскрытие информации о бизнесе для предприятий, имеющих теневые операции, связано с потерей выгод от нахождения «в тени».

Оценка института внешнего финансирования МПП

Перейдем к оценке этого института в секторе малой промышленности, опираясь на следующие исходные допущения.

1) Количественным индикатором функционирования института внешнего финансирования принят показатель структуры капитала МПП, а именно финансовый рычаг.

2) Эмпирическая оценка этого института проведена через оценку его взаимосвязей с институтами двух видов: формальными институтами-спутниками – банковское кредитование, институт налогообложения прибыли и неформальными институтами теневой экономики. Первые сопряжены с классическими факторами теории структуры капитала, а вторые выявлены в результате исследования ИС МПП в рамках структурно-сбалансированного подхода.

3) Формальные институты-спутники можно оценить через показатели классической теории структуры капитала предприятия – «налоговый щит» и стоимость кредита.

4) Достаточными индикаторами институтов теневой активности являются такие показатели как скрытый фонд оплаты труда и уровень теневой экономики по отношению к ВВП страны.

5) Объект исследования следует расширить до сектора малого предпринимательства в целом, а также включить в анализ малые предприятия торговли (как преобладающие в структуре МСП). Это позволит выявить закономерности функционирования института внешнего финансирования общие для малого бизнеса и специфичные для малой промышленности.

Оценка взаимосвязей финансового рычага МПП с обозначенными факторами была проведена с учетом следующих ограничений.

1) В качестве исследуемого показателя структуры капитала был выбран единственный доступный для анализа показатель «коэффициент автономии малых предприятий», публикуемый Федеральной службой государственной стати-

стики в ежегодном статистическом сборнике «Малое и среднее предпринимательство в России» [116].

2) Как известно «эффект налогового щита» вошел в теорию структуры капитала в 1963 г. в рамках второй теоремы Модильяни-Миллера [159]. Правила нормирования процентов по долговым обязательствам, учтенные в анализе, приведены в таблице 5.4.

Таблица 5.4 – Правила нормирования процентов по долговым обязательствам в целях определения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль (авт. [172]).

<table>
<tr><th rowspan="2">Период признания расходов</th><th colspan="2">Правило нормирования процентов по долговым обязательствам</th><th rowspan="2">Период возникновения долгового обязательства</th><th rowspan="2">Правовая база</th></tr>
<tr><th>в рублях</th><th>в ин. валюте</th></tr>
<tr><td>01.01.2002 - 31.08.2008</td><td>1,1 ставки рефинансирования ЦБ РФ</td><td>15% годовых</td><td>-</td><td>Закон от 06.08.2001 N 110-ФЗ</td></tr>
<tr><td>01.09.2008 - 31.07.2009</td><td>1,5 ставки рефинансирования ЦБ РФ</td><td rowspan="2">22% годовых</td><td rowspan="2">-</td><td rowspan="2">Закон от 19.07.2009 N 202-ФЗ</td></tr>
<tr><td>01.08.2009 - 31.12.2009</td><td rowspan="2">2 ставки рефинансирования ЦБ РФ</td></tr>
<tr><td rowspan="2">01.01.2010 - 30.06.2010</td><td rowspan="6">15% годовых</td><td>До 01.11.2009 г.</td><td rowspan="2">Закон от 27.12.2009 N 368-ФЗ</td></tr>
<tr><td>1,1 ставки рефинансирования ЦБ РФ</td><td>После 01.11.2009 г.</td></tr>
<tr><td>01.07.2010 - 31.12.2010</td><td rowspan="3">1,8 ставки рефинансирования ЦБ РФ</td><td>До 01.11.2009 г.</td><td rowspan="3">Закон от 27.07.2010 N 229-ФЗ</td></tr>
<tr><td>01.01.2010 - 31.12.2010</td><td>После 01.11.2009 г.</td></tr>
<tr><td>01.01.2011 - 31.12.2014</td><td>0,8 ставки рефинансирования ЦБ РФ</td><td>-</td></tr>
<tr><td>01.01.2015</td><td colspan="2">Исходя из фактической ставки</td><td>-</td><td>Закон от 28.12.2013 N 420-ФЗ</td></tr>
</table>

Источник: систематизировано автором

Оценка влияния данного фактора была включена в анализ как значимая на основании исследований автора [160; 185] через динамику ставки налога на прибыль и предельной величины налогового щита. Порядок расчета норматива предусмотрен статьей 269 Налогового кодекса РФ [127]. До введения в 2002 году в НК РФ главы 25 о «Налоге на прибыль организаций» данный налог регулировался Законом РФ от 27.12.1991 N 2116-I, которым такой норматив не устанавливался. С 1 января 2015 года Федеральный закон № 420-ФЗ отменил нормирование процентов по долговым обязательствам: по общим правилам, расходом (доходом) стали признаваться проценты, начисленные исходя из фактической ставки, без учета ограничений (абз. 2 п. 1 ст. 269 НК РФ) [127].

Налоговый щит был рассчитан как предельная величина процентов, признаваемых законодательством расходом в целях налогообложения, умноженная на ставку налога на прибыль в соответствующем году. Предельная величина процентов, признаваемых расходом, в свою очередь равна произведению среднегодовой ставки рефинансирования Банка России и коэффициента нормирования обязательств в рублях, установленного Налоговым кодексом РФ. Обязательствами в иностранной валюте решено было пренебречь ввиду их несущественной доли в структуре заимствований малых предприятий.

3) Фактор стоимости кредита оценивался через динамику средней ставки предоставления кредитов МСП, публикуемым Банком России в ежемесячном издании «Статистический бюллетень Банка России» только с января 2014 г. [242]. До указанного года среднерыночные ставки кредитования МСП указаны в соответствии с данными, которые приводит рейтинговое агентство «Эксперт РА» в ежегодных исследованиях «Кредитование малого и среднего бизнеса в России» [94 – 99], а также данными, публикуемыми в отчетах Ассоциации российских банков [9].

4) Оценивая влияние теневой экономики на структуру пассивов малых фирм, мы исходили из предположения, что современные издержки легализации

малого бизнеса оказываются значительно выше выгод от возможности привлечения банковских кредитов по более низким ставкам.

Динамика показателя теневой экономики в России приведена из доклада американской международной исследовательской организации Global Financial Integrity (GFI) за период с 1994 по 2011 год. [371]. GFI использует распространенный метод оценки величины теневого финансового потока, называемый «Hot Money (Narrow) Method». Данный метод по сравнению с методом, используемым Всемирным Банком, учитывает в качестве неучтенного оттока капитала чистые ошибки и пропуски в платежном балансе страны и зафиксированный отток капитала из частного сектора.

Второй институт теневой экономики – скрытый фонд оплаты труда был оценен двумя показателями: «доля скрытого фонда оплаты труда в общем ФОТ» и «доля скрытого фонда оплаты труда в ВВП». Данные по объемам теневой заработной платы публикуются Федеральной службой государственной статистики в ежегодном статистическом сборнике «Национальные счета России» с 1997 года [131]. Этот показатель Росстат получает, используя балансовый метод: из общих расходов домохозяйств вычитается сумма всех зарегистрированных доходов. Полученный дисбаланс составляет объем серых зарплат.

Итоговая база данных приведена в таблице 5.5.

Таблица 5.5. – Показатели, отобранные для оценки института внешнего финансирования малых предприятий (авт. [172])

Показатель	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Коэффициент автономии МП, %	27,0	23,1	22,3	25,3	20,9	26,6	19,8	22,4	20,7	18,0	19,2	32,2	50,5	49,0	46,4	14,9	28,5	-	-
Коэффициент автономии МП обрабатывающих производств, %	46,6	38,7	30,6	23,9	23,6	21,6	30,2	32,7	22,3	20,1	20,4	20,2	18,9	22,0	40,2	32,5	25,2	-	-
Коэффициент автономии МП торговли, %	-	-	-	-	-	10,3	10,7	11,8	12,9	12,9	15,7	14,0	14,1	15,2	14,1	16,0	13,8	-	-
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) ЦБ РФ (среднегодовая), %	51,0	57,1	32,4	25,0	22,8	17,5	13,5	13,0	11,7	10,3	11,3	10,5	8,0	8,1	8,1	8,3	8,3	8,3	10,5
Налог на прибыль, %	35,0	30,0	30,0	35,0	24,0	24,0	24,0	24,0	24,0	24,0	24,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0
Налоговый щит по обязательствам в руб., %	-	-	-	-	6,0	4,6	3,6	3,4	3,1	2,7	3,4	3,6	2,7	2,9	2,9	3,0	3,0	-	-
Теневая экономика, % от ВВП	45,0	43,7	60,6	66,1	49,8	44,4	44,2	46,9	43,9	41,6	33,8	27,7	28,3	35,0	-	-	-	-	-
Доля скрытого фонда оплаты труда в общем ФОТ, %	1,4	7,2	7,6	5,8	4,7	4,0	5,4	6,9	8,8	8,7	6,6	8,4	8,8	4,5	5,5	6,2	8,2	5,4	5,3
Доля скрытой оплаты труда в ВВП, %	0,3	0,9	1,1	1,1	1,5	1,3	1,7	1,8	2,8	3,4	2,6	4,9	4,3	1,6	1,3	2,1	3,3	1,6	2,0
Ставка кредитования МСП, %	-	-	-	-	26,6	-	19,3	-	16,2	13,0	20,0	17,0	14,0	13,0	-	15,8	18,2	15,3	13,7

Примечание: «-» – нет данных.
Источник: составлено автором

Взаимосвязь стоимости кредита и финансового рычага малых фирм

Как видно из рисунка 5.2, в динамике рассматриваемых показателей четко выделяются три периода – три тренда. Первый – до 2007 года включительно, когда удельный вес собственных средств постепенно сокращался на фоне удешевления кредитов. Второй тренд – период кризиса 2008 года, сказавшийся на платежеспособности многих компаний, существенно повысил риски банков по кредитованию сектора МСП, что отразилось на уровне ставок. Это привело к существенному сокращению объемов получаемых малыми предприятиями кредитов в 2009 году, что подтверждает как рост коэффициента автономии, который продержался около уровня 50% до 2012 года, так и сокращение объемов кредитования по данным Банка России [116; 145; 242]. Отметим, что в 2009-2010 годах, несмотря на некоторое снижение процентных ставок, субъекты МСП наращивали коэффициент автономии, что свидетельствует о некоем временном лаге своеобразного «отхождения» от шока 2008 года и недоверии банковской системе.

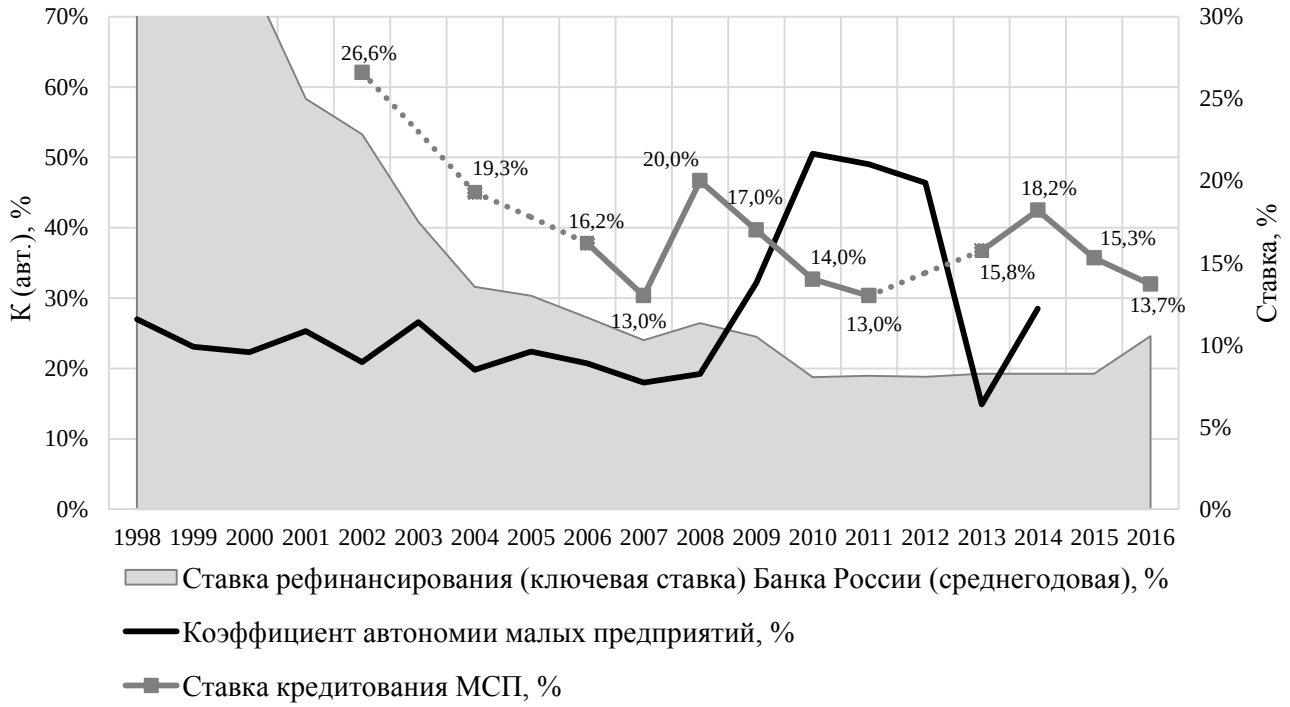


Рисунок 5.2 – Коэффициент автономии малых предприятий, среднегодовая ставка рефинансирования ЦБ РФ, ставка кредитования МСП в 1998–2016 гг. (авт. [172])

И, наконец, третий тренд (период с 2011 года) – наращивание заемных средств в валюте баланса малых фирм, сопровождавшееся пониженными по срав-

нению с кризисным уровнем ставками. Однако в данный период релевантность ставок и роста заимствований в валюте баланса объясняется не увеличением банковских кредитов, а снижением платежной дисциплины и ростом коммерческого кредита – задолженностей поставщикам. Так, в 2014 году с введением санкций большинство предпринимателей взяли курс на удержание текущих позиций на рынке, а не на развитие новых направлений деятельности с привлечением банковского фондирования [96]. Увеличение ключевой ставки Банка России и сокращение источников финансирования вновь привели к росту стоимости фондирования для МСБ в среднем на 8–10 п. п. за 2014 год, что, тем не менее, оказалось ниже кризисного уровня [96]. Спрос со стороны субъектов МСП на кредитные продукты в течение всего 2014 года снижался, предприниматели с осторожностью относились к принятию на себя рисков, связанных с возросшей стоимостью финансирования и с неопределенностью в экономике [96]. Это вновь привело к сокращению объемов кредитования и соответствующим образом отразилось на показателе уровня долга. Соответственно в структуре источников финансирования в этот период преобладали не банковские кредиты, а кредиторская задолженность.

Внутри сегмента МСП экономический кризис затронул в первую очередь предприятия, производящие продукцию с высокой добавленной стоимостью: строительные организации и небольшие производства. Многие банки внесли принадлежность заемщика к подобным отраслям в разряд стоп-условий. Соответственно были значительно увеличены и ставки. Желаемыми клиентами в период спада для банков всегда остаются, как известно, предприятия торговли и производства товаров первой необходимости [97].

Анализ динамики коэффициента автономии малых промышленных фирм (рис.5.3) показал, что тенденция спада коэффициента автономии (роста заемных средств в пассивах МПП) проявилась в периоды с 1998 по 2003 год и с 2005 по 2010 год. Процентные ставки в эти периоды также снижались, сначала с уровня выше 26%, а потом с кризисного уровня в 20%.

В остальные периоды (2003– 2005 и 2011– 2012 годы) рост коэффициента автономии происходил на фоне спада кредитных ставок. А в период кризиса 2008–2010 годов доля заемных средств в валюте баланса была максимальна при самой высокой волатильности ставок.

Интерпретируя эти тенденции, мы исходили из ряда особенностей отношений промышленных компаний с финансовыми институтами в России. Так, малые производственные предприятия заметно чаще прочих компаний прибегают к лизингу и банковским гарантиям, существенно реже – к кредитам (из форм кредитования предпочитают кредитные линии) [129]. При этом лишь треть опрошенных в 2016 году предпринимателей считала, что наиболее важное влияние на доступность заемных средств оказывает финансовая устойчивость самой компании [129]. В кризисные периоды кредитование данной категории заемщиков существенно сокращалось: по оценкам РА Эксперт, в 2008 году данное снижение составило 7 п. п. относительно 2007 года, 1 п. п. в 2014 году относительно 2013 года [96; 97].

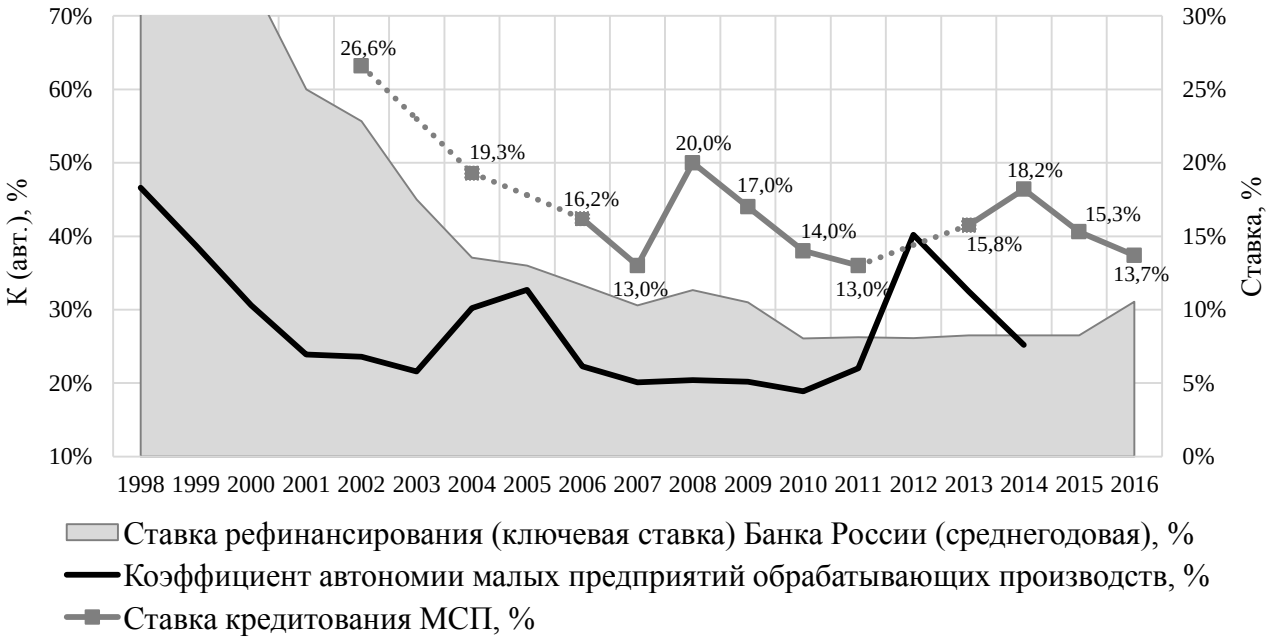


Рисунок 5.3 – Коэффициент автономии промышленных малых предприятий, среднегодовая ставка рефинансирования ЦБ РФ, ставка кредитования МСП в 1998–2016 гг. (авт. [172])

Все вышесказанное позволило нам резюмировать, что для малых предприятий промышленности кредитные ставки не являются релевантным фактором структуры капитала, поскольку наращение заемных средств происходило за счет кредиторской задолженности разных видов, прежде всего, кредитов поставщиков, задолженности лизингодателям и нарушения платежной дисциплины в условиях кризиса. Этот факт также объясняет высокую значимость для структуры капитала малых промышленных предприятий такого фактора как «деловые связи» с поставщиками.

Взаимосвязь финансового рычага малых фирм и налогового щита

Влияние этого фактора в классической теории структуры капитала описывается прямой зависимостью: чем выше эффект налогового щита, тем выше уровень финансового рычага при прочих равных условиях. Соответственно логично было предположить обратную корреляцию для пары показателей «коэффициент автономии» и «налоговый щит», поскольку при повышении предельного уровня экономии на налогах за счет включения в состав расходов уплачиваемых банку процентов, компании должны стремиться увеличивать финансовый рычаг, снижая тем самым коэффициент автономии.

Ввиду того, что налог на прибыль и ставка рефинансирования в России постепенно снижались, снижался и эффект от налогового щита, в связи с чем структура пассивов малых фирм должна была смещаться в пользу большего использования собственных средств. Однако, как видно на рисунке 5.4, данная зависимость подтверждается только для торговых компаний. Это связано с тем, что среди малого предпринимательства возрастает роль других инструментов привлечения средств, таких как коммерческий кредит и лизинг. Лизинг в отличие от кредита позволяет включать процентные платежи в состав расходов в полном объеме. В результате в большинстве случаев объекты основных средств приобретаются с использованием лизинговых схем, и, как следствие, в строках баланса не происходит увеличения кредитов и займов, а леверидж не отражает реальной дей-

ствительности. Это подтверждают данные, приводимые РА Эксперт: несмотря на то, что доля малого предпринимательства в структуре лизинговых сделок на протяжении 2008-2011 годов сокращалась, объемы новых сделок в данном секторе ежегодно росли: на 63% в 2011 году (около 200 млрд. руб.), на 42% в 2012 году (283 млрд. руб.) [98; 99].

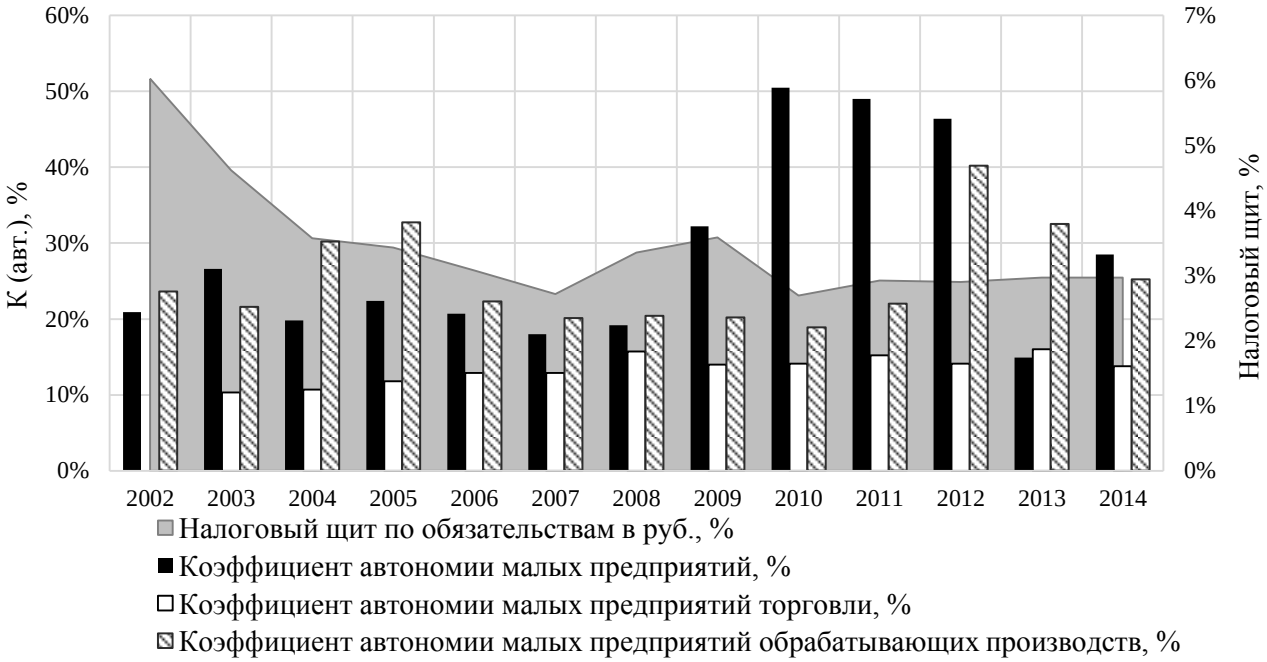


Рисунок 5.4 – Коэффициент автономии малых предприятий, ставка налога на прибыль, налоговый щит по обязательствам в рублях в 2002–2014 гг. (авт. [172])

Данная тенденция объясняет также, почему наиболее тесная связь между налоговым щитом и уровнем долга выявлена среди торговых предприятий. Это обусловлено тем, что они: а) имеют меньше внеоборотных активов, б) более привлекательны как заемщики для банков, в) реже используют лизинг.

Упомянутые выше «деловые связи» также накладывают отпечаток на значимость «налогового щита» для структуры источников финансирования малых фирм. Так, бесплатный и более доступный коммерческий кредит малым предприятиям дает б*о*льшую экономию, нежели эффект налогового щита. Кроме того, сохраняющаяся тенденция привлекать кредиты предпринимателей на себя, как на физическое лицо, связанная с их большей доступностью и меньшей стоимостью, также нивелирует значимость данного фактора.

Взаимосвязь финансового рычага малых фирм и теневой экономики

Как было отмечено выше, специфика института внешнего финансирования малых компаний в России такова, что из-за сложности получения кредитных средств по традиционной схеме, предприниматели обращаются к альтернативным источникам капитала: кредитуются в банке от имени физического лица, обращаются за денежными средствами в микрофинансовые организации, либо к своим учредителям. Особенно это характерно для микро- и малого бизнеса. Эта проблема связана с более высокой стоимостью кредитов и сложной процедурой оценки таких заемщиков для банков. В свою очередь большая часть микро- и малого бизнеса не желает раскрывать информацию о деятельности компании и «выходить из тени». Подобный «круг взаимного недоверия» лишает данный сегмент такого источника финансирования как банковское кредитование. Это означает, что издержки легализации бизнеса с точки зрения предпринимателей пока значительно выше выгод от возможности привлечения банковских кредитов по более низким ставкам.

Как показано на рисунке 5.5, динамика скрытой оплаты труда по данным Росстата и уровня теневой экономики по оценкам Global Financial Integrity, оказалась разнонаправленной.

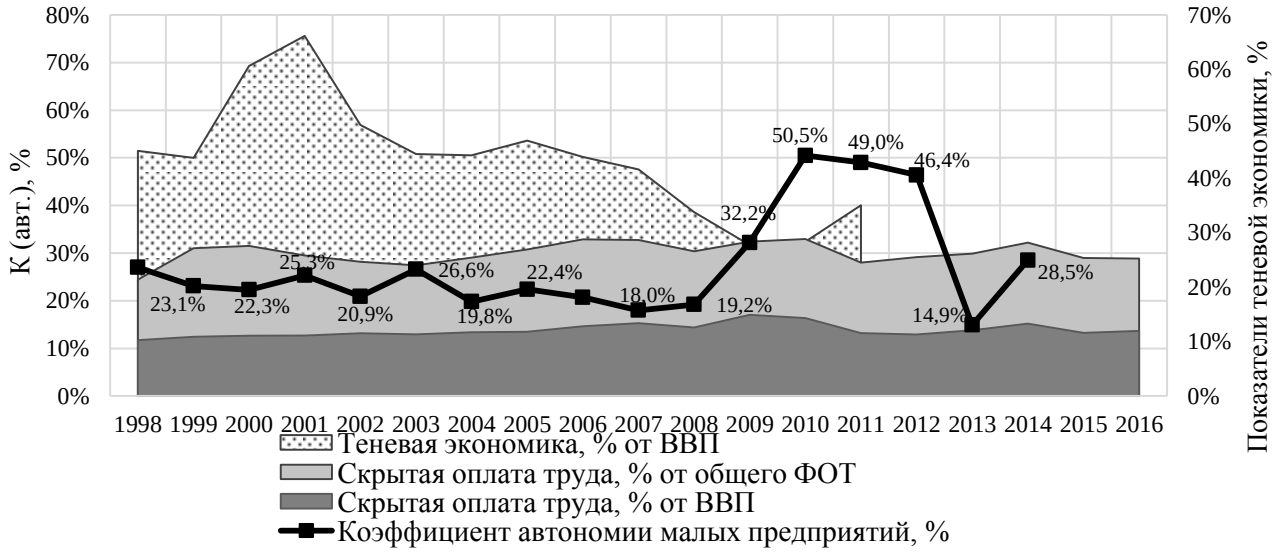


Рисунок 5.5 – Коэффициент автономии малых предприятий, теневая экономика, скрытая оплата труда в 1998–2016 гг. (авт. [172])

Это свидетельствует о том, что легализация бизнеса не всегда сопряжена с выводом из тени оплаты труда сотрудников, поскольку финансовый результат предприятий очень чувствителен к изменению ФОТ, являющегося одной из наиболее весомых статей затрат компании.

Графическая иллюстрация индикатора теневой экономики и коэффициента автономии малых фирм позволила предположить достаточно тесную обратную связь этих показателей. Так, в периоды роста теневой активности удельный вес собственных средств в балансе сокращался, то есть росли заемные средства. Учитывая специфику теневой экономики в России, мы предположили, что это связано с процессами обналичивания: фирмы выводили капитал под видом оплаты счетов несуществующих поставщиков услуг, так называемых фирм-«однодневок». В результате чего росла «серая» кредиторская задолженность, а не задолженность перед банками.

В отличие от теневой экономики скрытый ФОТ оказался слабо связанным с коэффициентом автономии малых фирм в целом. По данным Росстата, этот показатель в стране достаточно стабилен, на протяжении последних десятилетий его варьирование происходило в диапазоне 10–13% [131]. Наиболее выраженный период роста показателя пришелся на кризисные 2008–2011 годы. В этих условиях предприятия стремились снизить общую нагрузку, в том числе налоговую, выбирая из всех наиболее безопасный и поэтому широко распространенный способ сокращения затрат – снижение уровня официальных заработных плат и соответствующее сокращение страховых взносов.

Несмотря на то, что в целом тесной взаимосвязи между скрытым ФОТ и коэффициентом автономии малых фирм не наблюдалось, показательно, что в кризисный период, отмеченный выраженным ростом скрытого ФОТ, происходило падение доли заемного капитала в структуре баланса (доступность кредитов падала). Одним из последствий этой тенденции было увеличение собственного капитала за счет прироста нераспределенной прибыли, которую получали компании, скрывая частично свой ФОТ и соответствующие страховые взносы. В самом деле,

при существующих ставках отчислений от ФОТ и налога на прибыль фирмам выгоднее скрывать свои затраты на оплату труда и полученную экономию в виде прибыли облагать «всего» по 20% вместо 30%.

Что касается малых промышленных предприятий, то, как видно на рисунке 5.6, в периоды увеличения нелегальной экономики происходило снижение доли заемного капитала (рост коэффициента автономии). В периоды снижения теневой активности заемный капитал в структуре баланса малых фирм, напротив, увеличивался. Мы предположили, что это связано с уменьшение выгод от нахождения «в тени», которое мотивирует производственные предприятия к легализации бизнеса для увеличения возможностей расширения деятельности за счет привлечения доступного банковского финансирования. Производственные малые предприятия имеют значительные внеоборотные активы, что повышает риск их утраты и потери самого бизнеса, в случае обнаружения правонарушений. Это наряду с уменьшением выгод от нахождения «в тени» частично стимулировало предпринимателей «открывать» бизнес банкам, переводя деятельность в официальный сектор.

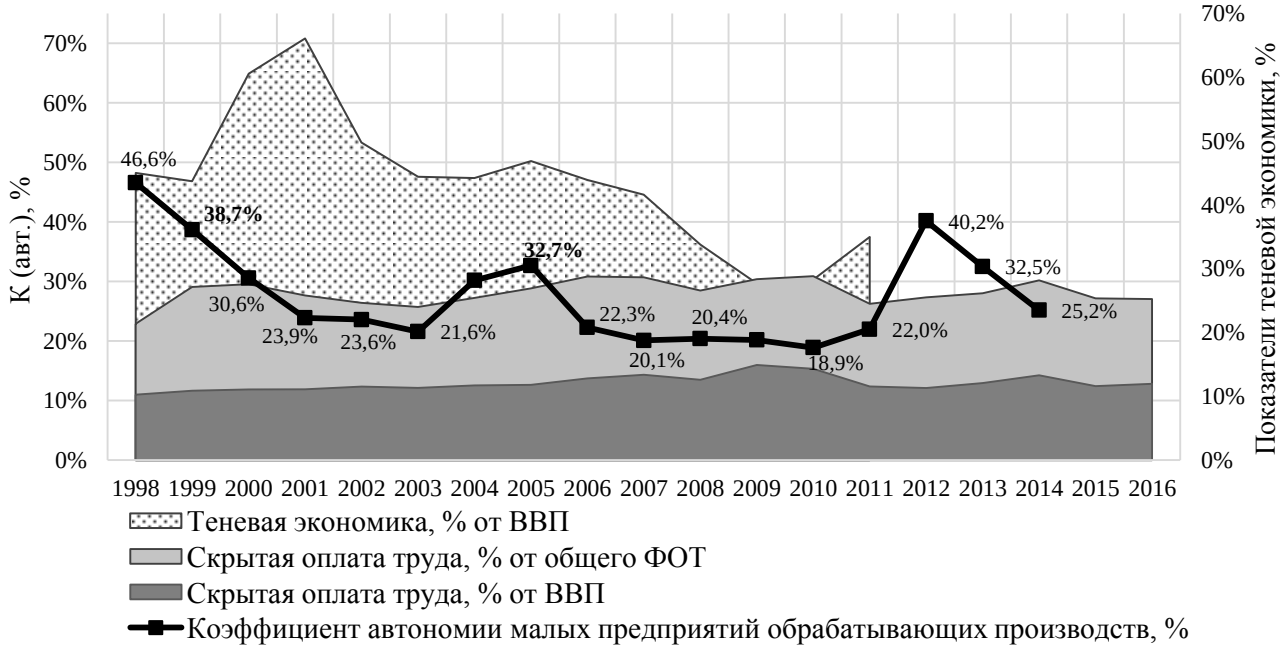


Рисунок 5.6 – Коэффициент автономии малых промышленных фирм, теневая экономика, скрытая оплата труда в 1998–2016 гг. (авт. [172])

В отношении малых торговых компаний, как видно, прослеживалась обратная тесная связь между теневой экономикой и долей собственных средств в балансе (рисунок 5.7).

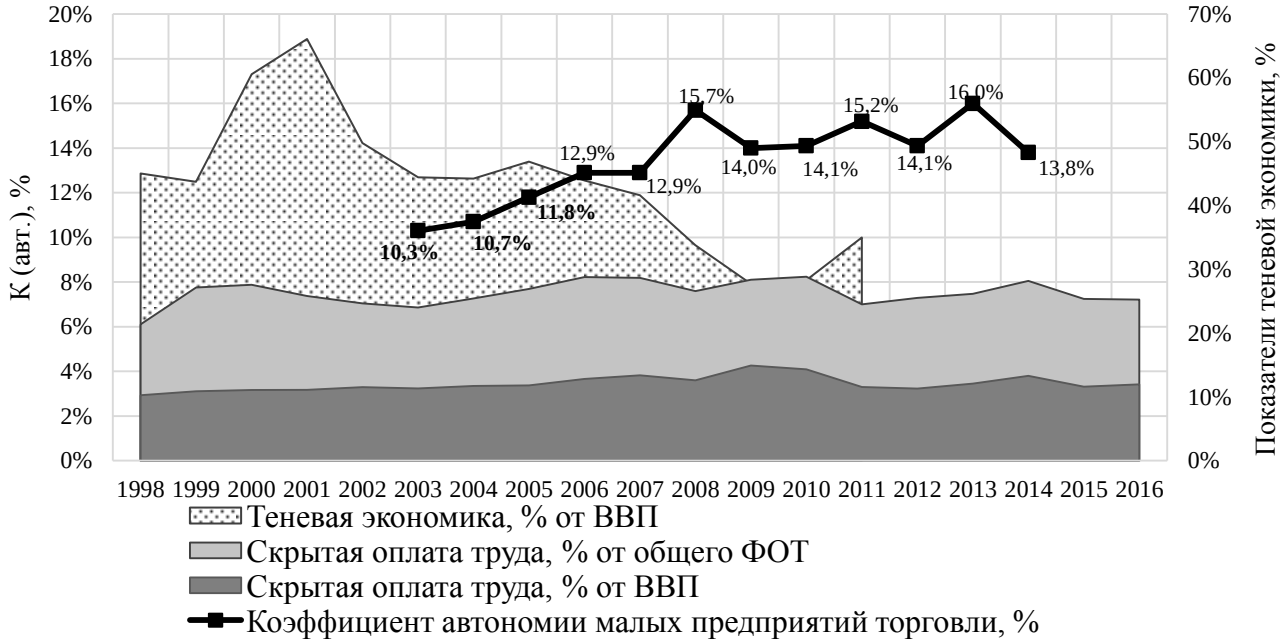


Рисунок 5.7 – Коэффициент автономии торговых малых предприятий, теневая экономика, скрытая оплата труда в 1998–2016 гг. (авт. [172])

Периоды спада теневой активности были сопряжены с падением заимствований в структуре капитала малых фирм и наоборот. Вполне логично было предположить, что увеличение собственного капитала малых торговых предприятий происходило из-за сокращения теневого оборота, в результате которого в третьем разделе баланса компаний «выходила из тени» нераспределенная прибыль.

Аналогично показателям малого предпринимательства в целом взаимосвязь сокрытого ФОТ и коэффициента автономии торговых фирм также не была значимой. Как и в первом случае, мы обратили внимание на их динамику в кризисный период, когда нарастание масштабов теневого сектора было сопряжено с ростом доли заемных средств в балансах торговых фирм. На наш взгляд, это происходило по той же самой причине – увеличения «серой» кредиторской задолженности. Получая дополнительную прибыль от сокрытия части затрат на оплату труда, компании не стремились облагать ее налогом, наращивая затраты от «фирм-

однодневок». В таблице 5.6 приведены результаты корреляционного анализа рассмотренных взаимосвязей.

Таблица 5.6 – Корреляционный анализ коэффициента автономии малых предприятий (авт. [172])

Фактор	Характеристика результатов	Малые предприятия	Малые предприятия торговли	Малые предприятия обрабатывающего сектора
Налоговый щит	Коэфициент корреляции	-0,30	-0,62	-0,12
	Характер связи	слабая	умеренная	слабая
	Период расчета	2002-2014	2003-2014	2002-2014
Ставки кредитования МСП	Коэфициент корреляции	-0,42	-0,16	0,19
	Характер связи	умеренная	слабая	слабая
	Период расчета[70]	2002–2014	2002–2014	2002–2014
Доля теневой экономики в ВВП	Коэфициент корреляции	-0,65	-0,74	0,60
	Характер связи	умеренная	тесная	умеренная
	Период расчета	2002-2011	2003-2011	2002-2011
Доля скрытой оплаты труда в общем ФОТ	Коэфициент корреляции	-0,04	0,17	-0,50
	Характер связи	слабая	слабая	умеренная
	Период расчета	1998-2014	2003-2014	1998-2014
Доля скрытой оплаты труда в ВВП	Коэфициент корреляции	0,18	0,24	-0,66
	Характер связи	слабая	слабая	тесная
	Период расчета	1998-2014	2003-2014	1998-2014

Источник: расчеты автора

Как видно, для торговых предприятий гипотеза подтвердилась только в отношении значимости фактора теневой экономики и нерелевантности стоимости

[70] Взаимосвязь стоимости кредитов и коэффициента автономии малых фирм проверялась на временном диапазоне 2002–2014 за исключением годов, на которые нет данных.

кредитов. Низкая связь финансового рычага с процентными ставками и скрытым ФОТ в этой отрасли МСП обоснована нами выше.

Для малых предприятий в целом подтвердилась значимость фактора теневой экономики и умеренная зависимость коэффициента автономии и процентных ставок. При этом классической реакцией отечественных малых фирм на рост процентных ставок следует признать:

- расширение коммерческого кредита;

- переход на лизинговые схемы финансирования;

- аккумулирование финансовых ресурсов за счет внутреннего сокращения расходов, чаще всего в форме сокращения «белых зарплат» или длительного отсутствия индексации заработных плат.

Влияние налогового щита и скрытого ФОТ на финансовый рычаг малых фирм в целом следует признать слабым. Частично это обусловлено тем, что данные о структуре капитала малых компаний включают в себя, в том числе и данные о микропредприятиях, работающих в рамках специальных налоговых режимов.

Отсутствие существенной связи между скрытым ФОТ и коэффициентом автономии малых предприятий в целом, на наш взгляд, связано с общеизвестными процессами «обналичивания». Малые предприятия, как правило, не стремятся облагать налогом на прибыль экономию, полученную в результате сокрытия ФОТ и с этой целью наращивают затраты через услуги фирм-«однодневок».

И, наконец, выдвинутая гипотеза полностью подтвердилась в отношении малых промышленных фирм. Самыми значимыми для финансового рычага этих компаний следует признать факторы теневой экономики, а классические – несущественными: уровень корреляции налогового щита и стоимости кредита с коэффициентом автономии малых промышленных фирм – слабый.

Таким образом, общими закономерностями функционирования института внешнего финансирования МСП в России можно признать его устойчивую связь с неформальными Х-институтами теневой экономики. Для малых промышленных

предприятий специфичными институциональными связками являются взаимосвязи институтов финансирования и скрытой оплаты труда. Кроме того, для этого сектора промышленности формальные классические институты банковского кредитования юридических лиц и налогообложения прибыли в институциональном опционе проблемы «Нехватка финансирования» играют менее заметную роль, чем неформальные Х-институты.

5.3. Моделирование и оценка института налогообложения малых предприятий промышленности

Согласно ряду исследований зарубежных авторов [331; 332; 349; 372; 373; 380] ключевой причиной существования и роста институтов теневой экономики является налоговое бремя. В работе Суслова Н.И. и Мельтенисовой Е.Н. доказано методами регрессионного анализа, что «при плохих институтах более высокий уровень налогов означает и большие размеры теневой экономики» [244]. Анализ институциональной среды МПП, проведенный в рамках авторских подходов в главе 4, показал, что в целом она заслуживает оценки низкокачественной. Согласно логике все перечисленные утверждения означают, что причину устойчивости теневых Х-институтов в среде малого предпринимательства следует искать в специфике института налогообложения. Точнее – высокая теневая активность МПП обусловлена высоким налоговым бременем [365]. Однако, мы полагаем, что в институциональных связках теневой экономики ключевую роль играют также неразвитые (по Y-типу) институты финансирования (см. §4.1 и 5.2), перерождающийся (в гиперконкуренцию, см. §5.1) институт конкуренции и взаимное недоверие власти и бизнеса (см. §2.1 и 3.1).

В предыдущих главах исследования (§1.1, 1.3, 4.1 и 4.2) нами были выявлены специфические черты налогообложения МПП в России и изложены в следующих тезисах:

- эффективность функционирования института налогообложения оценивается самими предпринимателями как низкая, поскольку проблема высокого налогового бремени входит в ТОП-5 наиболее острых проблем предпринимателей вот уже более 20 лет;

- малые промышленные предприятия, являющиеся плательщиками общей системы налогообложения (ОСНО), испытывают гораздо больший налоговой пресс, чем остальные отрасли; это происходит в случаях, когда специальные налоговые режимы им не выгодны из-за потери клиентов, работающих с НДС, либо недоступны из-за ограничений на применение спецрежимов;

- функционирование института налогообложения с позиций уровня общей налоговой нагрузки по экономике (налоговые доходы по отношению к ВВП) соответствует практике стран с либеральной налоговой системой. Тем самым проявляется некий парадокс института налогообложения МПП в России, раскрытый нами в §1.1.

Одним из вариантов объяснения этого парадокса, на наш взгляд, является гипотеза о том, что отечественные предприниматели воспринимают налоговую нагрузку в России как завышенную из-за проблем со спросом и финансированием. Соответственно, можно говорить о том, что проблема неэффективности института налогообложения с позиций малых предприятий имеет производный характер, и спровоцирована, по сути, единой проблемой стратегического значения – нехваткой финансирования в целом, как от продаж товаров и услуг (денежные потоки от операционной деятельности, продуцированные спросом), так и от кредитов и займов (денежные потоки от финансовой деятельности, обусловленные кредитоспособностью бизнеса). И первое, и второе, как было показано выше (глава 1), для малых промышленных предприятий России связано с существенными трудностями.

Для оценки адекватности института налогообложения уровню и потенциалу развития малой промышленности мы обратились к моделированию налогообложения малого предприятия на примере пищевой отрасли. Пищевая промышлен-

ность, была выбрана нами как объект исследования на основании результатов анализа специфики МПП, представленных в §1.1, которые могут быть резюмированы следующим образом:

- эта отрасль последние 10 лет является лидером в структуре обрабатывающих производств (по числе занятых и удельному весу оборота);

- имеет наибольшее число регионов для реализации потенциала своего развития с одной стороны, и уровень угроз гиперконкуренции выше среднеотраслевого с другой (согласно §5.1);

- характеризуется инновационной активностью ниже среднеотраслевого значения (см. §1.1.).

Все вышеперечисленное повышает значимость налогового стимулирования в пищевой отрасли малой промышленности. Возможные инструменты такого воздействия описаны в наших научных трудах [168; 177]. Кроме того, в исследованиях [174;180] нами была обоснована справедливость и значимость Лафферовых эффектов (зависимостей) именно в секторе малого предпринимательства. В частности, коэффициент корреляции, характеризующий тесноту линейной связи между переменными: средняя ставка налога (налоговое бремя) и число малых предприятий в РФ, составил (-0,77), что соответствует коэффициенту детерминации в 60%. Это означает, что в 60% случаев изменение числа малых предпринимателей определяется изменением налогового бремени, при чем, в обратно пропорциональной зависимости. Эти утверждения являются дополнительными аргументами для поиска адекватного налогового бремени для малых производителей как в целом, так и в пищевой промышленности в частности.

Согласно с этим нами была поставлена следующая цель моделирования института налогообложения малых предприятий пищевой промышленности – определить адекватность налогового бремени в России путем сравнения его с налогообложением аналогичного малого предприятия в стране с высоким уровнем развития МСП.

Основные ограничения и допущения, принятые нами для достижения поставленной цели.

1) Страной для сравнения были выбраны США как лидер мировой экономики с высокоразвитым малым предпринимательством, в том числе в промышленном секторе.

2) Многоуровневость налоговых систем России и США была учтена через привязку объекта оценки налогового бремени к конкретной территории: город Челябинск (Россия, Челябинская область) и город Балтимор[71] (США, штат Мэриленд).

3) В качестве объекта налогового моделирования был принят зрелый, т.е. действующий более трех лет[72], не являющийся стартапом, малый бизнес в пищевой промышленности, а именно сегменте с устойчивым ростом объемов производства на протяжении всего посткризисного периода – кондитерской отрасли [143].

4) Основные характеристики предприятия: кондитерский цех общей площадью помещения – 150 кв. м., реализующий свою продукцию (пирожные, торты, вафли, блины, капкейки) в розницу. Согласно ОКВЭД, вид деятельности «Производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения» (код 10.71) относится к пищевой промышленности даже, если продукция собственного производства реализуется в розницу в собственном магазине. Исходные характеристики активов предприятия определялись также через ограничения на применение ЕНВД и Патентной системы (ПНС). В случае с кондитерской, реализующей свою продукцию розничным покупателям, в целях налогообложения ЕНВД необходимо, чтобы были созданы условия для потребления кондитерских изделий в рамках оказания услуг общественного питания. С целью соответствия данным требованиям моделируемому бизнесу был добавлен небольшой зал обслуживания (до 50 кв. м.) и соответствующее оборудование.

---

[71] Выбор данного города связан в первую очередь с доступностью для автора данных.

[72] С целью исключить возможность применения налоговых каникул как в РФ так и в США, т.к. иначе оценка налоговой нагрузки не имела бы смысла.

5) Вариантами организационно-правовой формы кондитерской в России были приняты ИПБОЮЛ и ООО (1 собственник). Организационно-правовые формы бизнеса аналогичного формата в США: частный предприниматель (Sole Proprietorships[73] аналог Российского ИПБОЮЛ) и компания с ограниченной ответственностью (Limited Liability Company (LLC**)** аналог Российского ООО).

6) Моделирование проведено по всем спецрежимам налогообложения в России, доступным для выбранного формата бизнеса, а именно: для ИПБОЮЛ – это УСН (2 вида), ЕНВД и ПСН; для ООО – УСН (2 вида) и ЕНВД, так как юридические лица не вправе применять Патентную систему. Из анализа исключены все виды косвенных налогов и НДФЛ сотрудников предприятия[74], а также налоги на имущество (которые в РФ не предусмотрены для МПП согласно спецрежимам, а в США – согласно льготам малого бизнеса, кроме того этот вид налога не уплачивается с арендованной недвижимости).

7) Оценка налогового бремени среди всех возможных организационно-правовых форм проводилась при прочих равных условиях в рамках национальных экономик. Это значит, что структура активов, доходов и расходов кондитерской была смоделирована с учетом особенностей экономики каждой из стран и считалась единой при расчете налоговых отчислений в рамках национальных налоговых систем.

В США, в отличие от России, отсутствуют особые налоговые режимы для МСП [21]. В этой стране существует шесть основных видов предпринимательских налогов, перечень которых для конкретного предприятия зависит от формы организации бизнеса [338]:

1) налоги на доход (Income tax/ personal tax, аналог российского налога на прибыль /НДФЛ) – в частности, personal tax платят с полученного дохода собственники бизнеса, созданного в форме LLC и Sole proprietorship;

[73] И в США и в РФ – это самый многочисленный формат малого предпринимательства [255; 338].

[74] Как известно, источником выплаты этих налогов являются доходы нанятых служащих и доходы потребителей продукции.

2) налог на самозанятость (Self-employment tax, уплачивается самозанятыми предпринимателями, включает взносы на социальное обеспечение и медицинское обслуживание предпринимателя);
3) налог с работодателя (Employment tax или payroll tax, включает федеральный подоходный налог сотрудников, взносы на социальное и медицинское страхование сотрудников и федеральный налог на безработицу; аналог страховых взносов в РФ);
4) акцизный налог (Excise tax, аналог акцизов в РФ) предусмотрен для определенных видов производства, является косвенным налогом;
5) налог с продаж (Sales tax) является косвенным налогом, который на федеральном уровне отсутствует, но взимается в 45 штатах и многих населенных пунктах;
6) налог на собственность (Property tax, аналог российского налога на имущество) взимается с обладателей коммерческой недвижимости и земельных участков.

Таким образом, в рамках моделирования налогообложения кондитерской в США, согласно приведенным выше ограничениям, были рассчитаны первые три вида налогов. Специфика налогообложения бизнеса налогом на доход в США состоит в том, что конкретный вариант налогообложения зависит от количества собственников предприятия. Так, согласно информации Администрации Малого бизнеса США, если владелец у LLC один, то он облагается налогом как индивидуальный предприниматель, включая налоги на самозанятость. Если у LLC есть более одного владельца, он облагается налогом как партнерство, но каждый владелец бизнеса считается как индивидуальный предприниматель. LLC также может выбрать, чтобы облагаться налогом как корпорация или корпорация S, но это не выгодно для малых предприятий [390]. Таким образом, в США малый бизнес с единственным владельцем облагается одинаково как в форме Sole proprietorship, так и в форме LLC. Следует также упомянуть о налоговой реформе Трампа, согласно которой с 2017 года индивидуальные предприниматели могут получать 20% вычет

при налогообложении дохода, полученного от бизнеса, если он не превышает $157,500 (для неженатого/незамужней) и $315,000 (для женатых) [326].

Моделирование налогообложения предполагает определение основных статей доходов и расходов кондитерской в выбранных городах. В таблице 5.7 проведен расчет амортизационных отчислений оборудования кондитерской, определенного исходя из открытых данных [229].

Таблица 5.7 – Расчет амортизационных отчислений кондитерской (авт.)

Наименование оборудования	Стоимость единицы, руб.	Годовая норма амортизации, %	Сумма амортизационных отчислений, руб.
Шкаф холодильный с морозильной камерой на 700 л	45 000	10	4 500
Расстоечный шкаф, стекло	25 000	10	2 500
Витрина с размерами 1200х400х1800 мм	10 000	10	1 000
Плита электрическая	60 000	12,5	7 500
Печь пекарская из нержавеющей стали с противнями размером 700×460 мм	45 000	12,5	5 625
Печь пекарская с таймером, материал дверок камер — стекло, с противнями размером 700×460 мм	65 000	12,5	8 125
Миксер объемом дежи 10 л с двумя режимами скоростей	40 000	16,7	6 680
Миксер объемом дежи 4,8 л с двумя режимами малых скоростей	60 000	16,7	10 020
Весы с максимальным пределом взвешивания 20 кг	5 000	12,5	625
Зонт вентиляционный (вытяжка)1000х800х450 мм	9 000	12,5	1 125
Стол кондитерский 2000х800х850 мм	10 000	12,5	1 250
Стол производственный	5 000	12,5	625
Ванна моечная двухсекционная с габаритными размерами 850х470х870 мм	7 000	12,5	875
Кофейный аппарат	30 000	12,5	3 750
Кассовый аппарат	25 000	12,5	3 125
Сейф	25 000	12,5	3 125
Мебель	30 000	12,5	3 750
		ИТОГО	64 200

Расходы на ФОТ определены согласно данным портала hh.ru о средних заработных платах в отрасли (таблица 5.8).

Таблица 5.8 – Расходы на оплату труда кондитерской в РФ (авт.)

Наименование должности	Количество единиц	Зарплата одного сотрудника, руб./мес.	Годовой ФОТ, руб.
Администратор	1	20 000	240 000
Пекарь-кондитер	4	25 000	1 200 000
Подсобный работник	2	11 000	264 000
Продавец-кассир	2	15 000	360 000
Бухгалтер	1	15 000	180 000
Уборщица	1	8 500	102 000
Всего	11	94 500	2 346 000
Страховые взносы[75]		ФОТ·30,4 %	713 184
Итого расход	-	-	3 059 184

Размеры средней выручки, расходов на продукты, аренды и прочих статей определены с помощью экспертной оценки аналогичных бизнес-планов [23; 147; 192; 194; 198; 199; 200; 201; 381], онлайн объявлений, общения с предпринимателями города Челябинска и личного опыта (таблица 5.9).

Таблица 5.9 – Объем производства и продаж (авт.)

Параметры	Значения
Производственная мощность кондитерских изделий, кг / час	20
Кол-во рабочих часов в сутки, час.	8
Кол-во смен в сутки	1
Выход продукции, кг в сутки	200
Режим работы, дн. в месяц	30
Выход продукции, мах кг. в месяц	6 000
Средняя выручка за год, руб.	10 247 689
Средняя выручка за день, руб.	28 466
Средний чек, руб.	400
Покупателей в день, чел.	71
Покупателей в час (с 7:45 до 21:00), чел.	5

Полученное значение годовой выручки соотнесено с доходом реально действующего бизнеса, московской кондитерской «Brownie» [194], путем корректировки на разницу челябинского и московского уровней жизни. С этой целью ис-

[75] Общая сумма тарифов с учетом взносов на травматизм (3 класс для ОКВЭД 10.71) - 30,4% и 20,4% для ПНС (указаны в табл.5.9).

пользованы данные Росстата о средней зарплате в двух городах и методика РИА-рейтинга по оценке качества жизни в регионах [195]. Аналогичным образом проверены на валидность объемы производства и продаж кондитерской.

В таблице 5.10 приведены результаты моделирования налогообложения кондитерского производства в формате индивидуального предпринимателя. Как видно, для этого случая доступны 4 варианта спецрежимов налогообложения.

Таблица 5.10 – Моделирование налогообложения ИПБОЮЛ в РФ, руб. (авт.)

Доходы/расходы	Режим налогообложения			
	УСН (6%)	УСН (15%)	ЕНВД	ПСН
Средняя выручка за год				10 247 689
Расход на продукты				3 586 691
Оплата труда, взносы в фонды	3 059 184	3 059 184	3 059 184	2 824 584
в том числе взносы за работников	713 184	713 184	713 184	478 584
Аренда помещения				600 000
Амортизация				64 200
Коммунальные услуги				360 000
Прочие расходы (реклама, транспорт, канцелярские товары, комплектующие для оборудования, упаковка и т.д.)				1 200 000
ИТОГО расходов	8 870 075	8 870 075	8 870 075	8 635 475
Доход до вычета налога	1 377 614	1 377 614	1 377 614	1 612 214
Модель расчета налога	доход·6%	(доход-расход)·15%	(базовая доходность·12 мес.·площадь зала обслуживания· $К\text{-}_{дефлятор}$· $К__{ассортимента}$· $К__{места}$ ·$К__{площади}$) ·15 %	налоговая база·6%
Налог[76]	307 431	206 642	69 770	80 863
Взносы в фонды за себя	131 862	131 862	34 036	42 862
Доход после вычета налогов	938 322	1 039 110	1 273 808	1 488 489
Общая сумма налогов (взносы за работников + налог + взносы за себя)	1 152 477	1 051 688	816 990	602 309

[76] Для УСН (6%) и ЕНВД использована возможность занизить налог на 50% за счет страховых взносов согласно ст. 346.21 и 346.32 НК РФ [127].

Приведем некоторые пояснения к расчетам ЕНВД и ПНС, которые справедливы и для последующих вычислений налогового бремени кондитерской в форме ООО. Так, исчисление налога при ЕНВД требует ряда корректировок:

1) величина базовой доходности кондитерской, поправочные коэффициенты ассортимента, места и площади определены согласно Решению Челябинской Городской Думы от 28.11.2006 года № 17/3 [223];

2) физическим показателем принята площадь зала обслуживания – 50 кв.м.;

3) дефлятор 2018 года принят в размере 1,868 согласно приказа Минэкономразвития РФ от 30.10.2017 года № 579 [210];

Расчет налога при ПНС производился с учетом следующих уточняющих показателей:

1) величина базовой доходности кондитерской и поправочный коэффициент города Челябинска определены согласно закона Челябинской области от 25.10.2012 года № 396-ЗО [60];

2) дефлятор 2018 года для ПНС был принят в размере 1,481 согласно приказа Минэкономразвития РФ от 30.10.2017 года № 579 [210].

Графически обязательные налоговые платежи ИПБОЮЛ согласно требованиям специальных налоговых режимов отражены на рисунке 5.8.

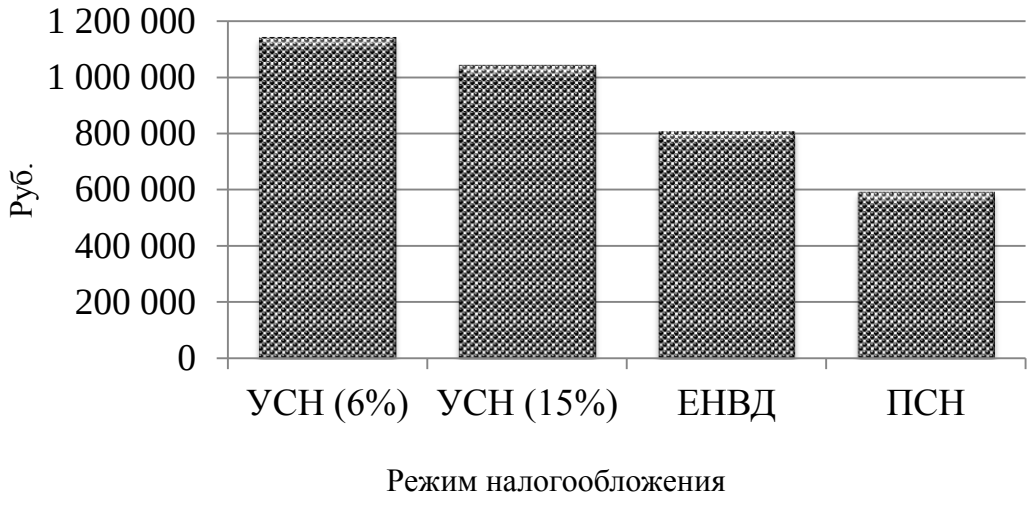


Рисунок 5.8 – Общая сумма налогов ИПБОЮЛ в зависимости от режима налогообложения (авт.)

При взгляде на рисунок, становится очевидным, что предприниматели, применяя патентную систему налогообложения, могут экономить на налогах практически в 2 раза больше, чем на системе УСН обеих видов. Платежи по ЕНВД превосходят начисления по патентной системе в 1,3 раза.

Система ЕНВД, которая по выгодности применения на втором месте после ПНС, является хорошей альтернативой для использования в том случае, если последнюю невозможно применить из-за несоответствия требованиям этого спецрежима, в частности он недоступен для юридических лиц.

«Упрощенка» обоих видов дает самое высокое налоговое бремя, при этом вариант «доход-расход» является немного выгоднее, чем УСН с базой «доход» даже несмотря на то, что величину налога УСН с базой «доход» можно уменьшить на размер страховых взносов (но не более 50%), а «доход-расход» – нет, только учесть в полном размере взносы в фонды в составе затрат [196].

Проведем аналогичные расчеты с построением графиков для малого предприятия пищевой промышленности с организационно-правовой формой общества ограниченной ответственности (ООО) (таблица 5.11).

В случае налогообложения кондитерской в форме ООО ЕНВД является наиболее выгодным режимом, имея небольшое преимущество перед обеими разновидностями УСН (рис. 5.9).

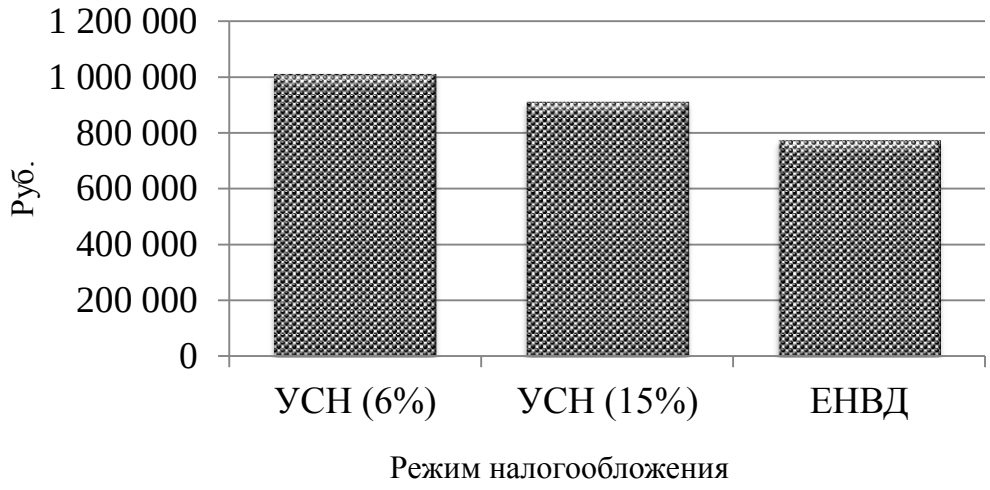


Рисунок 5.9 – Общая сумма налогов ООО в зависимости от режима налогообложения (авт.)

Как видно, распределение налогового бремени по специальным режимам в случае с ООО аналогично результатам моделирования для ИПБОЮЛ. Единственное характерное отличие – учредители ООО не платят отчисления за себя во внебюджетные государственные фонды.

Очевидно, что различие в налоговом бремени для двух режимов УСН существенно зависит от рентабельности производства. Чем она выше 40% [75], тем выгоднее УСН с базой «доход», и наоборот. В нашем случае, рентабельность относительно низкая (13%), поэтому УСН «доход-расход» дало более низкий налог.

Таблица 5.11 – Моделирование налогообложения ООО в РФ, руб. в год (авт.)

Вид операции	Режим налогообложения		
	УСН (6%)	УСН (15%)	ЕНВД
Средняя выручка за год			10 247 689
Расход на продукты			3 586 691
Оплата труда, взносы в фонды			3 059 184
в том числе взносы за работников			713 184
Аренда помещения			600 000
Амортизация			64 200
Коммунальные услуги			360 000
Прочие расходы (реклама, транспорт, канцелярские товары, комплектующие для оборудования, упаковка и т.д.)			1 200 000
ИТОГО расходов			8 870 075
Доход до вычета налога			1 377 614
Модель расчета налога	доход·6%	(доход-расход)·15%	(базовая доходность·12 мес.·площадь зала обслуживания·$К_{-дефлятор}$· $К_{_ассортимента}$· $К_{_места}$·$К_{_площади}$) ·15 %
Налог[77]	307 431	206 642	69 770
Доход после вычета налогов	1 070 183	1 170 972	1 307 844
Общая сумма налогов (взносы за работников + налог)	1 020 615	919 826	782 954

Перейдем к моделированию суммы налоговых отчислений кондитерской в США. Информация о размере заработной платы кондитерской была получена из

[77] Для УСН (6%) и ЕНВД использована возможность занизить налог на 50% за счет страховых взносов согласно ст. 346.21 и 346.32 НК РФ [127].

общедоступных статистических источников и крупнейших сайтов по поиску работы в США, таких как Craigslist, Monster и CareerBuilder. Информация о том, что в Америке иная система оценки зарплат – почасовая, в некотором роде является мифом. Это распространенная система для низкопрофильных специалистов в сфере услуг, таких как официанты или администраторы мини отеля.

В отличие от российского рынка, учтена специфика американского в том, что, во-первых, в кондитерской, реализующей продукцию собственного производства и имеющей небольшой зал обслуживания для посетителей, необходим бариста, так как американцы уделяют особое внимание кофе и много его употребляют. Вторая особенная черта США заключается в том, что на малых предприятиях этой страны работают в основном сами владельцы и несколько нанятых работников. Данное отличие возникло по причине высокой стоимости оплаты труда именно в этой стране, владельцам дешевле работать самим, чем доплачивать за это кому-то еще.

Информация по абсолютным финансовым показателям (таблица 5.12) кондитерской в США получена путем анализа зарубежных бизнес-планов, блогов малого бизнеса США и бесед с жителями города Балтимор [288; 295; 315; 381; 382].

Таблица 5.12 – Расходы на оплату труда (авт.)

Наименование должности	Количество единиц	Зарплата одного сотрудника, $/мес.	Годовой ФОТ, $
Бариста	2	1 356	32 550
Пекарь	2	2 522	60 528
Кондитер	1	3 500	42 000
Официант/Уборщица	2	700	16 800
Всего	7	8 078	151 878
Налоговые отчисления (payroll tax)			11 619
Итого расход	-	-	163 497

Источник: расчеты автора

В таблице 5.13 представлены результаты налогового моделирования кондитерской в США. Как видно, оба варианта организационно-правовой формы бизнеса облагаются одинаково, поскольку мы приняли, что владельцем бизнеса является один человек. Для обоих форматов бизнеса налоговые отчисления состоят из

трех ключевых групп: налог на доход (personal tax), взносы на социальное страхование (payroll tax, включая налог на безработицу[78]) и налог на самозанятость (self-employment taxes, аналог страховых взносов за себя для ИПБОЮЛ в РФ). В случае, если бы число владельцев компании в форме LLC возросло, увеличилось бы и число, и сумма налогов. Таким образом, мы выбрали минимальный вариант налогообложения в США, чтобы иметь сопоставимость со специальными режимами, предлагаемые в России.

Таблица 5.13 – Моделирование налогообложения кондитерской в США, $ в год (авт.)

Доходы/расходы	Организационно-правовая форма	
	ИП (S.P.)	ООО (LLC)
Средняя выручка за год	450 000	
Расход на продукты	135 000	
Оплата труда, включая:	164 770	
страховые взносы за работников[79]	11 619	
налог на безработицу (FUTA+SUTA)	1 274	
Аренда помещения	30 000	
Амортизация	5 000	
Коммунальные услуги	10 000	
Прочие расходы (реклама, транспорт, канцелярские товары, комплектующие оборудования, упаковка и т.д.)	10 000	
ИТОГО расходов	354 770	
Доход до вычета налога	95 230	
Взносы в фонды за себя	13 456	
Налог на доход (государственный)	10 333	
Налог на доход (штата Мэрилэнд)	3 832	
Городской налог на доход (Балтимор)	2 617	
Доход после вычета налогов	64 993	
Общая сумма налогов (взносы за работников + налоги + взносы за себя)	43 129	

Федеральная система подоходного налога США (индивидуальная и корпоративная) использует градуированные налоговые ставки, которые увеличиваются по мере роста налогооблагаемого дохода.

[78] Для штата Мэриленд принята минимальная ставка этого налога в 0,3%, поскольку предполагается, что предприятие не имеет проблем с текучестью кадров [393].

[79] При расчете этого показателя использована возможность малого предприятия уменьшить величину страховых взносов на 50% [338].

Федеральные ставки подоходного налога 2018 года определялись согласно инструкции надзорного органа США - Службы Внутренних Доходов (Internal Revenue service) [329]. Величины налоговых отчислений в бюджет штата Мэриленд и в бюджет города Балтимор были определены согласно действующим ставкам (см. таблицы 5.14 и 5.15).

Таблица 5.14 – Ставка налога штата Мэрилэнд [300]

Заполняется неженатыми / незамужними		Женатые пары, заполняющие вместе	
Границы налогооблагаемого дохода	Налог штата	Границы налогооблагаемого дохода	Налог штата
$0 - $1 000	2,00%	$0 - $1,000	2,00%
$1 000 - $2 000	$20 + 3,00% от превышения $1,000	$1 000 - $2 000	$20 + 3,00% от превышения $1 000
$2 000 - $3 000	$50 + 4,00% от превышения $2,000	$2 000 - $3 000	$50 + 4,00% от превышения $2 000
$3 000 - $100 000	$90 + 4,75% от превышения $3,000	$3 000 - $150 000	$90 + 4,75% от превышения $3,000
$100 000 - $125 000	$4 697,50 + 5,00% от превышения $100,000	$150 000 - $175 000	$7 072,50 + 5,00% от превышения $150 000
$125 000 - $150 000	$5 947,50 + 5,25% от превышения $125 000	$175 000 - $225 000	$8 322,50 + 5,25% от превышения $175 000
$150 000 - $250 000	$7 260,00 + 5,50% от превышения $150 000	$225 000 - $300 000	$10 947,50 + 5,50% от превышения $225 000
Свыше $250 000	$12 760,00 + 5,75% от превышения $250 000	Свыше $300 000	$15 072,50 + 5,75% от превышения $300 000

Таблица 5.15 – Ставка налога провинций штата Мэрилэнд, % [300]

Провинция	Ставка налога, %
Провинция Аллеганин	3,05
Провинция Энн Арундел	2,05
Город Балтимор	3,2
…	…

Визуализация результатов налогового моделирования таблицы 5.13 представлена на рисунке 5.10. Как видно, общий размер налоговых отчислений американской кондитерской на 35% меньше размера чистой прибыли предпринимателя. Большая часть затрат приходится на оплату труда и обязательные взносы в социальные фонды.

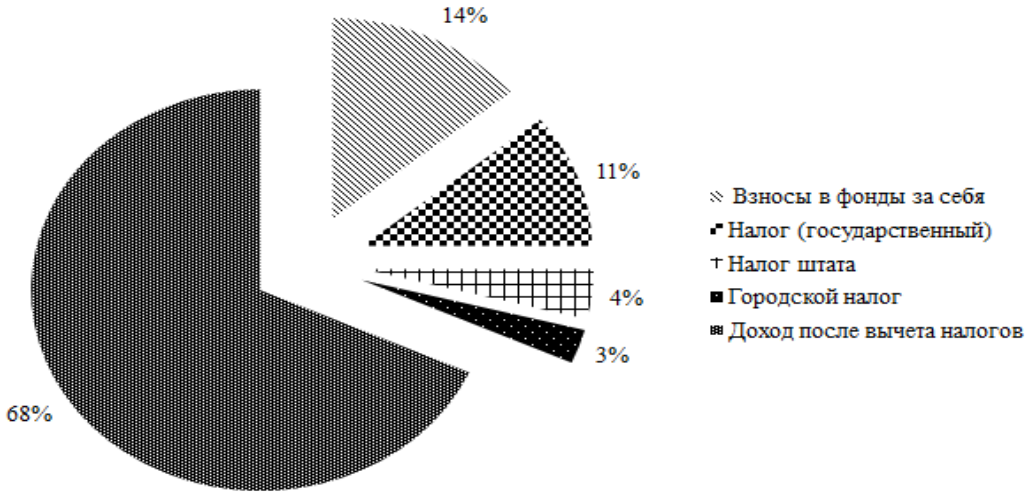


Рисунок 5.10 – Структура показателя «доход до вычета налогов» в США (авт.)

Сравнивая рисунки 5.10 – 5.12, на которых мы представили самые либеральные варианты налогообложения малого предприятия пищевой промышленности в обеих странах, можно увидеть значительные отличия. Американские предприниматели вынуждены многократно выплачивать налоги в бюджеты разного уровня, тогда как российские предприниматели платят налоги однократно и оставляют львиную долю доходов себе.

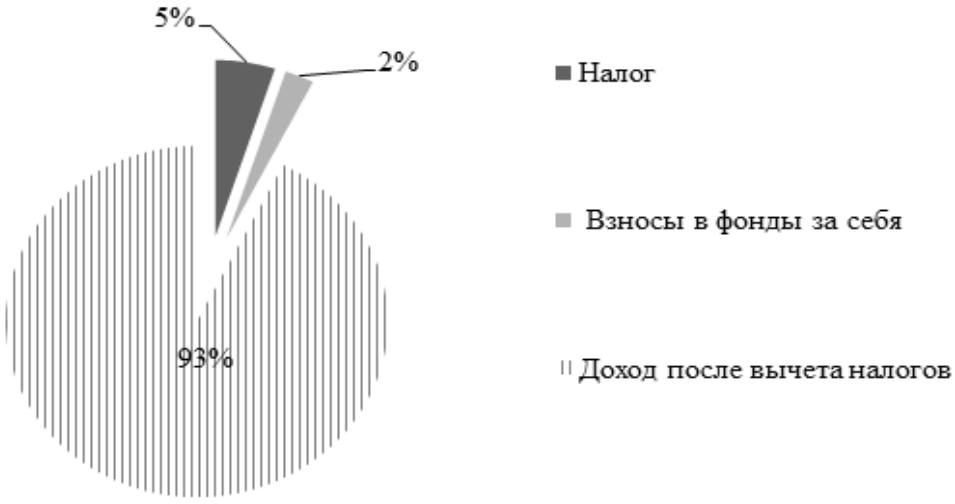


Рисунок 5.11 – Распределение показателя «доход до вычета налогов» в РФ у ИПБОЮЛ при ЕНВД (авт.)

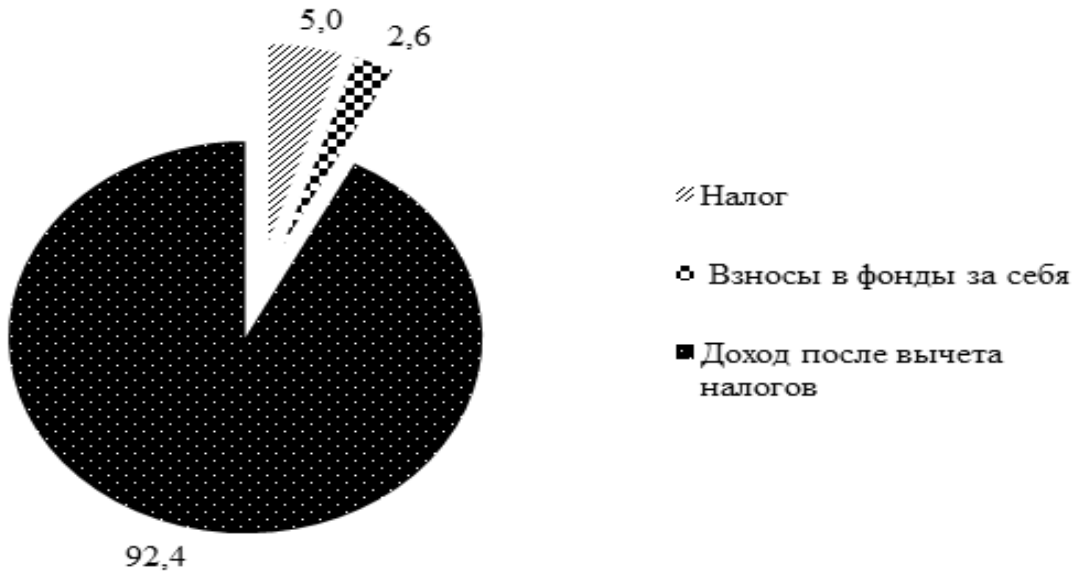


Рисунок 5.12 – Распределение показателя «доход до вычета налогов» в РФ у ИПБОЮЛ при ПНС (авт.)

Проведенное моделирование налогообложения позволяет нам перейти непосредственно к оценке этого института в США и РФ в отношении малых предприятий пищевой промышленности через оценку уровня налоговой нагрузки.

Несмотря на высокую актуальность задачи, до сих пор отсутствует общепринятая методика расчета этого показателя. Основные отличия существующих подходов касаются двух принципиальных вопросов: какие налоги включать в расчет, и с какой базой соотносить общую величину налогов. В таблице 5.16 приведены некоторые варианты оценки налоговой нагрузки, предлагаемые отечественными экономистами.

Таблица 5.16 – Современные методики расчета налоговой нагрузки

Методика	Система налогообложения	Интегрированный показатель
Балацкого Е.В.	ОСНО	Выручка с НДС
Крейниной М.Н.	ОСНО	Прибыль до налогообложения
Кадушина А. и Михайловой Н.	ОСНО	Добавленная стоимость
Кожевниковой Е.Б. и Осадчей О.П.	Интегрированная бизнес структура	Добавленная стоимость для интегрированной бизнес структуры
Литвина М.И.	ОСНО	Добавленная стоимость

Окончание таблицы 5.16

Методика	Система налогообложения	Интегрированный показатель
Кирова Е.А.	ОСНО	Вновь созданная стоимость
Новодворского В.Д. и Сабанина Р.Л.	Переход на УСНО с ОСНО	Ожидаемый годовой доход
Салькова О.С.	Переход на УСНО с ОСНО	Расчетная прибыль

Источник: доработано автором по [267]

Как видно, методики в большинстве своем ориентированы на общую систему налогообложения, видимо в силу ее объективно большей фискальной направленности. Также можно выделить три общепризнанных базы для расчета налоговой нагрузки: выручка предприятия, прибыль и добавленная стоимость. При этом показатели «добавленная стоимость» и «выручка», как правило, не вызывают особых трудностей при использовании. Показатель же прибыль, как известно, имеет разные степени очистки, и поэтому его использование в расчетах налоговой нагрузки требует уточнений.

Оценка адекватности налогового бремени уровню развития малого предпринимательства возможна как с позиций государственных органов власти, так и с позиций самих предпринимателей. Безусловно, что последних интересует весь объем уплачиваемых налогов, а не их часть, и конкретное соотношение этой величины с конечным результатом функционирования бизнеса – чистой прибылью, основным источником развития бизнеса. Государственные же методики оценки [155], как известно, опираются в первую очередь на показатель выручки, что позволяет оценивать какую часть полученных от клиентов средств, предприниматель отдает в бюджет. Наконец, третий показатель для оценки бремени налоговых отчислений – добавленная стоимость, как видно из таблицы 5.16, может быть признан самым научно обоснованным и, по существу, основным источником уплаты любых налогов бизнеса.

Основываясь на вышеизложенной логике, мы провели оценку налогового бремени кондитерской в США и РФ на основании отношения всех налогов, упла-

чиваемых предпринимателем (кроме НДФЛ сотрудников) к трем основным показателям бизнеса: выручке, добавленной стоимости и прибыли (двух видов – чистой и до налогообложения). Результаты расчетов представлены в таблице 5.17. Обратим внимание, что страховые взносы в форме отчислений от ФОТ работников также были включены в состав уплачиваемых налогов, поскольку и в США и в РФ они составляют существенную часть затрат.

Таблица 5.17 – Расчет налоговой нагрузки кондитерской в США и РФ, % (авт.)

Методика определения налоговой нагрузки	Россия							США
	ИП				ООО			ИП, ООО
	УСН (6 %)	УСН (15 %)	ЕНВД	ПСН	УСН (6 %)	УСН (15 %)	ЕНВД	Общая
Все налоги к выручке	11	10	8	6	10	9	8	10
Налоги к прибыли до налогообложения	84	76	59	37	74	67	57	45
Налоги к чистой прибыли	123	101	64	40	95	79	60	66
Налоговые обязательства к добавленной стоимости	26	23	18	13	23	20	17	16

Источник: расчеты автора

Визуализация полученных результатов оценки налогового бремени предложена на рисунках 5.13 и 5.14. Как видно, в России среди всех специальных налоговых режимов самым либеральным и выгодным для малого предприятия пищевой промышленности следует признать Патентную систему налогообложения, доступную, однако, только для бизнеса в формате ИПБОЮЛ.

Каждая из методик расчета налогового бремени показывает, что налоги на ПНС минимальны и составляют 6% от выручки, 13% от добавленной стоимости, 37% от прибыли до налогообложения и 40% от чистой прибыли.

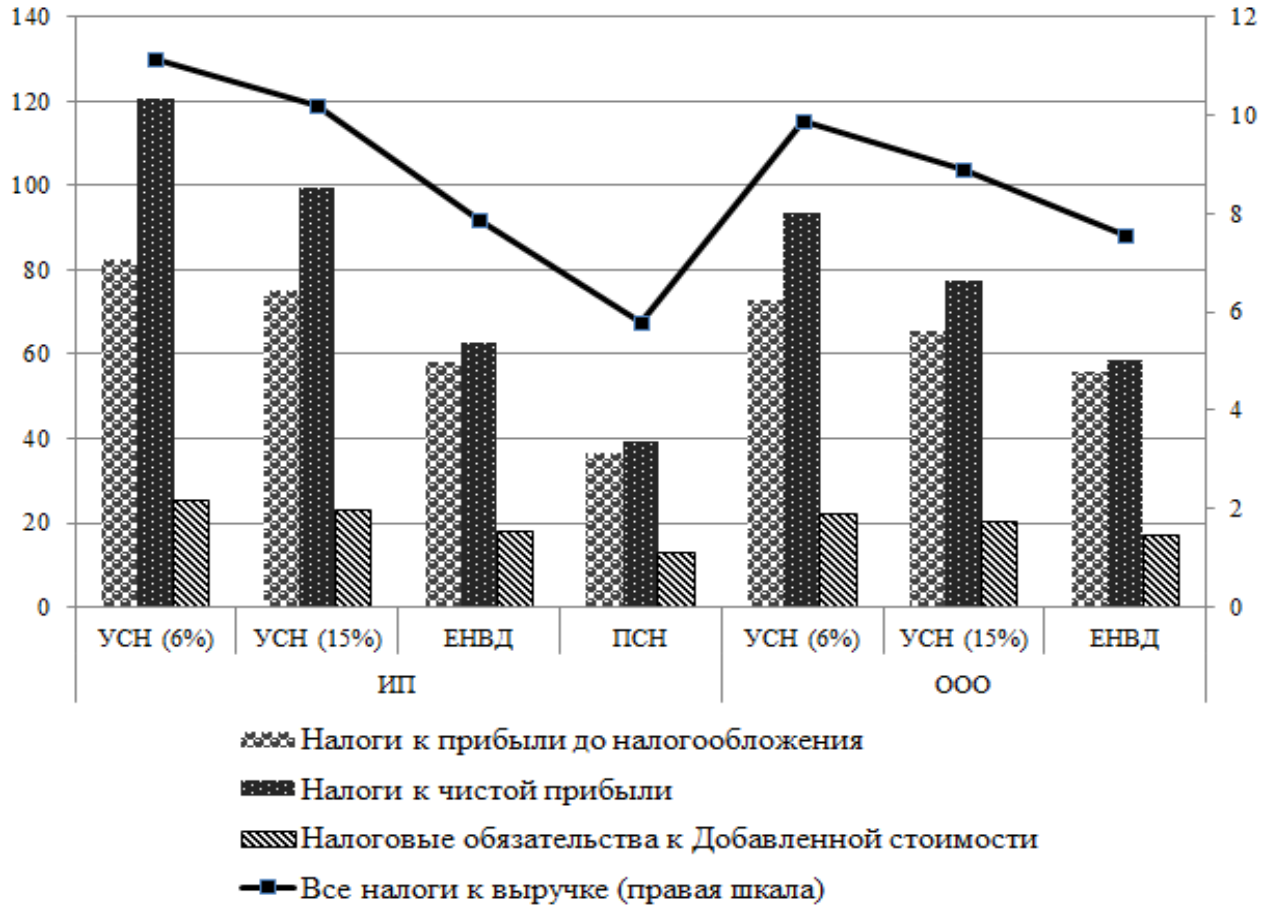


Рисунок 5.13 – Расчет налоговой нагрузки кондитерской в России (авт.)

Если же сравнивать сопоставимые системы налогообложения ООО и ИПБОЮЛ, то, как видно, налоговая нагрузка юридических лиц меньше на всех режимах из-за экономии на отчислениях за себя в обязательные социальные фонды. При этом для ЕНВД (самого либерального режима) разница составляет 2 п.п. от прибыли до налогообложения, 4 п.п. от чистой прибыли и 1 п.п. от добавленной стоимости, что в целом не является существенным. Наибольшие различия в налоговой нагрузке ООО и ИПБОЮЛ проявились при УСН, в частности при УСН «доходы –расходы» уплачиваемые налоги по отношению к чистой прибыли ООО на 22 п.п. ниже, чем у ИПБОЮЛ.

Что касается налоговой нагрузки в США (рис. 5.14), то налоги, которые будет вынужден уплачивать предприниматель-владелец кондитерской, составят 66% от чистой прибыли, почти половину от прибыли до налогообложения, 10% от выручки и 16% от добавленной стоимости.

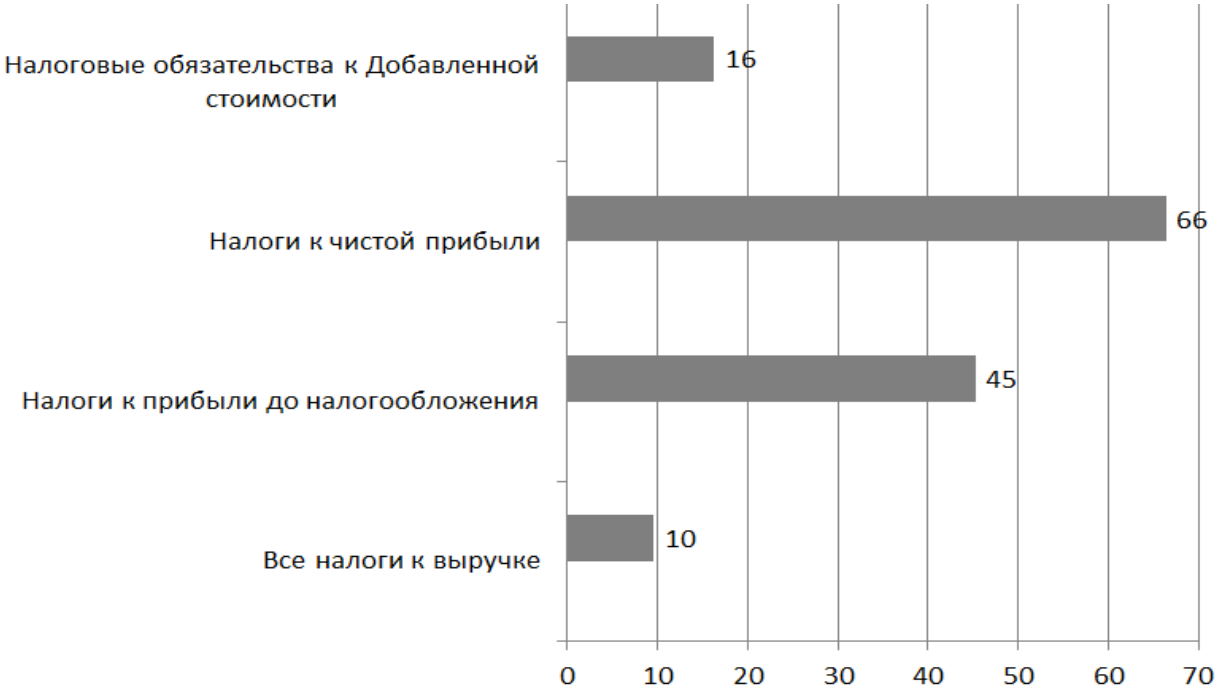


Рисунок 5.14 – Расчет налоговой нагрузка кондитерской в США (авт.)

На рисунке 5.15 приведена визуализация сравнения четырех вариантов расчета налоговой нагрузки в США и РФ для малого производства кондитерской отрасли.

На основании его анализа можно сделать ряд предварительных выводов:

1) кондитерское малое производство в России имеет доступ к низкой налоговой нагрузке в рамках ПНС, которая почти в 2 раза ниже, чем в США, если сопоставляется доля выручки, отдаваемая государству; в отношении добавленной стоимости только ПНС дает значения ниже американского уровня;

2) соотнесение суммы всех уплачиваемых малым предпринимателем налогов с выручкой показало практически одинаковый уровень налоговой нагрузки, который имеют предприниматели в России, применяя специальный режим УСН обоих видов и американские малые предприятия, применяющие стандартную систему налогообложения; при этом существенно отметить, что штат Мэриленд согласно оценкам Tax Foundation находится на 40 месте из 50 по качеству налогового климата для бизнеса [381], а значит, имеет налоговую нагрузку выше среднего по стране;

3) можно предположить, что включение в анализ малого предприятия на ОСНО в России показало бы еще больший разрыв с общей системой налогообложения в штатах с более либеральной системой налогообложения, чем Мэриленд; факт избыточного налогового бремени МПП на ОСНО, рассмотренный нами в §1.1, таким образом, получил дополнительный аргумент;

4) основным преимуществом российской налоговой системы является возможность выбора режима налогообложения бизнеса, при этом налоговые отчисления будут минимальны при ИПБОЮЛ с патентной системой налогообложения;

5) все методы расчета налоговой нагрузки показали преимущество ПНС в части снижения налоговой нагрузки в РФ по сравнению с общим налоговым режимом США; налоговая нагрузка при ЕНВД в двух методах расчета (по отношению к прибыли до налогообложения и добавленной стоимости) имеет более высокий уровень, чем в США;

6) УСН обоих видов (с незначительной разницей между собой) накладывает избыточное бремя по сравнению с общим налогообложением аналогичного производства в США; так, в отношении уровня налогов ИП при УСН (6%) к чистой прибыли разница почти двухкратна.

Частично более низкие показатели налоговой нагрузки американского предпринимателя по отношению к прибыли обоих видов, обусловлено спецификой структуры затрат аналогичного предприятия в США. Прежде всего, речь идет об оптимизации расходов на оплату труда в этой стране, упомянутой нами в ходе анализа, и стоимости исходного сырья. Эти различия на фоне более высокого платежеспособного спроса объясняют более высокий уровень рентабельности американской кондитерской в целом и соответственно более низкие относительные величины налогового бремени по отношению к прибыли. Этот факт позволяет нам считать выдвинутую ранее гипотезу о производном характере проблемы высокого налогового бремени справедливой.

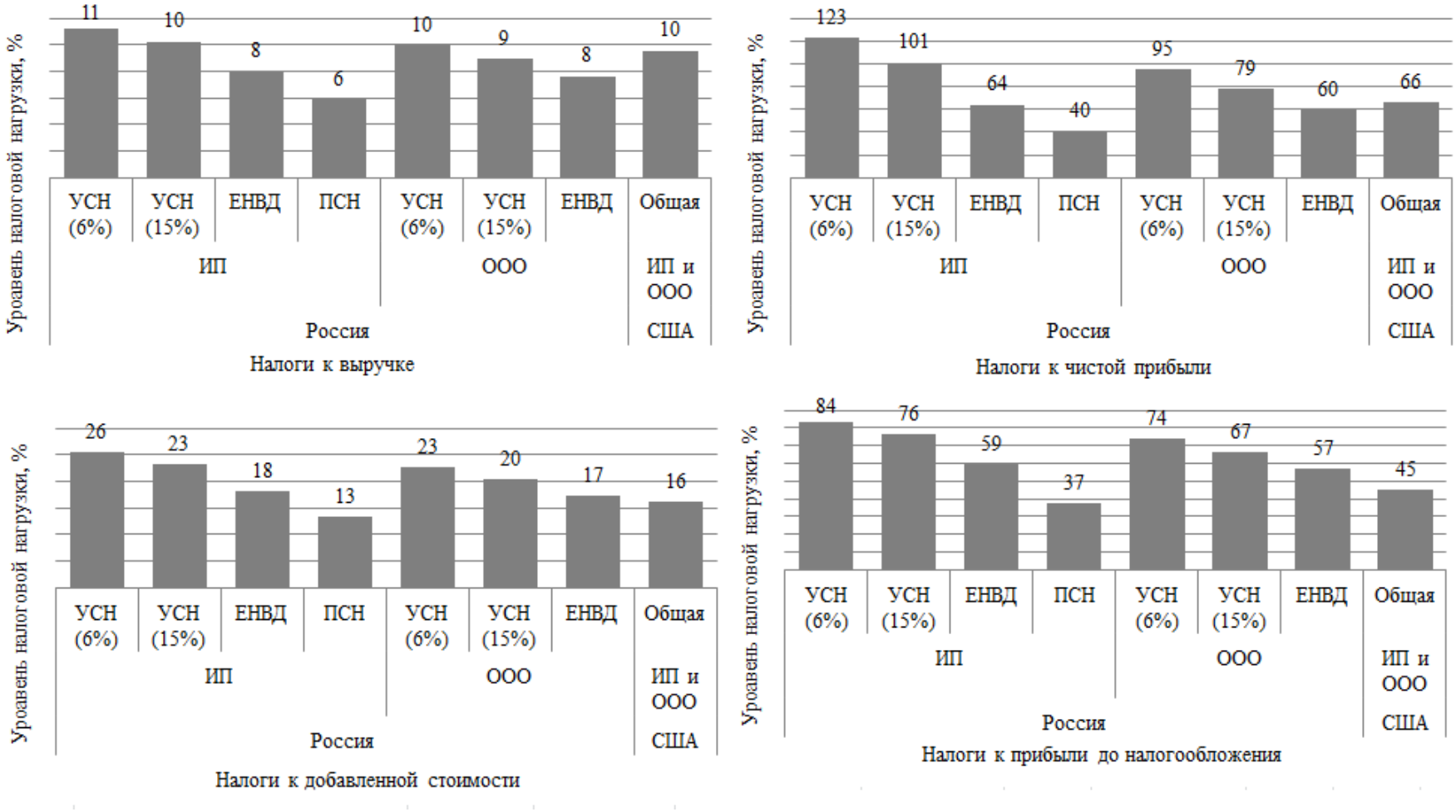


Рисунок 5.15 – Налоговая нагрузка кондитерской в США и РФ в зависимости от метода расчета (авт.)

Таким образом, проведенное сопоставление позволяет сделать вывод об адекватности налогового бремени в РФ для малых предприятий кондитерской отрасли при условии доступности для них специальных налоговых режимов в виде Патентной налоговой системы и ЕНВД. Этот вывод с достаточной долей осторожности можно перенести и на большинство остальных отраслей пищевой промышленности, которым доступны эти два режима, самые либеральные по отношению как к российским нормам налогообложения малого бизнеса, так и американским. Что касается остальных отраслей промышленности малого бизнеса, то здесь важно отметить, что доступ к низкой налоговой нагрузке среди промышленных производств объективно имеют лишь те форматы бизнеса, которые могут быть организованы как ИП и/или имеют возможность применения для своего вида деятельности ЕНВД в целях налогообложения (например, для предприятий пищевой отрасли это возможно при формировании условий для оказания услуг общепита). Те же малые предприниматели, которые не считают целесообразным использовать организационно-правовую форму ИПБОЮЛ[80] и не имеют возможности выстроить формат бизнеса согласно требованиям ЕНВД, в качестве единственной альтернативы имеют УСН. Существенным недостатком последнего, как упоминалось выше, является невозможность работы с клиентами-плательщиками НДС. Тем самым, можно заключить, что институт налогообложения малых промышленных предприятий сегодня объективно имеет «узкие места» в отношении производителей, работающих с клиентами-плательщиками НДС (особенно, если это VIP-клиенты, например крупные промышленные холдинги). Вариантом снижения налоговой нагрузки для таких малых предприятий, может стать новый налоговый режим, ориентированный на малые производства таких прогрессивных отраслей как производство электрооборудования и металлургические производства.

[80] ИПБОЮЛ имеет ряд существенных недостатков в отношении рисков и доступа к финансированию

Выводы по главе 5

Материалы данного раздела направлены на обоснование значимости трех ключевых институтов в системе развития МПП с позиций достижения стратегической задачи этого сектора – это институты инноваций, внешнего финансирования и налогообложения. Проведенная автором оценка каждого из них дала возможность не только измерить количественными методами уровень их развития, но и определить «узкие места» функционирования в среде малых промышленных фирм.

В частности, оценка института инноваций проводилась с позиций развития гиперконкуренции и цифровизации экономики, с одной стороны, и потенциала достижения стратегической задачи малой промышленности, с другой, что в целом позволило обосновать высокую значимость института открытых инноваций в этих условиях. Территориальный контекст такой оценки позволил автору ранжировать регионы по адекватности института открытых инноваций уровню и потенциалу развития МПП, что проявилось в присвоение статуса «резистентности» малым производителям из 11 субъектов РФ. Соответственно это означает, что оставшиеся 87% регионов не имеют возможности в условиях гиперконкуренции поддерживать резистентность своих МПП за счет развитого института открытых инноваций.

Оценка института внешнего финансирования дала возможность аргументировать гипотезу о существенной роли неформальных Х-институтов в формировании структуры капитала отечественных МПП, в частности:

- методами корреляционного анализа было доказано, что Х-институты теневой экономики характерны для институционального опциона решения проблемы «Нехватка финансирования» в секторе малого предпринимательства в целом; при этом в промышленности институт сокрытия оплаты труда более востребован отчасти от того, что малые предприятия не имеют доступа к пониженной налоговой нагрузке в виде УСН или ЕНВД;

- спецификой институционального опциона проблемы дефицита средств для малых промышленных предприятий является повышенная значимость институтов лизинга и деловых связей, чем в целом по сектору;

- формальные классические институты банковского кредитования юридических лиц и налогообложения прибыли для МПП менее значимы в институциональных связках института внешнего финансирования, чем для сектора малого предпринимательства в целом.

Моделирование института налогообложения на примере малой пищевой промышленности, проведенное автором, позволило получить практически значимые результаты следующего характера:

- оценить институты УСН и ЕНВД как адекватные, формирующие пониженную налоговую нагрузку, но только в отношении тех отраслей пищевой промышленности, которые имеют к ним доступ;

- оценить институт ОСНО как неадекватный, формирующий повышенную налоговую нагрузку по сравнению со специальными режимами и уровнем нагрузки МПП в США.

Таким образом, современное состояние института налогообложения малых промышленных предприятий не дает возможность получить доступ к пониженной налоговой нагрузке, в тех случаях, когда применение специальных режимов невыгодно клиентам этих фирм, что характерно для B-2-B рынков. Этот результат эмпирической оценки особенно значим для малых предприятий, работающих на ОСНО, в тех отраслях, которые способны реализовать стратегическую задачу повышения конкурентоспособности в условиях гиперконкуренции: это производство электрооборудования и металлургические производства.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подведя итоги проведенного исследования, мы посчитали целесообразным разделить их на две категории: выводы теоретико-методологического характера и эмпирические результаты. Первые отражают вклад автора в совершенствование теории и методологии исследования ИС развития МПП, вторые – конечные оценки и выводы, полученные с применением оригинальных подходов.

Основные выводы первого рода нам видятся в следующем.

1. Расширен и систематизирован понятийный аппарат институциональных исследований. Разграничены понятия «исследование институциональной среды» и «оценка институциональной среды». Основой разграничения стала специфика двух стратегий научного познания. В частности, оценка институциональной среды и институтов предполагает, прежде всего, применение количественных методов, имеет более узкую направленность, т.к. ориентирована на измерение конкретной сущностной характеристики институциональной среды. Исследование институциональной среды в узком понимании, напротив, является более универсальной стратегией познания, ориентированной на применение комплекса концептуальных подходов для понимания совокупности свойств объекта изучения. В научный оборот введен термин «институциональная связка», понимаемый как совокупность взаимосвязанных формальных и неформальных институтов, используемая экономическими агентами при решении конкретной задачи, достижении определенной цели. Введено также авторское понятие «институциональный опцион» – множество альтернативных вариантов институционального решения задачи, которые доступны экономическому агенту и используются им для координации своих действий. Введено понятие «институты-ресурсы» в отношении системы развития МПП – им обозначается минимальный набор базовых институтов, обеспечивающих функционирование МПП, являющихся по существу «входом» системы «малое предпринимательство».

Раскрыт генезис институциональных идей в отечественной научной школе, который показал, что принятие западных идей без критики привело к кризису перепроизводства институциональных теорий, не адекватных специфике отечественной экономики. В то же время критическое переосмысление позволило сформировать оригинальные теории институциональной экономики, такие как – теория институциональных матриц Кирдиной С.Г., теории жизненного цикла института и мини-экономического института Попова Е.В., которые сегодня стали основой отечественной институциональной школы.

Развитие теории институциональных матриц потребовало внедрения в научный оборот нового термина «X/Y – сбалансированность», обозначающего соотношение присутствия в институциональной среде элементов двух типов – институтов генотипа X и Y.

Критический анализ существующих научных подходов к изучению институтов и институциональной среды в целом позволил, во-первых, констатировать отсутствие единства взглядов на сущность этой категории, во-вторых, систематизировать существующие подходы к определению понятия «институциональная среда». Автором были выделены структурный, структурно-функциональный, функциональный и структурно-эволюционный подходы к трактованию этой категории.

На основе систематизации современных научных достижений в исследовании институциональной среды различных носителей автором выделены пять ее сущностных характеристик: неотделима от носителя, обладает ресурсоёмкостью, является источником транзакционных издержек и выгод, формирует стимулы и вектор действий акторов, и наконец, обладает качеством. Последняя сущностная характеристика вбирает в себя все предыдущие и проявляется исключительно в их неделимом единстве.

Разграничены понятия сущностных характеристик ИС МПП как объекта исследования, свойств ее состояния и свойств, зависящих от способов познания. Первые – присущи любой институциональной среде как таковой, они инварианты

и производны от системообразующего элемента среды – института. Вторые – свойства состояния институциональной среды, определяемые через конкретизацию носителя среды. Они вариативны и их перечень является открытым в отличие от сущностных характеристик ИС. И, наконец, третий тип свойств ИС МПП определяется выбранным способом познания – это свойства ИС, которыми ее наделяет исследователь в зависимости от выбранного им подхода к изучению.

Автором проведена классификация третьего типа свойств институциональной среды МПП, в рамках которой обнаружено, что все выделяемые в научной литературе свойства ИС в основе своей имеют два ключевых подхода: системный и эволюционный (идентификация авторская).

Систематизация подходов к исследованию институтов и институциональных систем, развиваемых отечественными и зарубежными авторами, стала основой для выделения двух типов способов познания: исключительно концептуальных подходов и подходов, не только развиваемых на теоретическом уровне, но и эмпирически реализуемых. К первым нами отнесены подходы (в авторской идентификации): энтропийный, дисфункциональный, результативный, прагматический, затратный, социальный. Второй тип сформировался (в авторской идентификации) из сравнительного, правового, нормативного и поведенческого подходов. Отмечено, что отечественной школе институциональных исследований свойственен первый тип подходов, зарубежной – второй, представленный в основном сравнительным (рейтинговым) подходом. Кроме того, систематизация современных подходов к исследованию институтов позволила определить три ключевых методологических пробела: а) дефицит эмпирически реализуемых подходов, в том числе в секторе малой промышленности; б) абсолютное большинство западных подходов основаны на исключительно рыночной парадигме оценки институтов; в) дефицит подходов, концентрирующих внимание на «входе» и структуре институциональных систем.

2. Внесен авторский вклад в развитие методологии исследования и оценки институциональных преобразований в секторе малых промышленных предприя-

тий. Систематизация накопленного научного опыта оценки и исследования институтов, а также разграничение сущностных характеристик ИС, свойств состояния и свойств способов познания, позволили автору сформулировать комплекс методологических принципов для изучения институциональной среды малых промышленных предприятий.

По мнению автора, любое научное исследование, посвященное институциональной среде МПП, должно отвечать принципам четырех типов: общенаучным, базисным, специфичным и принципам способов познания. Каждая из групп обоснована конкретными методологическими аспектами изучения институциональной среды. Общенаучные принципы лежат в основе любого научного исследования – это принципы детерминизма, соответствия и дополнительности. Базисные или основополагающие принципы определяются сущностными характеристиками ИС любого вида и включают:

1) принцип учета ресурсоёмкости ИС;

2) принцип ненулевых транзакционных издержек любой ИС;

3) принцип учета качества ИС;

4) принцип учета стимулирующего свойства (вектора действий) ИС.

Учет такого свойства ИС как «неотделимость от носителя» реализуется в специфичных принципах, которые обусловлены спецификой носителя ИС – малых промышленных предприятий. Принципы способа познания определяются применением конкретного подхода к изучению и идентифицированы в рамках оригинального методологического комплекса исследования и оценки ИС развития МПП. Специфичные принципы исследований институциональных преобразований в секторе малых промышленных предприятий сформулированы автором следующим образом: а) принцип взаимообусловленности институциональной среды и малого бизнеса как института–элемента институциональной системы; б) принцип учета значительной региональной дифференциации малого бизнеса промышленности и его институциональной среды; в) принцип учета специфики развития малых промышленных предприятий в конкретной национальной экономике. Раз-

работанные принципы легли в основу требований к методологическим подходам исследования ИС малых промышленных предприятий.

Разработан методологический комплекс, ориентированный как на исследование, так и на оценку институциональной среды малых промышленных предприятий. К первому типу отнесен структурно-сбалансированный подход, ко второму – подход на основе институционального опциона и ресурсный подход. В свою очередь каждый из подходов реализуется эмпирически посредством соответствующих методов исследования – X/Y-сбалансированности и жизненного цикла института, а также двух методов оценки – ресурсообеспеченности и метода институциональных опционов. Отличительные признаки авторских подходов связаны с применением новых для институциональных исследований парадигм и концепций: проблемно-ориентированной, рыночно-раздаточной (новизной является ее использование на уровне отдельного института, а не только ИС в целом), концепции «белого ящика» и оригинальной концепции институционального опциона.

3.Разработан структурно-сбалансированный подход к исследованию институциональной среды малых промышленных предприятий, базирующийся на двух оригинальных теориях отечественной школы – институциональных матриц Кирдиной С.Г. и жизненного цикла института Попова Е.В., и двух фундаментальных теорий западного институционализма – транзакционных издержек и неформальных институтов. Необходимость внедрения структурно-сбалансированного подхода обусловлена дефицитом, как в России, так и за рубежом, эмпирически реализуемых подходов, ориентированных на изучение структурных взаимосвязей институциональных систем любого уровня, в том числе институциональной среды малых промышленных предприятий. Предложены две крайние степени сбалансированности институциональной среды МПП – «синергия» и «деструкция», что вполне отвечает требованиям синергетического подхода, активно развиваемому в настоящее время в отечественной школе. Деструкция характеризуется отсутствием согласованности функционирования институтов, разрушением связей,

наличием формальных институтов, не соблюдаемых де-факто, проявляется низким качеством ИС МПП в целом, которая может быть охарактеризована как деструктивная. Синергия – институциональные ограничения дополняют друг друга, компенсируют существующие недостатки и противоречия, их функционирование согласовано, ИС малыми промышленными предпринимателями воспринимается как качественная. Структурно сбалансированная институциональная система проявляет себя через синергетический эффект взаимодействия ее элементов.

Согласно предложенной автором системе методологических принципов структурно-сбалансированный подход учитывает все общенаучные и специфические принципы. Базисные принципы, положенные в основу подхода – учет ненулевых транзакционных издержек, учет координационного и стимулирующего свойства ИС и учет качества институтов. Принципы структурно-сбалансированного подхода в качестве способа познания сформулированы автором следующим образом: значимость структуры институциональной системы; учет фактического исполнения правил; учет стадии жизненного цикла института; учет генотипа института. Подход направлен на изучение комплекса сущностных характеристик ИС – качество; формирование стимулов для носителя ИС; неотделимость от носителя; источник транзакционных издержек. Эти сущностные свойства институциональной среды МПП исследуется в рамках структурно-сбалансированного подхода в пяти измерениях: этапа жизненного цикла, генотипа, юридического статуса институтов, транзакционных издержек и времени.

Преимущества структурно-сбалансированного подхода к исследованию институциональной среды малых промышленных предприятий перед существующими заключается в том, что он объединяет системный и эволюционный подходы к изучению ИС, реализует исследовательскую парадигму «белого», а не «черного ящика», учитывает разрыв между институтами де-юре и де-факто, основан на рыночно-раздаточной парадигме развития и может быть эмпирически реализован.

4. Разработан ресурсный подход к оценке качества институциональной среды малых промышленных предприятий, базирующийся на фундаментальной тео-

рии экономики – оптимизационной модели поведения экономического агента и оригинальной отечественной теории Клейнера Г.Б. «минимального числа описательных уровней социально-экономических систем (СЭС)». Необходимость внедрения ресурсного подхода обусловлена дефицитом эмпирически реализуемых подходов, ориентированных на изучение институциональных систем «на входе», а также подходов дающих возможность количественного измерения качества ИС малых промышленных предприятий. В основу подхода положена идея о том, что качество институциональной среды может быть оценено с позиций ресурсообеспеченности институтов-элементов. Эта идея вытекает из такой сущностной характеристики институциональной среды как ресурсоёмкость, означающая, что и функционирование, и изменение любого института требуют наличия ресурсов. При этом под ресурсами понимаются материально-вещественные блага, трудовые, финансовые ресурсы, а также природные и информационные. Отличительной особенностью ресурсного подхода, таким образом, является возможность оценивания проблем институционального обеспечения малых промышленных предприятий, связанных с низким качеством и/или недостаточностью ресурсов. В силу комплементарности элементов институциональной системы любого уровня для обеспечения эмпирической реализуемости подхода предложено идентифицировать «институты-ресурсы» в системе развития института малого предпринимательства в промышленности, что потребовало введения в научный оборот соответствующего термина.

Ресурсный подход учитывает все общенаучные и специфические принципы, заложенные в авторскую систему методологических принципов. Базисные принципы, положенные в основу ресурсного подхода – учет ресурсоёмкости институциональной среды и учет ее качества. Принципы ресурсного подхода в качестве способа познания сформулированы автором следующим образом: учет взаимосвязи ИС с ресурсным уровнем СЭС; учет качества институтов-«ресурсов» МПП. Подход направлен на изучение таких сущностных характеристик ИС как неотделимость от носителя, ресурсоёмкость и качество ИС.

Метод ресурсообеспеченности, реализуемый в рамках ресурсного подхода к оценке ИС, результатом имеет количественное измерение качества как отдельного института, так и институциональной среды МПП конкретного региона в целом. В последнем случае оценка производится через расчет интегрального показателя ресурсообеспеченности ИС и мера разрыва этого показателя по отношению к многомерной средней ресурсообеспеченности всех регионов служит мерой качества объекта исследования.

Преимущества ресурсного подхода к оценке качества институциональной среды МПП перед существующими заключаются в том, что он исследует проблемы на «входе» институциональных систем, эмпирически реализуем, в качестве исходных данных может использовать данные как объективной, так и субъективной статистики, дает возможность оценивать качество как отдельных институтов, так и ИС МПП в целом.

5. Разработан оригинальный подход к оценке институциональной среды развития МПП, в основу которого положена авторская концепция институционального опциона, что потребовало введения в научный оборот двух новых терминов – «институциональная связка» и «институциональный опцион».

Концепция институционального опциона стала результатом научного поиска компромисса между институциональным детерминизмом и методологическим индивидуализмом при объяснении механизма проявления такой сущностной характеристики ИС как координационное свойство. Предлагаемая автором концепция базируется на оригинальной проблемно-ориентированной парадигме исследования. Суть последней заключается в том, что изучая процессы принятия решений индивидом/группой ЛПР, можно отталкиваться как от института – определение задач индивида, которые он позволяет решать, так и от проблемы индивида – поиск институциональных технологий, которыми ее можно решить. Автор предлагает разграничивать проявление в первом случае проблемного опциона института, во втором – институционального опциона решения проблемы.

Неинституциональное поведение акторов как иная технология решения проблемы обусловлена, по мнению автора, тем, что наряду с необходимостью (которая определяется институтами с точки зрения институционального детерминизма) всегда есть свобода выбора на уровне индивида. И эта свобода, (реализуемая через свободу выбора в принятии решений с позиций методологического индивидуализма), в итоге может приводить к зарождению эволюционным путем новых институций. Тем самым проблемно-ориентированная парадигма исследования институциональных систем позволяет реализовать диалектический синтез личного и общественного, в терминах современной институциональной экономики – диалектический синтез институционального детерминизма и методологического индивидуализма. Еще одним теоретическим основанием подхода институциональных опционов наряду с проблемно-ориентированной парадигмой и диалектическим синтезом стала теория самоорганизации. По мнению автора, именно институциональный опцион выступает основным механизмом самоорганизации институциональных систем.

Автором идентифицированы основные свойства институционального опциона как самостоятельной категории исследования, а именно широта, семантика, востребованность, иерархичность, зависимость от НТП и координационное свойство.

Преимуществом использования проблемно-ориентированной парадигмы в рамках подхода на основе институционального опциона является возможность исследовать и оценивать не отдельно взятый, искусственно изолированный институт-элемент или, напротив, всю совокупность институтов сразу, а лишь часть институциональной системы МПП, которая может быть условно обособлена в качестве относительно самостоятельного объекта изучения. Подобное дробление институциональной среды на отдельные «связки» и «опционы» существенно повышает качество исследований в секторе малой промышленности.

Подход на основе институциональных опционов учитывает все общенаучные и специфические принципы, заложенные в авторскую систему методологиче-

ских принципов. Базисные принципы, положенные в основу опционного подхода – учет качества ИС и учет формирования вектора действий ИС. Принципы подхода институциональных опционов в качестве способа познания сформулированы автором следующим образом: принцип методологического индивидуализма, принцип институционального детерминизма, принципы учета диалектики развития ИС, структурной сложности ИС, комплементарности ИС, иерархичности ИС, принцип учета разрыва между поведением де-факто и институтами де-юре, учета смыслового содержания институтов-элементов. Подход направлен на изучение таких сущностных характеристик ИС как неотделимость от носителя, формирование вектора действий акторов и качество ИС.

В рамках подхода институциональных опционов предложена экономико-математическая модель данной категории и соответствующий метод оценки качества ИС МПП как в целом, так и отдельных институтов-элементов.

Метод оценки качества ИС МПП через институциональные дает дополнительные возможности исследователям, а именно позволяет проводить количественную и качественную оценку структуры ИС с учетом смыслового содержания элементов, может быть эмпирически реализован, позволяет выявить этап зарождения институциональных ловушек, оценивать качество конкретных институтов, институционального обеспечения отдельной проблемы развития МПП и их институциональной среды в целом, реализует компромисс между институциональным детерминизмом и методологическим индивидуализмом.

6. Проведена эмпирическая оценка трех ключевых институтов, имеющих в системе развития малых промышленных предприятий России определяющее стратегическое значение – это институты инноваций, внешнего финансирования и налогообложения.

Институт инноваций в секторе МПП как основной драйвер роста в условиях гиперконкуренции и цифровизации оценен с позиций резистентности малых предприятий обрабатывающих производств к угрозам гиперконкуренции на основании потенциала реализации ими стратегий открытых инноваций. Оценка прове-

дена на региональном уровне в трехмерном измерении: а) значимости малой промышленности для валовой добавленной стоимости региона и потенциала ее развития, б) степени угрозы гиперконкуренции, в) доступности института открытых инноваций для МПП. Результатом оценки стал пул из 11 регионов с наивысшими показателями по всем трем измерениям – это регионы, в которых у малой обрабатывающей промышленности за счет института открытых инноваций существует высокий потенциал развития даже в условиях гиперконкуренции. Тем самым автору удалось доказать, что МПП большинства регионов страны могут быть признаны не резистентными к угрозам гиперконкуренции.

Институт внешнего финансирования как второй драйвер роста в секторе МПП оценен с позиций сопряженности его с институтами двух видов: формальными институтами банковского кредитования и налогообложения прибыли, и неформальными институтами теневой экономики. Первые два института были выбраны как сопряженные с классическими факторами теории структуры капитала – уровнем процентных ставок и налогового щита. Выбор остальных неформальных институтов теневой активности МПП был обусловлен результатами структурно-сбалансированного исследования институциональной среды развития малой промышленности в России. В результате эмпирической оценки, проведенной методами корреляционного анализа, автору удалось: а) выявить специфику института внешнего финансирования МПП; б) доказать, что институт теневой активности в секторе МПП существенным образом изменяет классический механизм формирования финансового рычага. Это позволило автору предположить, что в институциональном опционе проблемы «Нехватка финансирования» МПП институты теневой активности играют значимую роль, то есть востребованы бизнесом де-факто.

Оценка института налогообложения как третьего ключевого драйвера роста и стратегически значимого фактора реализации потенциала развития МПП проведена методом моделирования налоговой нагрузки на примере малого предприятия пищевой промышленности – мини-кондитерской. Адекватность налогового бре-

мени оценена для всех специальных налоговых режимов (УСН, ЕНВД и ПНС) путем соотнесения с уровнем налоговой нагрузки аналогичного малого предприятия, функционирующего в США. В результате автору удалось доказать, что налоговое бремя малых промышленных предприятий пищевой промышленности является адекватным (сопоставимым) при использовании специальных налоговых режимов. Однако существует ряд отраслей промышленности, которым специальные режимы не доступны либо не выгодны из-за потери клиентов-юридических лиц, которые являются плательщиками НДС. Для данной категории малых промышленных предприятий налоговое бремя, накладываемое общей системой налогообложения, может быть оценено как завышенное.

Общие выводы эмпирической части исследования состоят в следующем.

1. Современное состояние малых предприятий в промышленности нельзя назвать удовлетворительным с точки зрения поставленных перед этим сектором задач. Основные «узкие места» в системе развития МПП России – это проблемы низкого спроса, нехватки инвестиций, высокого налогового бремени. При этом качество институционального обеспечения МПП является одним из ключевых факторов развития, особенно в периоды рецессии и кризиса в экономике. Исторически институциональная среда России была всегда ориентирована на крупное предпринимательство и промышленность, малые формы существовали лишь как дополнение к ним. Основой отечественной институциональной матрицы всегда являлся раздаток, а не рынок, в том понимании, в котором он зародился и развивался на Западе. Сегодня раздаток институциональной среды завуалирован устойчивостью неформальных Х-институтов, реализуемых, в том числе через теневую активность малых промышленных предприятий. Эта институциональная специфика России не фиксируется и, соответственно, не может быть учтена современными западными подходами к исследованию и оценке качества институтов, основанными на рыночной парадигме.

2. Предложенный автором методологический комплекс позволил выявить, что а) ключевые институты в системе развития МПП имеют низкое качество с по-

зиций ресурсообеспеченности в течение последних 5 лет; б) качество институциональной среды МПП в целом существенно дифференцировано только в отношении двух столичных городов и остальных субъектов РФ, которые между собой практически однородны; в) неформальные Х-институты играют значительную роль в институциональных опционах двух критических проблем развития МПП в России – «высокое налоговое бремя» и «дефицит финансирования». Таким образом, можно констатировать, что присутствие в институциональной среде малых промышленных предприятий институтов теневой активности существенно снижает ее качество в целом и ограничивает развитие остальных институтов, сопряженных с малым бизнесом. Круг взаимного недоверия власти и бизнеса, являющийся одной из причин востребованности институтов теневой экономики в секторе МПП, на наш взгляд, должен быть упразднен. Для этого, безусловно, потребуется целый комплекс мер, затрагивающих не только институциональный фактор развития, но и ресурсный, культурно-нравственный и когнитивный. В частности, повышение общего уровня культуры и нравственности в обществе следует сопровождать институциональными изменениями, повышающими доверие предпринимателей к власти. В то же время в условиях развития цифровых технологий, ресурсный фактор может стать определяющим для нивелирования неформальных деструктивных институтов теневой активности в МПП, поскольку повсеместное внедрение интернет-технологий позволит повысить степень контроля со стороны общества и за властью и за бизнесом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абалкин, Л.И. Российские академики-экономисты: уроки двух веков / Л.И. Абалкин // Экономическая наука современной России. – 1999. – №3. – С. 139 – 150.

2. Абатуров, И.Н. Аристократизм как элемент цивилизованности российских предпринимателей / И.Н. Абатуров // IV Международные Стахеевские чтения: Материалы научной конференции. Том I. – Елабуга: Изд-во ЕГПУ, 2009. – С. 36 – 43.

3. Автор Doing Business: Россия исчерпала потенциал роста в рейтинге. Русская служба BBC. 28 октября 2015 года. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.bbc.com/russian/business/2015/10/151028_doing_business_djankov _interview

4. Агурбаш Н.Г. Малое предпринимательство в России / Н.Г. Агурбаш. – М.: Анкил, 2000.– 55с.

5. Американцы до 20% рабочего времени тратят "вхолостую". [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.newsru.com/world/29jul2007/fgrt.html

6. Ананьин, Ю. А. Концепция экономической трансформации постсоветского общества (некоторые методологические уроки)/ Ю.А. Ананьин // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – N6. – С. 5– 16.

7. Антонов, М.Ф. Гений русской экономической мысли / М.Ф. Антонов // Экономика образования. – 2012. – №2. – С. 40 – 53.

8. Архимандрит Рафаил (Карелин) О вечном и преходящем. – М.: Полиграф АтельеПлюс, 2011. – 592 с.

9. Ассоциация Российских банков. Официальный сайт АРБ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://arb.ru/b2b/ (дата обращения: 28.11.2017).

10. Аузан, А.А. Институциональная экономика / Видеопортал "Пульсар" Московского физико-технического института. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://pulsar.fizteh.ru/course/rusnano/auzan/

11. Бабст, И.К. Избранные труды. Серия российская экономическая мысль / И.К. Бабст. – М.: Наука, 1999. – 303 с.

12. Балабанова, Е. С. Особенности российской экономической ментальности / Е.С. Балабанова // Мир России. – 2001. – №3. – С.67 – 77.

13. Балацкий, Е. Нечеткие институты, культура населения и институциональная энтропия / Е. Балацкий // Общество и экономика. – 2007. – № 5. – С.36–53.

14. Банникова, Е.В. «Мятущееся сословие». Противоречия в купеческой среде дореформенной России / Е.В. Банникова // IV Международные Стахеевские чтения: Материалы научной конференции. Том I. – Елабуга: Изд-во ЕГПУ, 2009. – С. 44 – 51.

15. Баранов, А. Измерение институтов в российских регионах: методология, источники данных, анализ / А. Баранов, Е. Малков, Л. Полищук, М. Рохлин, Г. Сюняев // Вопросы экономики. – 2015. – № 2. – С. 69–103.

16. Барышников, М.Н. У истоков российского институционализма (из творческого наследия И.Х. Озерова) / М.Н. Барышникова // Журнал институциональных исследований. – 2010. – Том 2. – №3.– С. 153 – 161.

17. Басарева, В.Г. Государственная поддержка малого бизнеса: помощь или институциональная ловушка / В.Г. Басарева // XI Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества [Москва, 6-8 апр. 2010 г.]. В 3-х кн. / отв. ред. Е.Г. Ясин; Высш. шк. экон. – М.: ИД Высш. шк. экон., 2011. – Кн. 2. – С. 171–179.

18. Басарева, В.Г. Малый бизнес в контексте теории реформ / В.Г. Басарева // Журнал экономической теории. – 2009. – № 3. – С.13 – 20.

19. Бердяев, Н. А. Философия неравенства / Н.А. Бердяев. — М.: Институт русской цивилизации, 2012. — 624 с.

20. Бессонова, О.Э. Раздаточная экономика России. Эволюция через трансформации / О.Э. Бессонова. – М.: РОССПЭН, 2006 . – 109 с.

21. Бирюкова, Н. С. Применение специальных налоговых режимов в зарубежных странах на примере малого предпринимательства / Н.С. Бирюкова // Молодой ученый. — 2016. — №28. — С. 636-640.

22. Блинов, А.О. Российская экономика в третьем тысячелетии – свет в конце тоннеля / А.О. Блинов // ЭКО. – 2002. №2. – С. 37 – 44.

23. Блог о бизнес идеях. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ideamaniya.ru/376-osobennosti-nalogooblozheniya-ooo.html

24. Большая энциклопедия русского народа. Институт русской цивилизации. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rusinst.ru/razdel.asp?rzd=1.

25. Боханов А.Н., Горинов М.М. История России с древнейших времен до конца XX века. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/History/Bohan.

26. Брагина, Е. Малое предпринимательство в переходной экономике Юга / Е. Брагина // Мировая экономика и международные отношения – 2001. – №1. – С. 87–96.

27. Брун, М. Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление/ М. Брун // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 3.– С. 104–109.

28. Будкевич, Г.В. Иван Посошков – первый русский экономист / Г.В. Будкевич // Журнал институциональных исследований. – 2014.– Том 6. – №1. – С. 30 –35.

29. Буев, В.В. Малое предпринимательство в регионах России в 2009 году. Индекс развития малого предпринимательства / В.В. Буев, Ф.С. Сайдуллаев, А.А. Шамрай. – М.: АНО НИСИПП, 2010. – 17 с.

30. Булгаков, С. Н. Философия хозяйства / Отв. ред. О. Платонов. — М.: Институт русской цивилизации, 2009. — 464 с.

31. Бутовский, А.И. Опыт о народном богатстве или о началах политической экономии / А.И. Бутовский. – СПб.: Типография второго отделения Собственной Е.И.В. Канцелярии, 1847. – Т.1. – 518 с.

32. Вайсман, Е.Д. Анализ институциональной среды предпринимательства России: структурно-временной срез / Е.Д. Вайсман, М.В. Подшивалова // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского Государственного Политехнического Университета. Экономические науки. – СПб. – 2015. – №3(221). – С.19 – 31.

33. Вайсман, Е.Д. Институциональная среда малых промышленных предприятий: аспекты идентификации / Е. Д. Вайсман, М. В. Подшивалова // Вестник ЮУрГУ. Серия Экономика и менеджмент. – 2017. – Т.11. – №2. – С.28–35.

34. Вайсман, Е.Д. Малые промышленные предприятия России в современных условиях / Е. Д. Вайсман, М. В. Подшивалова // Научные исследования и разработки. Экономика. 2016. – Т. 4. – №.1. – С. 18-28. DOI: 10.12737/16983.

35. Вайсман, Е.Д. Методологические основы анализа институциональной среды малых промышленных предприятий / Е. Д. Вайсман, М. В. Подшивалова // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2017. – №39. – С.5–23.

36. Вайсман, Е.Д. Управление малыми промышленными предприятиями в условиях нарастания конкуренции / Е. Д. Вайсман, М. В. Подшивалова // Вестник ЮУрГУ. Серия Экономика и менеджмент. – 2018. – Т.12. – №1. – С.80–88.

37. Валиева, О.В. Институциональная среда инноваций: теоретический и прикладной аспекты / О.В. Валиева // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2007. – Т.7. – Вып. 2. – С. 134–143.

38. Валитова, Л.А., Тамбовцев, В.Л. Анализ влияния качества институциональной среды на параметры кредитного рынка: опыт межстранового сопоставления / Л.А. Валитова, В.Л. Тамбовцев// Экономическая школа, Аналитическое приложение 3. – 2006. – С.9–50.

39. Васев, И.Н. Русская крестьянская община как альтернатива концепции гражданского общества / И.Н. Васев // Известия Алтайского государственного университета. – 2011. – №2–2. – С. 86 – 88.

40. Ващенко, Т.В., Лисицына, Е.В. Поведенческие финансы — новое направление финансового менеджмента. История возникновения и развития / Т.В. Ващенко,

Е.В. Лисицына // Финансовый менеджмент. – 2006. – №1. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.finmedia.ru/edmenu.php?mid=16&sid=3&subid=161.

41. Верещагин, А.С. История российского предпринимательства: от истоков до начала XX века. / А.С. Верещагин, Р.Х. Хайртдинов: учеб. пос. – Уфа.: Изд-во УГНТУ, 2009. – 245 с.

42. Вишняков-Вишневецкий, К.К. Иностранцы в структуре петербургского предпринимательства (1860-е гг. – 1914 г.): автореф. докт. ист. наук/ К.К. Вишняков-Вишневецкий. – СПб, 2005. – 39 с.

43. Вольчик В.В., Оганесян А.А. Институты, информация и институциональная структура экономики / В.В. Вольчик, А.А. Оганесян // Журнал институциональных исследований. – 2010. – Т.1. – №2. – 30 – 42.

44. Вольчик, В.В. Идентификация направлений институциональных изменений в сфере российского высшего образования / В.В. Вольчик, Т.А. Зотова, Ю.В. Филоненко, Е.В. Фурса, Д.А. Кривошеева-Медянцева // Журнал институциональных исследований. – 2015. – Т.6. – №2. – С. 114 – 131.

45. Вольчик, В.В., Бережной, И.В. Группы интересов и качество экономических институтов / В.В. Вольчик, И.В. Бережной // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – №2. – Том 5. – С. 57 – 66.

46. Гафаров, И.Г. Развитие институциональной среды современной российской экономики / И.Г. Гафаров // Дис. канд. экон. наук.: Казань, 1999 – 187 с.

47. Гиляров-Платонов, Н. П. «Жизнь есть подвиг, а не наслаждение...» / Составление и комментарии Ю.В. Климакова / Отв. ред. О. Платонов. — М.: Институт русской цивилизации, 2008. — 720 с.

48. Горшков, А.В. Силова, Е.С. Качество институциональной среды как фактор экономического роста / А.В. Горшков, Е.С. Силова // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2006. – №4 (16). – С.9–16.

49. Греф призвал участников форума в Давосе вкладываться в развитие ИИ // Официальный сайт РИА Новости. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ria.ru/economy/20180125/1513310797.html.

50. Даль, В.И. Толковый словарь живого великорусского языка: В 4 т. Часть вторая. И — О. / В.И. Даль. — М.: Типография Лазаревского института восточных языков (А. Мамонтов), 1865. — 1351 с.

51. Дворниченко, А.Ю. История России от древнейших времен до начала XX века. / А. Ю. Дворниченко, С. Г. Кащенко, Ю. В. Кривошеев, М. Ф. Флоринский, под ред. И.Я. Фроянова. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 1992. – 368 с.

52. Дегтярев, А. Уроки истории российской экономической мысли по Л.И. Абалкину / А. Дегтярев // Вестник Института экономики РАН. – 2013. – №2. – С. 7 –17.

53. Доклад Министра экономического развития РФ Э.С. Набиуллиной «Снижение административных барьеров как фактор экономического роста». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/06db5080440bf1fbb95bfbdc4389b5e3/doklad_.doc?MOD=AJPERES&CACHEID=06db5080440bf1fbb95bfbdc4389b5e3.

54. Долгопятова, Т.Г. Институциональное развитие сектора малого бизнеса в российской экономике / Т.Г. Долгопятова // Экономическая наука современной России. – 1999. – №3. – С. 49 – 63.

55. Дятлов, С.А., Селищева, Т.А. Новая роль и функции глобальных инновационных гиперконкурентных компаний в современной экономике / С.А. Дятлов, Т.А. Селищева // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. – 2014. – № 3. – С. 127–135.

56. Дятлов, С.А., Чекмарёв, В.В. Глобальная инновационная гиперконкуренция как фактор трансформации и развития экономических систем / С.А. Дятлов, В.В. Чекмарев // Вестник КГУ. – 2012. – №6. – С. 66–76.

57. Дятлов, С.А. Энтропия институциональных систем в условиях глобальной гиперконкуренции / С.А. Дятлов // Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации. Материалы IV международной научной конференции. Омск, 2015. – С. 53–64.

58. Елисеев, А. Н., Шульга, И. Е. Институциональный анализ интеллектуальной собственности/ А.Н. Елисеев, И.Е. Шульга. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 192 с.

59. Есенин, М.А. Статистический анализ состояния и особенностей развития малых предприятий в России / М.А. Есенин // Экономика, статистика и информатика. – 2011. – №2 – С.160.

60. Закон Челябинской области от 25.10.2012 № 396-ЗО «О применении индивидуальными предпринимателями патентной системы налогообложения на территории Челябинской области». [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn74/about_fts/docs/4294270.

61. Залозная, Г.М., Таспаев, С.С. Роль институционального механизма в функционировании российской экономики / Г.М. Залозная, С.С. Таспаев // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2006. – № 3. – С. 114 –118.

62. Занятость, малый бизнес и рынки труда в России и Молдове / Т.Б. Обыдённова, А.Ю. Чепуренко. – М.: РНИ-СиНП, 2000. – 288 с.

63. Зомбарт, В. Буржуа: Пер. с нем./ В. Зомбарт. – М.: Наука, 1994. – 443 с.

64. Изучение и анализ факторов деловой среды, сдерживающих создание и развитие малых предприятий в Северо-Кавказском федеральном округе (СКФО) в рамках проекта поддержки микрофинансирования на Северном Кавказе. Ресурсный центр малого предпринимательства. Москва, 2012. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://rcsme.ru/ru/library/show/8464.

65. Ильин, И. А. Путь духовного обновления / Сост., авт. предисл., отв. ред. О. А. Платонов. — М.: Институт русской цивилизации, 2011. — 1216 с.

66. Индекс бизнес-настроений предприятий малого и среднего бизнеса «Траст Индекс МСБ»: отчет по результатам исследования. Третья волна/ Сайт Национального банка «Траст». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.trust.ru/sme/indexmsb/.

67. Индекс экономического настроения (ИЭН ВШЭ). Архив за 2003–2018 гг. Официальный сайт Центра конъюнктурных исследований ИСИЭЗ НИУ ВШЭ.

2018. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://issek.hse.ru/news/141723352.html.

68. Индикаторы информационного общества: 2016: стат. сб. – М.: НИУ «Высшая школа экономики», 2016. – 304 с.

69. Индикаторы цифровой экономики: 2017: статистический сборник / Г.И. Абдрахманова, Л.М. Гохберг, М. А. Кевеш и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 320 с.

70. Инновационный и предпринимательский потенциал общества. 2012. Левада Центр по заказу Центра макроэкономических исследований. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.sbrf.ru/common/img/uploaded/files/pdf/press_center/2012/1/IPPS.pdf

71. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / под ред. А.А. Аузана. – М.: Инфра-М, 2006. – 416 с.

72. Иншаков, О. В., Фролов, Д. П. Институционализм в российской экономической мысли (IX-XXI вв.). В 2 т. / О.В. Иншаков, Д.П. Фролов. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. – 486 с.

73. Иншаков, О.В., Лебедева, Н.Н. Актуальные проблемы экономической науки современной России / О.В. Иншаков, Н.Н. Лебедева. – Волгоград: ВолгГУ, 2006. – 34 с.

74. Ипполитов, Л.М. Зарождение институционалистской экономической теории в России (об одной методологической дискуссии 1920-х годов)/ Л.М. Ипполитов // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2008. – № 4.– С. 43 –57.

75. Какую систему налогообложения выбрать? УСН доходы (6%) или УСН доходы минус расходы (15%) [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.profbuhvrn.ru/informatsiya/stati/79-vazhnye-izmeneniya-po-nalogam-s-2018-goda.

76. Канеман, Д. Рациональный выбор, ценности и фреймы / Д. Канеман, А. Тверски // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. – № 4. – С. 31–42.

77. Капелюшников, Р. Экономическая теория прав собственности /Р. Капелюшников. – М.: ИМЭМО, 1990. – 90 с.

78. Квашнина, Н.А. Институциональная среда экономики: самоорганизация и регулирование / Н.А. Квашнина, С.В. Клюзина, Д.Б. Бабаев // Личность. Культура. Общество. – 2004. – Вып. 2 (22). – С. 258 – 269.

79. Кирдина, С.Г. Теория и практика современного развития отрицают методологию индивидуализма / С.Г. Кирдина // Экономист. – 2008. – №8. – С.58 – 77.

80. Кирдина, С.Г. География versus институты» или «география ergo институты»: новые эмпирические аргументы в теоретической дискуссии (на основе статистического моделирования), 6 апреля 2016 г. – заседание Секции экономики ООН РАН. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://inecon.org/docs/Kirdina_paper_20160406.pdf

81. Кирдина, С.Г. Институционализм в России в 1930–2010-е гг.: инверсионный цикл? / С.Г. Кирдина // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2015. – Том 7. – №2. – С. 6 – 37.

82. Кирдина, С.Г. Институциональные изменения и принцип Кюри / С.Г. Кирдина // Экономическая наука современной России. – 2011. – №1. – С. 19 – 38.

83. Кирдина, С.Г. Российская модель институциональных изменений: опыт эмпирико-статистического исследования/ Кирдина, С.Г., Кирилюк, И., Рубенштейн, А., Толмачева, И.// Вопросы экономики.– 2010. – № 11. – С. 97–114.

84. Кирдина, С.Г. Теория институциональных матриц: в поисках новой парадигмы / С.Г. Кирдина // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2001. – № 1. – С. 101 – 115.

85. Кирьянов, Ю.И. Фактор мотивации труда в российском фабрично-заводском законодательстве. 1835 – 1917 гг. Экономическая история. Обозрение. Выпуск 4. / Под ред. Л.И. Бородкина. – М.: Изд-во МГУ, 2000. – 216 с.

86. Клейнер, Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер. – М.: Наука, 2004. – 240 с.

87. Клейнер, Г.Б. Институциональные изменения: проектирование, селекция или протезирование? / Г.Б. Клейнер // Постсоветский институционализм / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. – Донецк.: «Каштан», 2005. – С. 408 – 432.

88. Ковалева, Т.В., Базуева, Е.В. Детерминанты качества системы институтов кластерного развития региональной экономики / Т.В. Ковалева, Е.В. Базуева // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. – 2016. – №1. – С.21–30.

89. Колесникова, Л. А. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием/ Л.А. Колесникова. – М.: Новый Логос, 2000. – 290с.

90. Кольчугина, С.В. государственная политика в области предпринимательства и развитие частной инициативы в провинции: по материалам Среднего Поволжья. Вторая половина XIX – начало XX вв. Автореф. дисс. кан. ист. наук. – Пенза, 2003. – 239 с.

91. Кондратьев, В.Б. Государственный капитализм на марше /В.Б. Кондратьев – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://perspektivy.info/rus/ekob/gosudarstvennyj_kapitalizm_na_marshe_2012-08-24.htm.

92. Котлер, Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2006. – 224 с.

93. Кочиева, А.К., Несинов, Д.А. Гиперконкуренция и промышленный шпионаж как способы достижения международного экономического превосходства / А.К. Кочиева, Д.А. Несинов // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2014. – № 12 (55). – С. 7–13.

94. Кредитование малого и среднего бизнеса в России по итогам 2015 года: новые антирекорды / Рейтинговое агентство «Эксперт РА». 2016. Москва. 46 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/banks/frb_2015_itog.

95. Кредитование малого и среднего бизнеса в России по итогам 2016 года: Топ–30 снова в деле. / Рейтинговое агентство «Эксперт РА». 2017. Москва. 49 с. [Элек-

тронный ресурс] – Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/banks/frb_2016_itog.

96. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: «в отрицательной зоне» // Рейтинговое агентство «Эксперт РА». [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/banks/frb_2014_itog.

97. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: кризис ожиданий // Рейтинговое агентство «Эксперт РА». [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/finmb09.

98. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: крупные банки готовятся к реваншу / Рейтинговое агентство «Эксперт РА». [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/banks/credit_small_mid_rev.

99. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: тотальный банкинг / Рейтинговое агентство «Эксперт РА». [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/banks/msb_total_banking.

100. Ксензова, В.Э, Ксензов, С.В. Особенности эволюции и современного состояния институциональной среды экономики Беларуси в контексте концепции Х-матрицы / В.Э. Ксензова, С.В. Ксензов // Журнал институциональных исследований. – 2013. – Т.5. – №1. – С. 145 –156.

101. Кублов, Р.М. История становления и развития предпринимательства в России в XVIII - начале XX в.: на примере Курского края. Автореф. дисс. канд.ист.наук. – Курск, 2005. – 170 с.

102. Кузнецова, С.А. Инновационный менеджмент: учеб. пособие для вузов / С.А. Кузнецова, Н.А. Кравченко, В.Д. Маркова, А.Т. Юсупова. Новосибирск, Издательство Со РАН, 2005. – 275 с.

103. Куприянов, А. И. Культура горожан русской провинции конца XVIII-первой половины XIX в.: опыт межрегионального исследования. Дисс. докт.ист.наук. – М., 2008. – 658 с.

104. Кустарная промышленность, один из видов мелкой промышленности. / Большая энциклопедия русского народа. Институт русской цивилизации имени

Митрополита Санкт-Петербургского и Ладожского Иоанна. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rusinst.ru/articletext.asp?id=7168&rzd=1.

105. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство: учебное пособие / М.Г. Лапуста, Ю.Л. Старостин. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 272 с.

106. Латов, Ю.В. Иван Посошков как зеркало российской модернизации / Ю.В. Латов // Terra Economicus. – 2013. – Т. 11. – №1. – С. 95 – 100.

107. Латов, Ю.В. Теории экономической истории – новые, новейшие и рождающиеся / Ю. В. Латов // Историко-экономические исследования. – 2004. – №1–2 (4). – С. 131 – 141.

108. Латыпова, Э.Н. Оценка конкурентоспособности турнаправления как элемент инновационной стратегии предприятия в условиях гиперконкуренции / Э.Н. Латыпова // Маркетинг услуг. – 2013. – № 1. – С. 36–49.

109. Лебон, Г. Психология народов и масс. – М.: Академический проект, 2011. – 238 с.

110. Левада-центр. Официальный сайт. Нужна ли России демократия? – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.levada.ru/2014/10/28/nuzhna-li-rossii-demokratiya.

111. Логинова, Т.П., Полушкина, И.Н. Влияние качества институтов на инновационное развитие российской экономики / Т.П. Логинова, И.Н. Полушкина // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2012. – № 2–2. – С. 172–176.

112. Лосев, А.Ф. Дерзание духа. – М.: Политиздат, 1988. – с. 53.

113. Лыгина, Н.И., Рудакова, О.В. Российские предприятия в условиях глобальной конкуренции: основные проблемы/ Н.И. Лыпина, О.В. Рудакова // Вестник ОрелГИЭТ.– 2014. – № 4 (30). – С. 3–7.

114. Лялин, Д.В. Крестьянская община как правовой институт в середине XIX – начале XX вв. / Д.В. Лялин, Н.В. Кирилюк // Вестник Екатерининского института. – 2012. – №3. – С. 73 – 78.

115. Макаров, В.Л. Микроэкономика знаний / В.Л. Макаров, Г.Б. Клейнер. – М.: Экономика, 2007. – 127 с.

116. Малое и среднее предпринимательство в России: стат. сб. за 2003 – 2017 гг. Официальный сайт Росстата. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359.

117. Малое предпринимательство в России: Стат.сб. / Госкомстат России. – М., 2002. – 124 с.

118. Малыхин, М. Россияне тратят зря половину рабочего времени / М. Малыхин. // Ведомости. 04 февраля 2009 г. – №19 (22).

119. Манухина, А.В. Статистический анализ состояния и перспектив развития малого предпринимательства в регионах Российской Федерации / А.В. Манухина, Дисс. на соиск. уч. ст. к.н. – М.: 2012 – 195 с.

120. Мельянцев, В.А. Восток, Запад, Россия в XVII-XX вв.: уровни, темпы, и факторы экономического развития. Экономическая история. Обозрение. Выпуск 2. / Под ред. Л.И. Бородкина. – М.: Изд-во МГУ, 1998. – 216 с.

121. Менделеев, Д.И. Заветные мысли: Полное издание (впервые после 1905 г.). – М.: Мысль, 1995. – 413 с.

122. Методика индекса научно-технологического развития РИА Рейтинг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/Methodology_R&D.pdf.

123. Министерство финансов Российской Федерации. Официальный сайт. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/press-center/?id_4=33184&area_id=4&page_id=2119&popup=Y#ixzz3tigd3JLx.

124. Миронов, Б.Н. Время – праздник или время – деньги? Переход от потребительской трудовой этики к буржуазной в предреволюционной России. Экономическая история. Обозрение. Выпуск 2. / Под ред. Л.И. Бородкина. – М.: Изд-во МГУ, 1998. – 216 с.

125. Морозова, Т.В., Козырева, Г.Б. Качество институциональной среды сельских территорий России Т.В. Морозова, Г.Б. Козырева // Север и рынок: формирование экономического порядка. – 2015. – Т.1. – № 1 (44). – С. 83–93.

126. Московский, Л. Пределы институционализма / Л. Московский // Экономист. – 2005. – № 6. – С. 74–81.

127. Налоговый кодекс Российской Федерации. Доступ из справ-прав.системы Консультант Плюс. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

128. НАФИ. Аналитический центр. 2016. Кредитование малого и среднего бизнеса: отложенный рост. Москва. 9 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://nafi.ru/analytics/kreditovanie-malogo-i-srednego-biznesa-otlozhennyy-rost.

129. НАФИ. Аналитический центр. 2016. Малое и среднее предпринимательство в России. Социология. Статистика. Публикации. №4. Москва. 48 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://nafi.ru/analytics/otraslevoy-obzor-maloe-i-srednee-predprinimatelstvo-v-rossii.

130. НАФИ. Аналитический центр. 2016. Рынок кредитования МСП: можно ли остановить падение? Москва. 8 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://nafi.ru/analytics/rynok-kreditovaniya-msp-mozhno-li-ostanovit-padenie.

131. Национальные счета России // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087050375.

132. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2013» в рамках проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства» (Global Entrepreneurship Monitor, GEM). [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gsom.spbu.ru/images/cms/data/faculty/gem_2013_final20_all.pdf.

133. Немецкие и русские экономисты в диалоге. Научный обмен в исторической перспективе / Отв. Ред. Х. Ритер, Л.Д. Широкоград, И. Цвайнерт. – Марбург: Изд-во «Метрополис», 2005. – 358 с.

134. Никитина, К.И. Влияние качества институциональной среды на развитие человеческого потенциала / К.И. Никитина // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2013. – №12. – С. 23–28.

135. Николис, П., Пригожин, И. Самоорганизация в неравновесных системах. – М.: Мир, 1979. – 512 с.

136. Новиков, А.М., Новиков, Д.А. Методология научного исследования / А. М. Новиков, Д.А. Новиков. – М.: Либроком, 2010. – 280 с.

137. Новиченко, И.Ю. Вариативный подход при анализе мотивации труда на примере церковного пролетариата конца XIX – начла XX вв. Экономическая история. Обозрение. Выпуск 2. / Под ред. Л.И. Бородкина. – М.: Изд-во МГУ, 1998. – 216 с.

138. Новоторцева, А.М. Методологические основы изучения институциональной роли промышленного законодательства в России в период ее модернизации (конец XIX – начало XX века) / А. М. Новоторцева // IV Международные Стахеевские чтения: Материалы научной конференции. Том I. – Елабуга: Изд-во ЕГПУ, 2009. – С. 164 – 171.

139. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: 1997. – 180 с.

140. Норт, Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт. М.: Изд. дом НИУ «Высшая школа экономики», 2010. – 256 с.

141. Нуреев, Р.М. Очерки по истории институционализма / Р.М. Нуреев. – Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.

142. Обзор законных способов оптимизации налогов / [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.klerk.ru/buh/articles/469590.

143. Обзор состояния кондитерской отрасль России и города Москвы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://apr.mos.ru/files/analytics/170131.%20Кондитерская%20отрасль.%20Отчет.pdf.

144. Общественный фонд «Деловая перспектива». Официальный сайт. «Административные барьеры и предпринимательский климат в России», Международная

конференции ГУ-ВШЭ, 09.02.2010 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ofdp.ru/about/activity/conf_090210/otchet.shtml.

145. Объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах // Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/udstat.aspx?TblID=302-17.

146. Олейник, А.Н., Институциональная экономика : учеб. пособие / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 704 с.

147. Онлайн Бизнес-журнал «Жажда». [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://zhazhda.biz/plan/kulinariya.

148. Орехова, С.В. Институциональные факторы выбора ресурсной стратегии предприятия / С.В. Орехова // Journal of Institutional Studies. –2016. – Том 8. – №4. – С.106–122.

149. Орехова, С.В. Методологические основы определения институциональной сложности рынка / С.В. Орехова // Управленец. –2015. – №4(56). – С.24–35.

150. Основные направления деятельности Правительства РФ на период до 2018 года (утверждены Правительством 14.05.2015г.). [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.garant.ru/news/446707.

151. Основные направления деятельности Правительства РФ на период до 2024 года (утверждены Правительством 29.09.2018г.) Доступ из справ-прав. Системы Консультант Плюс. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

152. Оценка индекса стоимости запуска стартапа и основные характеристики запускаемых стартапов. М.: РА «Эксперт РА», ОАО РВК. – 2011. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/Index_startup.pdf.

153. Панфилова, Е.А. Компаративная оценка качества российской институциональной среды / Е.А. Панфилова // Молодой ученый. – 2013. – № 4. – С. 271–275.

154. Перепелица, Г. В. Формирование институциональной среды в российской экономике / Г.В. Перепелица // Дис. канд. экон. наук. – Казань, 2006. – 192 с.

155. Письмо ФНС России от 25.07.2017 N ЕД-4-15/14490@ "О работе комиссии по легализации налоговой базы и базы по страховым взносам" Доступ из справ-прав. Системы Консультант Плюс. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

156. Платонов, О. А. Уроки русской экономической мысли / О.А. Платонов. – М.: «Родная страна», 2014. – 368 с.

157. Платонов, Д.Н. Начало экономической науки в России, первая половина XVIII в. / Д.Н. Платонов // Автореф. дис. на соискание уч. ст. д.э.н. – Москва. – 1997. – 29 с.

158. Платонов, О.А. Экономика русской цивилизации. / О.А. Платонов. – М.: Институт русской цивилизации, 2008. – 800 с.

159. Плеханова, И.С. Поведенческие теории структуры капитала предприятия / И.С. Плеханова, М.В. Подшивалова // Сборник статей по материалам III международной научно-практической конференции (10 ноября 2017г., г. Прага). В 4 ч. Ч.3 / – Уфа: Изд. Дендра, 2017. – С. 135 – 140.

160. Плеханова, И.С. Результаты тестирования теорий структуры капитала в России и за рубежом / И.С. Плеханова, М.В. Подшивалова // 21 век: фундаментальная наука и технологии. Материалы XIV международной научно-практической конференции, North Charleston, USA: Create Space, 2017. – С. 121–126.

161. Поварова, А. И. Проблемы распределения налоговой нагрузки в российской экономике / А.И. Поварова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – №6 (30). – С. 172 – 188.

162. Подшивалов, Д.В. Русская дореволюционная мысль и идеи институционализма / Д.В. Подшивалов, М.В. Подшивалова // Вестник экономики, права и социологии. – 2015. – №4. – С.88 – 96.

163. Подшивалова, М.В. Институциональная среда малых промышленных предприятий России: монография / М.В. Подшивалова, Д.В. Подшивалов. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2019. – 109 с.

164. Подшивалова, М.В. Институциональный фактор в системе развития малого бизнеса России / М.В. Подшивалова // Вестник ЮУрГУ. – 2015. – Т.9. – №4. – С. 103–108.

165. Подшивалова, М.В. Оценка некоторых видов транзакционных издержек малых промышленных предприятий / М.В. Подшивалова, Д.В. Подшивалов // Вестник Московского Университета. Серия 6. Экономика. –2017. – №5. – С.40–60.

166. Подшивалова, М.В. Развитие малого бизнеса России в координатах “институты - ресурсы" / М.В. Подшивалова, И.С. Пылаева // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2015. – № 9 (131). – С. 46–53.

167. Подшивалова, М.В. Развитие подходов к оценке качества институтов на примере малых предприятий промышленности России / М.В. Подшивалова, Д.В. Подшивалов // Научные ведомости НИУ БелГУ. – 2019. – №1 – Том 45. – С.67–78.

168. Подшивалова, М.В. Совершенствование методов налогового стимулирования инвестиционной деятельности малых предприятий промышленности / М.В. Подшивалова // Монография. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2007. – 95 с.

169. Подшивалова, М.В. Специфика структуры капитала малых предприятий с позиций эмпирического подхода / М.В. Подшивалова, И.С. Плеханова // Научные ведомости НИУ БелГУ. – 2018. – №1 – Том 45. – С.67–78.

170. Подшивалова, М.В. Траектория развития институциональной системы после вступления в ВТО/ М.В. Подшивалова // Россия в ВТО: год спустя после вступления. Ч. 2. Монография. М.: Экономика, Институт экономики УрО РАН, 2014. – С.179 – 191.

171. Подшивалова, М.В. Экономико-математическая модель институционального опциона как новый подход к оценке качества институтов / М.В. Подшивалова //

Вестник ЮУрГУ. Серия Экономика и менеджмент. – 2019. – Т.13. – №1. – С.63–69.

172. Подшивалова, М.В. Эмпирическое тестирование классических факторов финансового рычага малых предприятий России / М.В. Подшивалова, И.С. Плеханова // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2018. – № 42. – С. 287–304.

173. Подшивалова, М.В. Методологические принципы исследования институциональной среды малых предприятий промышленности / М. В. Подшивалова // Научные ведомости НИУ БелГУ. – 2017. – №9 (258). Вып.42. – С.32–41.

174. Подшивалова, М.В. Балыкина М.В. Эмпирические аспекты существования кривой Лаффера в секторе малого бизнеса / М.В. Подшивалова, М.В. Балыкина // Новая наука: современное состоняие и пути развития: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (09 октября 2015 г., г. Стерлитамак). Ч.1. – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. – С. 104 – 107.

175. Подшивалова, М.В. Государственная поддержка инновационных предприятий: проблема эффективности распределения средств / М.В. Подшивалова, Баева Д.А. // Вестник Ижевского государственного технического университета, выпуск 3(47)/2010. – Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2010. – С. 75 – 78.

176. Подшивалова, М.В. Институциональные ловушки развития предпринимательства как угроза экономической безопасности России / М.В. Подшивалова // Экономическая безопасности России: уроки кризиса и перспективы роста: монография под ред. В.А. Черешнева. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012. – С. 785 – 793.

177. Подшивалова, М.В. Инструменты налогового регулирования малого инновационного бизнеса / М.В. Подшивалова // Финансы и кредит. – М.: «Финансы и кредит». – 2009. – №45 (381). – С.44–50.

178. Подшивалова, М.В. Инструменты совершенствования государственной поддержки инновационных предприятий / М.В. Подшивалова // Управление конку-

рентоспособностью промышленного предприятия: методология, методы, модели: монография под ред. И.А. Баева. – М.: Экономика, 2010. – С. 222 – 245.

179. Подшивалова, М.В. Качество социально-экономических институтов, формирующих среду развития малого бизнеса / М.В. Подшивалова // Вопросы экономики. – 2014.– №6. – С. 97 – 111.

180. Подшивалова, М.В. Кривая Лаффера в секторе малого бизнеса / М.В. Подшивалова // Наука ЮУрГУ 67-я научная конференция. – 2015. – С. 399-407.

181. Подшивалова, М.В. Методологические основы оценки инноваций / М.В. Подшивалова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика. Выпуск 5. – 2005. – №12 (52) . – С. 62–67.

182. Подшивалова, М.В. Современное состояние и тенденции развития институциональной среды России / М.В. Подшивалова // Вестник УрФУ: серия «Экономика и управление». – Екатеринбург. – 2014. – №1. – С. 17 – 26.

183. Подшивалова, М.В. Структурный дисбаланс институциональной системы России как фактор стагнации развития малого предпринимательства / М.В. Подшивалова // Вестник ЮУрГУ, серия «Экономика и менеджмент» – Челябинск: Изд. цент ЮУрГУ, 2012. – №44 (303). – С. 16 – 22.

184. Подшивалова, М.В. Транзакционные издержки в российской экономике / М.В. Подшивалова // Институциональная поддержка инновационного развития: монография под ред. И.А. Баева М.: Изд-во Экономика, 2010. – С. 32 – 43.

185. Подшивалова, М.В. Эволюция компромиссной модели управления структурой капитала предприятия / М.В. Подшивалова, И.С. Плеханова, Д.В. Подшивалов // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития : материалы XI Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 6 февр. 2019 г.). – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2019. – С. 210–214.

186. Покидченко, М.Г., Сперанская, Л.Н., Дробышевская, Т.А. Пути развития экономики России: теория и практика: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 312 с.

187. Поланьи, К. Избранные работы. / К. Поланьи, – М: Изд. дом «Территория будущего», 2010. – 200 с.

188. Полтерович, В., Попов, В. Демократия, качество институтов и экономический рост / Семинар «Демократизация, качество институтов и экономический рост». 07 октября 2006 года. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://fir.nes.ru/~vpopov/documents/Democracy-2006DEC-Russian.pdf

189. Полтерович, В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. 1999. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://mathecon.cemi.rssi.ru/vm_polterovich/files/ep99001.pdf.

190. Попов, Е.В., Власов, М.В., Веретенникова, А.Ю. Об экономическом институте / Е.В. Попов, М.В. Власов, А.Ю. Веретенникова // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. – 2011. – №6. – С. 4 –21.

191. Попов, Е.В. Эволюция миниэкономических институтов / Е.В. Попов // Экономическая наука современной России. – 2006. – №1. – С. 7 – 17.

192. Портал «Бизнес и Закон». [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://bizneszakon.ru/biznes-plany/biznes-plan-konditeskoy-s-raschetami.

193. Портал «Государство. Бизнес. ИТ». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.tadviser.ru/index.php.

194. Портал «Он-лайн газета РБК». [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.rbc.ru/ins/own_business/20/05/2015/555c4dc49a7947733da2f0ae.

195. Портал «РИА-Рейтинг». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.riarating.ru/infografika/20180214/630082471.html.

196. Портал 1С Старт. Системы налогообложения: как сделать правильный выбор? [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.regberry.ru/nalogooblozhenie/sistemy-nalogooblozheniya.

197. Портал Practical science. [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.sci.aha.ru.

198. Портал бизнес-планов «БИБОСС». [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.beboss.ru/bplans/23-mini-bakery.

199. Портал готовых бизнес-планов. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://biz911.net/biznes-plany/biznes-v-proizvodstve/mini-konditerskaya-biznes-plan.

200. Портал малого бизнеса. Налогообложение малого предприятия в форме ООО. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://sbsnss.ru/org-biz/zakon-i-pravo/nalogooblozhenie/dlya-ooo.html.

201. Портал о малом бизнесе. Бизнес-планы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://abcbiznes.ru/sample-business-plans/621-biznes-plan-kulinarii.html.

202. Последний романтик славянофильства. Сергей Федорович Шарапов (1855–1911) // Воинство святого Георгия. Жизнеописания русских монархистов начала XX века. – СПб., 2006. – С. 456–457.

203. Посошков, И.Т. Книга о скудости и богатстве / И.Т. Посошков. – М.: ИД «Экономическая газета», 2011. – 424 с.

204. Постановление Правительства РФ 04.04.2016 N 265 "О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства". Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

205. Постановление Правительства РФ 13.07.2015 N 702 "О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства". Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

206. Постановление Правительства РФ №1406 от 27.12.2012 N 1406 (ред. от 18.08.2015) "О федеральной целевой программе "Развитие судебной системы России на 2013 – 2020 годы". Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

207. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 316 «"Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и

инновационная экономика» Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

208. Потапова, О.Н., Дрючина, Е.И. Гиперконкуренция: особенности проявления / О.Н. Потапова, Е.И. Дрючина // Экономика и социум. – 2014. – № 2–5 (11). – С. 1338–1342.

209. Предпринимательский климат в России: Индекс ОПОРЫ – 2012. «ОПОРА России», Евразийский институт по конкурентоспособности, «Strategy Partners Group». – Москва, 2012. 162 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://opora.ru/analytics/analiticheskie-materialy/predprinimatelskiy-klimat-v-rossii-indeks-opory-2012.

210. Приказ Минэкономразвития России от 30.10.2017 N 579 "Об установлении коэффициентов-дефляторов на 2018 год" (Зарегистрировано в Минюсте России 13.11.2017 N 48845) Доступ из справ.-прав. системы Консультант плюс. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

211. Природа фирмы: пер. с англ./ под ред. О.И. Уильямсона, С. Дж. Уинтера – М.: Дело, 2001. – 360 с.

212. Прогноз социально-экономического развития РФ на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития РФ). Доступ из справ. –правовой системы «Консультант Плюс». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

213. Протокол заседания Правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции от 5 февраля 2015 года № 1. Доступ из справ. –правовой системы «Консультант Плюс». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

214. Пятков, А.Н., Кельчевская, Н.Р. Контроллинг как система повышения результативности промышленных организаций малого бизнеса / А.Н. Пятков, Н.Р. Кельчевская // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 6 (83). – С. 929-933

215. Развитие малого и среднего предпринимательства в регионах России: Индекс ОПОРЫ, «ОПОРА России». – Москва, 2008. – 72 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://rcsme.ru/ru/library/show/4940.

216. Размывание границ: Как компании сегмента FinTech влияют на сектор финансовых услуг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.pwc.ru/ru/banking/publications/fintech-global-report-rus.pdf.

217. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 28.09.2018) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

218. Ревинский, Д.О. Патентование изобретений в России с начала XIX в. до 1870 г.: структура и динамика. Экономическая история. Обозрение. Выпуск 3. / Под ред. Л.И. Бородкина. – М.: Изд-во МГУ, 1998. – 216 с.

219. Региональные аспекты отраслевых проблем в условиях общей либерализации условий торговли и доступа на внутренний рынок в рамках обязательств ВТО. Аналитическая записка ГУ-ВШЭ, сайт Россия и ВТО. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.wto.ru/ru/news.asp?msg_id=21505.

220. Регионы России. Социально-экономические показатели: ст. сб. за 2012 – 2017. Росстат. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156.

221. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 5 / Г. И. Абдрахманова, П. Д. Бахтин, Л. М. Гохберг и др.; под ред. Л. М. Гохберга; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 260 с.

222. Репников, А. Русский консерватизм: Сергей Шарапов. Консервативная классика: труды идеологов русского консерватизма и статьи о них. [Электронный ресурс] – Режим доступа:http://ruskline.ru/monitoring_smi/2008/06/11/russkij_konservatizm_sergej_sharapov.

223. Решение Челябинской Городской Думы от 28.11.2006 № 17/3 О введении системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности на территории города Челябинска (с изм. от 28.11.2017 г.) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/432949506.

224. Роспатент. Официальный сайт. Годовой отчет.– 2014. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rupto.ru/about/reports/2014pril#1.

225. Российский союз промышленников и предпринимателей. Официальный сайт. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://рспп.рф/news/view/10034.

226. Рост на полюсах. Вестник McKinsey. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://vestnikmckinsey.ru/marketing-and-sales/rost-na-polyusakh/Print.

227. Руденко, Г.Р. Возрождение традиций русского предпринимательства на примере Спасской ярмарки в Елабуге. / Г.Р. Руденко // IV Международные Стахеевские чтения: Материалы научной конференции. Том I. – Елабуга: Изд-во ЕГПУ, 2009. – С. 10 – 15.

228. Сайдуллаев, Ф.А. Мониторинг антикоррупционной деятельности в регионах России. Раунд 2. /Ф.А. Сайдуллаев, Н. Смирнов. – М.: АНО «НИСИПП», 2009. – с. 12

229. Сайт завода «Инфел». [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://infelko.ru/tehnologicheskie-linii/oborudovanija-dlja-konditerskogo-ceha.html.

230. Салаходжаев, Р.Ф., Бондаренко, К.А. Институты и экономический рост: результаты эмпирического анализа / Р.Ф. Салаходжаев, К.А. Бондаренко // Современная экономика: проблемы и решения. – 2014. – №2(50). – С. 176–183.

231. Самохин, Ю.М. Экономическая история России: учеб. пос./ Ю.М. Самохин. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 405 с.

232. Самсонов, Н.Ю. Феномен гиперконкуренции в высокотехнологичных отраслях мировой экономики / Н.Ю. Самсонов // ЭКО. – 2013. – № 12 (474). – С. 156–161.

233. Сибирская, Е.В. Основы проектирования институциональной среды инновационной деятельности региона / Е.В. Сибирская, И.Р. Ляпина, О.А. Строева, Е.В. Петрухина Е.В.// Materials digest of the XLI International Research and Practice Con-

ference and I stage of the Championship in Economical and Juridical sciences “Dilemma of the Era: scarce social resources, rules and mechanisms of their reproduction and exploitation”. International Academy of Science and Higher Education. London, 2013. – P. 17 – 19.

234. Силова, Е.С. Качество институциональной среды и его влияние на экономический рост // Дис. канд. экон. наук. – Челябинск, 2007. – 143 с.

235. Симчера, В.М. Развитие экономики России за 100 лет: 1900–2000. Исторические ряды, вековые тренды, институциональные циклы / В.М. Симчера. – М.: Наука, 2006. – 587 с.

236. Слуцкий, Л.Э. Развитие малого предпринимательства в современной российской экономике / Л.Э. Слуцкий // Дис. доктора экон. наук:М., 2001 – 237 с.

237. Соколов, А.К. Некоторые проблемы изучения трудовых отношений в России до и после революции. Экономическая история. Обозрение. Выпуск 2. / Под ред. Л.И. Бородкина. М.: Изд-во МГУ, 1998. – 216 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.hist.msu.ru/Labs/Ecohist/obozren.htm.

238. Солнцев, С.И. Социальная теория распределения. Серия российская экономическая мысль. / С.И. Солнцев, М.И. Туган-Барановский, А.Д. Билимович. – М.: Наука, 2009. – 440 с.

239. Сото, У де. Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция / Хесус Уэрта де Сото. – М., Челябинск: ИРИСЭН, Социум, 2008. – 488 с.

240. Сото, Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Gatallaxy, 1995. – 320 с.

241. Статистика инноваций в России. Официальный сайт Росстата РФ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/.

242. Статистический бюллетень Банка России // Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/?PrtID=bbs.

243. Степанова, О.А. Институциональная среда, российский вариант / О.А. Степанова, Л.А. Алтынникова, Е.И. Минакова, И.В. Кузнецова // Российское предпринимательство. – 2009. – № 1. – Вып. 2. – С. 36–39.

244. Суслов, Н.И. Анализ воздействия роста цен энергии на размеры теневой экономики в странах мира / Н.И. Суслов, Е.Н. Мельтенисова // Журнал новой экономической ассоциации. – 2015. – №3 (27). – С. 12–13.

245. Сухарев, О.С. Методологические основы институционального анализа: старая, новая школы и мейнстрим // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – №41(179). – С. 7– 24.

246. Сухова, О.А. Провинциальное предпринимательство: основные направления деятельности и культурная среда второй половины XIX – начала XX вв. Дисс. канд. ист. наук. – Пенза, 1998. – 263 с.

247. Счетная Палата РФ. Официальный сайт. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://audit.gov.ru.

248. Табачникова, М.Б. Управление изменениями институциональной среды региона. Проектный подход / М.Б. Табачникова. Автореферат дисс. док. экон. наук. – Воронеж, 2018. – 40 с.

249. Тамбовцев, В.Л. Теоретические вопросы институционального проектирования / В.Л. Тамбовцев // Вопросы экономики – 1997. – № 3. – С. 82 – 94.

250. Тарануха, Ю.В. Конкурентное поведение фирмы в условиях гиперконкуренции/ Ю.В. Тарануха // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. – № 2. – С. 22 –30.

251. Теслюк, Б.А. Оценка уровня налогового бремени предприятия / Б.А. Теслюк. Финансовый менеджмент. – 2004. – №3. – С. 55 – 62.

252. Тоффлер, А. Третья волна. – М.: АСТ, 2009. – 800 с.

253. Туган-Барановский, Д.М. Теория социализма М.И. Туган-Барановского / Д.М. Туган-Барановский // Вестник Волгогр. гос. ун-та. Серия 4. – 2014. – №2 (26). – С. 14 –19.

254. Туган-Барановский, М.И. Социализм как положительное учение / М.И. Туган-Барановский // К лучшему будущему. – М.: РОССПЭН, 1996. – С. 257 – 427.

255. Федеральная налоговая служба РФ. Официальный сайт. Статистика по государственной регистрации ЮЛ и ИП. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn74/related_activities/statistics_and_analytics/forms/5404042.

256. Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 года №88-ФЗ (в ред. от 02.02.2006). Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

257. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ. (в ред. от 29.06.2015) Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

258. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» от 05.12.2017 N 362-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

259. Фролов, Д. П. Институциональная эволюция постсоветского институционализма / Д.П. Фролов // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 130–139.

260. Харизоменов, С.А. Значение кустарной промышленности / С.А. Харизоменов // Юридический вестник. 1883. – №12. – 596 с.

261. Ходов, Л. О структуре малого бизнеса и особенностях его мотивации / Л. Ходов // Вопросы экономики – 2002. – №7. – С. 147–151.

262. Хорькова, Е. П. История предпринимательства и меценатства в России: учебное пособие / Е.П. Хорькова. – М.: ПРИОР, 2007. – 390 с.

263. Цвайнерт, Й. История экономической мысли в России (1805 – 1905) / Й. Цвайнерт. – М.: ГУ ВШЭ, 2007. – 416 с.

264. Цокиев, С.Р. Европейские и российские нефтяные компании: инновации как инструмент гиперконкуренции/ С.Р. Цокиев // Актуальные проблемы Европы. – 2013. – № 1. – С. 241 – 254.

265. ЦСР указал государству на выход. Официальный сайт РБК. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.rbc.ru/newspaper/ 2018/02/06/5a7811ef9a794768a54c7cee.

266. Цыганов, А.А. Институциональное развитие страхового рынка Российской Федерации / А.А. Цыганов // Дис. доктора экон. наук:М., 2007 – 420 с.

267. Черник, Д. Г. Налоги: Учебное пособие для вузов: учебное пособие/ Д.Г. Черник. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 405 с.

268. Шарапов, С. Ф. Россия будущего / Сост., предисл., примеч., именной словарь А. Д. Каплина / Отв. ред. О. А. Платонов. — М.: Институт русской цивилизации, 2011. – 720 с.

269. Шаститко, А.Е. Новая институциональная экономическая теория: учеб. пособие / А.Е. Шаститко. – М.: ТЕИС, 2002. – 591 с.

270. Шептулин, А.П. Категории диалектики / А.П. Шептулин. – М.:1971. – 279 с.

271. Шеховцов, А. Законодательство и развитие малого бизнеса в регионах / А. Шеповцев // Вопросы экономики – 2001. – №4. – С. 84–91.

272. Шлычков, В.В. Малый бизнес о векторе социально-экономического развития экономики России: взгляд из региона / В.В. Шлычков, Д.Р. Нестулаева, И.Г. Алафузов // Вестник экономики, права и социологии. – 2015. – №2. – С. 97 –102.

273. Щербаков, Д.А. Институциональная структура переходной экономики: самоорганизация и организация. / Д.А. Щербаков. Дисс. кан. эконом. наук. – Саратов, 2003. – 183 с.

274. Экономическая безопасность России: уроки кризиса и перспективы роста/ Под ред. В.А. Черешнева, А.И. Татаркина, М.В. Федорова. Т.1. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012. – С. 76.

275. Экономическая теория прав собственности : учеб. пособие / авт. - сост. И.Э. Жадан; Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». – Саратов, 2014. – 152 с.

276. Эрроу, К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Эрроу // THESIS. – 1993. – Т.1. – Вып. 2. – С. 53 – 68.

277. Южно-Уральская группа патентных поверенных. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.patent174.ru.

278. Юрин, С.В. Институциональные факторы развития аграрной экономики/ С.В. Юрин. Дисс. кан. эконом. наук. – Саратов, 2008. – 184 с.

279. Янжул, И.И. Избранные труды. Серия российская экономическая мысль/ И.И. Янжул. – М.: Наука, 2005. – 438 с.

280. Acemoglu, D, Johnson S., Querubin P., Robinson J. When Does Police Reform Work? The Case of Central Bank Independence / D. Acemoglu, S. Johnson, P. Querubin, J. Robinson // Brookings Papers on Economic Activity, Economic Studies Program, The Brookings Institution. – 2008. – Vol. 39. – No 1. – P. 351–429.

281. Acemoglu, D, Johnson S., Robinson J. The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation / D. Acemoglu, S. Johnson, J. Robinson // American Economic Review. – 2001. – Vol. 91. – No 5. – P. 1369–1401.

282. Akerlof, A.G. The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism / A.G. Akerlof // The Quarterly Journal of Economics. – 1970. – Vol. 84. – No 3. – P. 488–500.

283. Alesina, A., Giuliano, P. Culture and Institutions / NBER Working Paper No. 19750, December 2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nber.org/papers/w19750.

284. Alesina, A., Glaeser, E. Fighting Poverty in the US and Europe: A World of Difference /A. Alesina, E. Glaeser. – Oxford University Press, 2004. – 250 p.

285. Alonso J.A., Garcimartín C. The Determinants of Institutional Quality. More on the Debate, 2009. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nottingham.ac.uk/credit/documents/papers/09-04.pdf.

286. Aoki, M. Contingent Governance of Teams: Analysis of Institutional Complementarity / M. Aoki // International Economic Review. – 1994. – Vol. 35. – P. 657 – 676.

287. Arndt, Chr., Oman Ch. Uses and Abuses of Governance Indicators / Chr. Arndt, Ch. Oman. – Paris: OECD, 2006. – 122 p.

288. Average Salary on Industry: Bakery. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.payscale.com/research/US/Industry=Bakery/Salary.

289. Baev, I.A. Tasks of institutional support to increase innovation activity of small business in the region / I.A. Baev, M.V. Podshivalova// Economy of Region. 2013. – № 1 (33). – P. 189 – 197.

290. Bardhan, P. Decentralization of Governance and Development / P. Bardhan // Journal of Economic Perspectives. – 2002. – Vol. 16. – No 4. – P. 185—205.

291. Bicchieri, C., Rovelli C. Evolution and Revolution. The Dynamics of Corruption / C. Bicchieri, C. Rovelli // Rationality and Society. –1995. – V.7. – #2. – P. 201–224.

292. BIS Internationalisation of Innovative and High Growth Firms, Economics Paper [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bis.gov.uk/publications.

293. Blume, L., Voigt S. Federalism and Decentralization – A Critical Survey of Frequently Used Indicators, mimeo, Philipps University Marburg. 2008. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.uni-marburg.de/fb02/makro/forschung/magkspapers/21-2008_blume.pdf.

294. Boyer, R. Coherence, Diversity, and the Evolution of Capitalism: The Institutional Complementarity Hypothesis / R. Boyer // Evolutionary and Institutional Economic Review. – 2005. – Vol.2. – №1. – P. 43–80.

295. Bplans - Starting a business made easy. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.bplans.com.

296. Brambilla, I. Lederman, D., Porto, G. Exports, Export Destinations, and Skills / I. Brambilla, D. Lederman, G. Porto// American Economic Review. – 2012. – 102 (7). – P. 3406 – 3438. DOI: 10.1257/aer.102.7.3406.

297. Buchanan, J. Empirical analysis of legal institutions and institutional change: multiple-methods approaches and their application to corporate governance research / J.

Buchanan, D. H. Chai, S. Deakin // Journal of Institutional Economics. – 2014. – Volume 10. – Issue 01. – P. 1 – 20.

298. Central Intelligence Agency. The World Factbook. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2153rank.html.

299. Comacchio, A., Bonesso, S., Pizzi, C. Boundary spanning between industry and university: the role of Technology Transfer Centres / A. Comacchio, S. Bonesso, C. Pizzi// Journal of Technology Transfer. – 2012. –37(6). – P. 943 – 966. DOI: 10.1007/s10961-011-9227-6.

300. Comptroller of Maryland. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://taxes.marylandtaxes.gov.

301. Cordes, C. How does opportunistic behavior influence firm size? An evolutionary approach to organizational behavior / C. Cordes, P. Richerson, R. Mcelreath, P. Strimling // Journal of Institutional Economics. – 2011. – Volume 7. – Issue 01. – P. 1 – 21.

302. Corruption Perceptions Index: 1995 – 2018. Transparency International. 2018. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.transparency.org/research/cpi/overview.

303. D`Aveni, R. Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering. / R. D`Aveni . – New York: The Free Press, 1994 – P.57.

304. Dalman, C. J. The Problem of Externality / C.J. Dalman // The Journal of Law and Economics. – 1979. – № 1. – P. 148.

305. Di Maggio, P. J., Powell, W.W. The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields / P. J. Di Maggio, W.W. Powell // American Sociological Review. – 1983. – No 48 (2). – P. 147–160.

306. Djankov, S. Courts: The Lex Mundi Project / S. Djankov, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer //Quarterly Journal of Economics. – 2003. – 118(2). – P. 453–517.

307. Doing Business. (2004–2018). World Bank Group. 2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2018.

308. Donnellan, T., Hanrahan, K.F., Hennessy, T.C., (2012), Defining an Institutional Framework for the Labour Market, No 123280, Working Papers, Factor Markets, Centre for European Policy Studies. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://purl.umn.edu/123280.

309. EU SMEs in 2012: at the crossroads Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.emitentes.pt/images/media/docs/200_logos_19991209_ForEC_Relatorios_sobre_PMEs.pdf.

310. Feld, L., Voigt, S. Economic Growth and Judicial Independence: Cross Country Evidence Using a New Set of Indicators / L. Feld, S. Voigt// European Journal of Political Economy. – 2003. – 19 (3). – P. 497–527.

311. Freel, M. S. Patterns of innovation and skills in small firms / M.S. Freel // Technovation. – 2005. – No25. – P. 123 – 134. DOI: 10.1016/S0166-4972(03)00082-8.

312. Fritsch, M., Franke, G. Innovation, regional knowledge spillovers and R&D cooperation / M. Fritsch, G. Franke // Research Policy. – 2004. – No33 (2). – P. 245 – 255. DOI: 10.1016/S0048-7333(03)00123-9.

313. Gao, Y. Institutional Environment and MNES' strategy in transitional China / Y. Gao // Managing Global Transitions. – 2008. – V. 6. – №1. – P. 5 – 21.

314. Glaeser, E., La Porta, R., Lopez de Silanes, F. Shleifer, A. (2004) Do Institutions Cause Growth? / E. Glaeser, R. La Porta, F. Lopez de Silanes, A. Shleifer // Journal of Economic Growth. – 2004. – Vol. 9. – No.3. – P. 271 – 303.

315. Glassdoor, Inc. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.glassdoor.com/Salaries/baker-salary-SRCH_KO0,5.htm.

316. Golovko, E., Valentini, G. Exploring the complementarity between innovation and export for SMEs' growth / E. Golovko, G. Valentini // Journal of International Business Studies. – 2011. – V.42 (3) – P. 362 –380. DOI: 10.1057/jibs.2011.2.

317. Greif, A. Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualistic Societies / A. Greif // Journal of Political Economy. – 1994. – V. 102(5). – P. 912 – 950.

318. Griffith, R., Redding, S., Van Reenen, J. R&D and Absorptive Capacity: Theory and Empirical Evidence / R. Griffith, S. Redding, J. Van Reenen // Scandinavian Journal of Economics. – 2003. – V. 105(1). – P. 99 –118. DOI: 10.1111/1467-9442.00007.

319. Guiso, L., Sapienza, P. Zingales, L. Social Capital as Good Culture / L. Guiso, P. Sapienza, L. Zingales // Journal of the European Economic Association. – 2008. – Vol. 6 (2–3). – P. 295–320.

320. Guiso, L., Sapienza, P., Zingales L. Trusting the Stock Market / L. Guiso, P. Sapienza, L. Zingales // Journal of Finance. – 2008. – 63(6). – P. 2557–2600.

321. Guiso, L., Sapienza, P., Zingales L. The Role of Social Capital in Financial Development / L. Guiso, P. Sapienza, L. Zingales // American Economic Review. – 2004. – V. 94(3). – P. 526–556.

322. Haken, H. Information and self-organization: a macroscopic approach to complex systems. – Berlin, 1988. – 240 p.

323. Hamilton, W.H. The Institutional Approach to Economic Theory / W.H. Hamilton // American Economic Review. – 1919. – Vol.9. – #1. – P. 309–318.

324. Hayami, Y. Development Economics from the poverty to wealth of nations. Oxford University Press, 1997. – 316 p.

325. Helmke, G, Levitsky, S. Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda / G. Helmke, S. Levitsky // Perspectives on Politics. – 2004. – Vol. 2. – No. 4.– P. 725 – 740.

326. Here’s How the Trump Tax Plan Could Affect You. Smartasset. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://smartasset.com/taxes/heres-how-the-trump-tax-plan-could-affect-you.

327. Herrmann, A. M., Peine A. When «national innovation system» meet «varieties of capitalism» arguments on labour qualifications: On the skill types and scientific

knowledge needed for radical and incremental product innovations / A. M. Herrmann// Research Policy. – 2011. – V.40(5). – P. 687 – 701. DOI: 10.1016/j.respol.2011.02.004.

328. Index of Economic Freedom: 1995 – 2018. The Heritage Foundation – 2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.heritage.org/index.

329. Internal Revenue service USA. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.irs.gov/pub/irs-dft/i1040tt--dft.pdf

330. Jie Wu, Zefu Wu, Shuaihe Zhuo The effects of institutional quality and diversity of foreign markets on exporting firms' innovation / Jie Wu, Zefu Wu, Shuaihe Zhuo // International Business Review. – 2015. – Vol. 24. – Is. 6. – P. 1095–1106.

331. Johnson, S., Kaufmann, D., Zoido-Lobatón, P. Regulatory Discretion and the Unofficial Economy/ S. Johnson, D. Kaufmann, P. Zoido-Lobatón // The American Economic Review. – 1998. – V. 88(2). – P. 387–392.

332. Johnson, S., Kaufmann, D., Zoido-Lobatón, P. Corruption, Public Finances and the Unofficial Economy. – Washington: The World Bank, discussion paper, 1998. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://pdfs.semanticscholar.org/c9a2/484d8ff63223eb6b06c93e125113dee289be.pdf.

333. Jones, O., Craven, M. Beyond the routine: innovation management and the Teaching Company Scheme / O. Jones, M. Craven// Technovation. – 2001. – V. 21(5). – P. 267 –279. DOI: 10.1016/S0166-4972(00)00042-0.

334. Joseph, LiPuma, Newbert, S. L., Doh, J.P. The effect of institutional quality on firm export performance in emerging economies: a contingency model of firm age and size / J. LiPuma, S.L. Newbert, J.P. Doh // Small Business Economics. – 2013. – Vol. 40. – Is. 4. –P. 817–841.

335. Keefer, Ph, Shirley, M.M. From the Ivory Tower to the Corridors of Power: Making Institutions Matter for Development Policy / Ph. Keefer, M.M. Shirley. – Mimeo. World Bank, 1998. – P. 31–32.

336. Knack, St. Measuring Corruption in Eastern Europe and Central Asia: A Critique of the Cross¬Country Indicators / St. Knack. – World Bank Policy Research Working Paper. – 2006, p. 3968.

337. Knight, G. A., Kim, D. International business competence and the contemporary firm/ G.A. Knight, D. Kim // Journal of International Business Studies. – 2009. – Vol. 40 (2). – P. 255 – 273. DOI: 10.1057/palgrave.jibs.8400397.

338. Know the Basics: Filing Your Small Business Taxes. Fundera, inc. – Financial resource for small business. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.fundera.com/blog/small-business-taxes.

339. Knudsen, T. R., Randel, A., Rugholm, J. The Vanishing Middle Market // The McKinsey Quarterly. – 2004. – Number 4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.mckinseyquarterly.com/The_vanishing_middle _market_1687.

340. Kunčič, A. Institutional quality dataset / A. Kunčič// Journal of Institutional Economics. – 2014. – Vol. 10. – Is.1. – P. 135–161.

341. Kurtz, M., Schrank, A. Growth and Governance: Models, Measures, and Mechanisms / M. Kurtz, A. Schrank// Journal of Politics. – 2007. – Vol. 69(2). – P. 538-554.

342. Kurtz, M., Schrank A. Conceptualizing and Measuring Institutions: A View from Political Science, mimeo prepared for 2nd workshop on Measuring Law & Institutions held in Paris Dec. 14 and 15, 2007.

343. La Porta, R., Lopez de Silanes, F. Shleifer, A., Vishny R. Law and Finance / R. La Porta, F. Lopez de Silanes, A. Shleifer, R. Vishny // Journal of Political Economy. – 1998. –Vol. 106 (6). – P. 1113–1155.

344. La Porta R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R. Legal Determinants of External Finance / R. La Porta, F. Lopez de Silanes, A. Shleifer, R. Vishny // Journal of Finance. – 1997. – Vol. 52(3). – P. 1131–1150.

345. Leiponen, A. Skills and innovation/ A. Leiponen // International Journal of Industrial Organization. – 2005. – Vol. 23(5-6). – P. 303 – 323.

346. Levchenko, A. Institutional Quality and International Trade. IMF Working Paper, 2004.

347. Lévy-Garboua, L. Perception and the Formation of Choice/L. Lévy-Garboua // Sociological Economics, London: Sage Pub. – 1979. – P. 97–121.

348. Liefner, I., Hennemann, S., Xin, L. Cooperation in the innovation process in developing countries: Empirical evidence from Zhongguancun, Beijing / I. Liefner, S. Hennemann, L. Xin // Environment and Planning A. – 2006. – Vol.38(1). – P. 111 – 130. DOI: 10.1068/a37343.

349. Lippert, O., Walker, M. Underground Economy: Global Evidences of Its Size and Impact/ O. Lippert, M. Walker. – Vancouver: The Frazer Institute, 1997.

350. Love, J., Roper, S. SME innovation, exporting and growth: A review of existing evidence / J. Love, S. Roper // International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship. – 2015. – Vol. 33 (1). – P. 28 – 48. DOI: 10.1177/0266242614550190.

351. Luchko, M. L. TNK Competitive strategies: strategic alliances, mergers and acquisitions / M.L. Luchko // Vestnik Moskovskogo universiteta. Ser. 6. Economy. – 2004. – №1. – P.31–56.

352. Macleod, D., Clarke, N. Engaging for Success: enhancing performance through employee engagement // Department for Business, Innovation and Skills, London. 2009. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dera.ioe.ac.uk/1810/1/file52215.pdf.

353. Meyer, J. W., Rowan, B. Institutional organizations: Formal structure as myth and ceremony / J.W. Meyer, B. Rowan// American Journal of Sociology. – 1977. – No 83 (2). –P. 340–363.

354. Moenius, J., Berkowitz, D. Institutional Change and Product Composition: Does the Initial Quality of Institutions Matter? William Davidson Institute Working Papers Series, William Davidson Institute at the University of Michigan. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://EconPapers.repec.org/RePEc:wdi:papers:2004-662.

355. Nieto, M. J., Santamaría, L. The importance of diverse collaborative networks for the novelty of product innovation / M/J/ Nieto, L. Santamaría// Technovation. – 2007. – No 27(6). – P. 367 – 377. DOI: 10.1016/j.technovation.2006.10.001.

356. North, D. Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction / D/ North // World Development. – 1989. – vol.17. – No9. – P. 1319 – 1332.

357. Nunn, N. Relationship-Specificity, Incomplete Contracts, and the Pattern of Trade / N. Nunn // The Quarterly Journal of Economics. – 2007. – Vol. 122 (2). – P. 540–600.

358. Nyström, K. Institutional Environment and New Firm Formation in Swedish Regions // CESIS. Electronic Working Paper Series. – 2008. – Paper No. 142. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://static.sys.kth.se/itm/wp/cesis/cesiswp142.pdf.

359. Pellegrino, G, Piva, M., Vivarelli, M How do young companies innovate? // Discussion Paper IZA DP, 2009. – No. 4301. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ftp.iza.org/dp4301.pdf.

360. Piergiovanni, R., From which source do small firms derive their innovative inputs? Some evidence from Italian industry / R. Piergiovanni// Review of Industrial Organization. – 1997. – Vol. 12(2). – P. 243 – 258.

361. Podshivalova, M.V. Institutional option concept on the example of Russian small industry / M.V. Podshivalova, D.V. Podshivalov// Actual problems of the humanities: Monograph, Volume 1/ ed. by K. Vítková. – Vienna: Premier Publishing s.r.o. 2019. – 108 p. – P. 107– 121.

362. Podshivalova, M.V., Evaluation of State support programs for small business: evidence from the Chelyabinsk region / M.V. Podshivalova, I.S. Pylaeva, N.N. Kuzmina // Upravlenec. – 2019. –№1. – P. 28–39.

363. Podshivalova, M.V. Small industrial enterprises' development system / M.V. Podshivalova, I.S. Pylaeva //European Journal of Humanities and Social Sciences. Special Issue for Ukraine. – 2017. – №1. – P. 53–56.

364. Ranga, L. M., Miedema, J., Jorna, R. Enhancing the innovative capacity of small firms through triple helix interactions: Challenges and opportunities / L.M. Ranga, J. Miedema, R. Jorna // Technology Analysis & Strategic Management. – 2008. – Vol. 20(6). – P. 697 –716. DOI: 10.1080/09537320802426408.

365. Pylaeva, I.S. Study of the shadow activity of small businesses in Russia: the scope and main problems/ I. S. Pylaeva, M.V. Podshivalova // Science and society – Methods and problems of practical application. Proceedings of the 7th International conference.

Accent Graphics Communications & Publishing. Vancouver, Canada. 2019. – P.153–158.

366. Riech, R. B. The Work of Nations: Preparing ourselves, to 21 Century Capitalism. NJ: Vintag-e Book. – 1992. – 352 p.

367. Rodric, D. Institutions and economic performance in East and South-east Asia // In Round Table Conference? The Institutional Foundation of Economic Development in East Asia. – Tokio, 16-19 December, 1996. – P. 391-429.

368. Rodric, D., Subramanian A., Trebbi F. Institutions Rule: The primacy of Institutions over geography and Integration in Economic Development / D. Rodric, A. Subramanian, F. Trebbi // Journal of Economic Growth. – 2004. – Vol. 9. –No 2. – P. 131–165.

369. Roper, S., Du J., Love, J.H. Modelling the Innovation Value Chain / S. Roper, J. Du, J.H. Love // Research Policy. – 2008. – Vol. 37 (6–7). – P. 961 – 977. doi.org/10.1016/j.respol.2008.04.005.

370. Rosenthal, H., Voeten, E. Measuring Legal Systems / H. Rosenthal, E. Voeten// Journal of Comparative Economics. – 2007. –Vol.35. – P. 711–728.

371. Russia: Illicit financial flows and the underground economy. Global Financial Integrity (GFI) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gfintegrity.org/report/country-case-study-russia.

372. Schneider, F. The Increase of the Size of the Shadow Economy of 18 OECD Countries: Some Preliminary Explanations. Paper presented at the Annual Public Choice Meeting, 2000, March 10–12, Charleston.

373. Schneider, F. The Shadow Economy. In: “Encyclopedia of Public Choice” Rowley C.K., Schneider F. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers. 2003. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://1.droppdf.com/files/am46T/encyclopedia-of-public-choice.pdf.

374. Shadow Economies All over the World. New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007. The World Bank Development Research Group. July 2010.

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer.

375. Shefrin, H. Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing / H. Shefrin. – Oxford: Oxford University Press, 2002.

376. Shiller, R. Human Behavior and the Efficiency of the Financial System / R. Shiller // conference «Recent Developments in Macroeconomics» at the Federal Reserve Bank of New York, February 27—28, 1997.

377. Shleifer, A. Inefficient Markets: An Introduction to Behavioral Finance / A. Shleifer. – Oxford: Oxford University Press, 2000.

378. Simon, H.A. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T.Ely Lecture / H.A. Simon// American Economic Review. – 1978. – №68(2). – P. 1–16.

379. Streeck, W. Taking Uncertainly Seriously: Complementarity as a Moving Target / W. Streeck// Workshops. – 2004. – №1. – P.101 – 115.

380. Tanzi, V. The Underground Economy in the United States: Annual Estimates, 1930–1980 / V. Tranzi // IMF-Staff Papers. – 1983. – Vol. 30(1). – P. 283–305.

381. Tax Foundation 2019. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://taxfoundation.org/2017-tax-brackets.

382. The Balance Small Business. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.thebalancesmb.com/how-a-sole-proprietor-pays-income-tax-and-other-taxes-398995.

383. The Disappearing Mid-Market // The Economist. – 2006. – May 18. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://media.economist.com/node/6956044.

384. The Elgar Companion to Transaction Cost Economics // Ed. at Peter G. Klein, Michael E. Sykuta, Edward Elgar Publishing. – 2010. – 328 p.

385. The Global Competitiveness Report. 2005–2018. World Economic Forum. 2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015.

386. The McKinsey report. Digital Russia: a new reality. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.mckinsey.com.

387. The Worldwide Governance Indicators 1996–2018. The World Bank Group. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home.

388. Thomas, M. What Do the Worldwide Governance Indicators Measure? Mimeo / M. Thomas // European Journal of Development Research. – 2010. – Vol. 22. – No 1. – P. 31–54.

389. Tirole, J. A Theory of Collective Reputations with applications to the persistence of corruption and to firm quality/ J.A. Tirole // Review of Economic Studies. – 1996. – Vol. 63 (1). – P. 1 – 22.

390. U.S. Small Business Administration. Choose a business structure. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.sba.gov/business-guide/launch-your-business/choose-business-structure.

391. Ueasangkomsate, P., Jangkot, A., Enhancing the innovation of small and medium enterprises in food manufacturing through Triple Helix Agents // Kasetsart Journal of Social Sciences. 2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://doi.org/10.1016/j.kjss.2017.12.007.

392. Ughetto, E. Does internal finance matter for R&D? New evidence from a panel of Italian firms / E. Ughetto // Cambridge Journal of Economics. – 2009. – Vol. 32(6). – P. 907 – 925. DOI: 10.1093/cje/ben015.

393. Unemployment Insurance Tax Rates for 2019 - Unemployment Insurance. Department of Labor, Licensing & Regulation. Maryland. http://dllr.md.gov/employment/uitrustfundpoints.shtml.

394. Vaisman, E. D. Assessment of Small Industry Resistance to the Hypercompetition Threats in Regions / E.D. Vaisman, M.V. Podshivalova // Economy of Region. – 2018. – Vol.14. – №4. – P. 1232 –1245.

395. Vaisman, E.D. Relevant factors of small business' innovative activities in the region / E.D. Vaisman, M.V. Podshivalova // Economy of Region. – №4. – 2015. – P.302 – 322.

396. Voigt, S. How (Not) to Measure Institutions / S. Voigt // Journal of Institutional Economics. – 2013. – Vol. 9. – No1. – P. 1–26.

397. Vutrich H.A. Forms of Virtual Enterprise / H.A. Vutrich // Management Today. – 1997. – №6. – P.35–37.

398. Williamson, O. E. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting / O.E. Williamson. – N. Y.: The Free Press, 1985. – P. 44 – 52.

399. Williamson, O. E. The New Institutional Economics: Taking Stock Looking Ahead / O.E. Williamson // Journal of Economic Literature. – 2000. – Vol. 38. – № 3. – P. 595–613.

400. Winkler, V. A., Bouncken R. B. How Does Cultural Diversity in Global Innovation Teams Affect the Innovation Process? / V.A. Winkler // Engineering Management Journal. – 2011. – Vol. 23(4). – P. 24 –35.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Логико-структурная схема исследования

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Результаты оценки качества институтов ресурсным методом

Показатель	Доля городского населения	Уровень экономической активности	Мощность амбул. полик. учр .на 10 000 чел.	НЗС, число на 1000 МПП	Число авто на 1000 чел.	Средняя зарплата	Число образовательных учреждений ВПО на 1 млн. чел.	Число организаций, выполнявших НИОКР на 1 млн. чел.	Размер вклада в СБ на 1 чел.	Плотность дорог на 1000 кв .км.	Число к.э.н. на 1000 чел.	Число КО и филиалов на 10 000 чел.	Инвестиции в основной капитал на 1 МПП	Доля организаций, использующих Интернет
2013														
Относительный уровень ресурсообеспеченности (как отношение максимального значения столичных регионов к среднему по выборке)	1,4	1,1	1,2	0,1	1,2	1,5	3,6	2,9	2,5	10,2	15,9	2,6	0,3	1,1
Коэффициент вариации, в %	18,0	5,0	19,0	108,0	20,0	17,0	41,0	47,0	35,0	80,0	87,0	43,0	95,0	6,0
2015														
Относительный уровень ресурсообеспеченности (как отношение максимального значения столичных регионов к среднему по выборке)	1,4	1,2	1,2	0,1	1,0	1,5	3,4	2,6	2,4	10,4	8,3	3,1	0,1	1,1
Коэффициент вариации, в %	18,0	7,0	18,0	182,0	20,0	15,0	39,0	42,0	35,0	82,0	98,0	63,0	93,0	7,0
2017														
Относительный уровень ресурсообеспеченности (как отношение максимального значения столичных регионов к среднему по выборке)	1,4	1,2	1,2	0,2	1,0	1,5	3,0	2,5	2,2	10,4	9,1	3,3	0,5	1,1
Коэффициент вариации, в %	17	6	17	170	20	16	38	46	34	82	88	50	120	7

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Показатель качества институциональной среды

малых промышленных предприятий регионов

Регион	Нормированный интегральный показатель качества институциональной среды МПП		
	2013	2015	2017
Белгородская область	1,02	1,07	1,08
Брянская область	0,83	0,78	0,80
Владимирская область	0,90	0,96	0,97
Воронежская область	1,34	1,30	1,30
Ивановская область	0,98	0,92	0,92
Калужская область	1,13	1,07	1,07
Костромская область	0,83	0,79	0,90
Курская область	1,04	1,04	1,01
Липецкая область	1,39	1,28	1,26
Московская область	1,30	1,28	1,25
Орловская область	0,98	1,03	0,94
Рязанская область	0,89	0,91	0,90
Смоленская область	1,09	1,00	1,00
Тамбовская область	1,19	1,13	1,12
Тверская область	0,93	0,91	0,92
Тульская область	0,95	0,97	0,95
Ярославская область	1,09	1,10	1,13
Республика Карелия	0,95	0,96	0,93
Республика Коми	1,33	1,12	1,71
Архангельская область	0,90	0,91	0,90
Вологодская область	0,86	0,76	0,76
Калининградская область	1,05	1,12	1,04
Ленинградская область	0,83	0,89	0,88
Мурманская область	1,21	1,10	1,12
Новгородская область	0,79	0,83	0,84
Псковская область	0,97	1,00	0,95
Республика Адыгея	1,00	1,06	1,13
Краснодарский край	1,04	1,14	0,93
Астраханская область	0,93	1,55	0,92
Волгоградская область	0,92	0,88	0,92
Ростовская область	0,96	0,93	0,88
Республика Дагестан	1,01	1,06	1,17
Республика Ингушетия	1,00	1,00	0,96
Кабардино-Балкарская республика	0,89	0,89	0,95
Карачаево-Черкесская Республика	0,82	0,84	0,87

Окончание приложения В

Регион	Нормированный интегральный показатель качества институциональной среды МПП		
	2013	2015	2017
Республика Северная Осетия -Алания	1,10	1,06	1,10
Чеченская Республика	0,69	0,87	1,13
Ставропольский край	0,89	0,95	1,02
Республика Башкортостан	0,89	1,09	1,00
Республика Марий Эл	0,89	0,90	0,85
Республика Мордовия	1,10	0,86	0,88
Республика Татарстан	1,17	1,28	1,12
Удмуртская Республика	0,89	0,87	0,87
Чувашская Республика	0,92	0,88	0,89
Пермский край	0,99	0,99	0,94
Кировская область	0,83	0,80	0,77
Нижегородская область	1,27	1,27	1,21
Оренбургская область	0,91	0,87	0,98
Пензенская область	0,92	0,93	0,93
Самарская область	0,98	1,09	0,98
Саратовская область	0,88	0,88	0,88
Ульяновская область	0,96	0,96	0,95
Курганская область	0,83	0,78	0,79
Свердловская область	1,04	1,11	1,04
Тюменская область	1,33	1,87	1,25
Челябинская область	0,94	1,04	0,99
Республика Алтай	1,06	1,05	0,91
Республика Бурятия	0,81	0,76	0,75
Республика Тыва	0,83	0,68	0,74
Республика Хакасия	0,72	0,70	0,76
Алтайский край	0,93	1,08	0,88
Забайкальский край	0,77	0,62	0,69
Красноярский край	0,86	0,96	0,94
Иркутская область	0,93	0,86	0,84
Кемеровская область	0,95	0,98	0,92
Новосибирская область	1,36	1,44	1,35
Омская область	0,91	0,85	0,84
Томская область	1,23	1,20	1,22
Республика Саха (Якутия)	1,32	1,09	1,53
Камчатский край	1,16	1,20	1,27
Приморский край	1,06	0,97	1,04
Хабаровский край	0,95	0,99	1,07
Амурская область	0,88	0,79	0,86
Магаданская область	1,46	1,15	1,28
Сахалинская область	0,99	0,97	1,05

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Положение регионов на карте позиционирования в координатах «уровень развития МПП» - «качество ИС»

Регион	Нормированный интегральный показатель развития МПП			Квадрант карты позиционирования (тип соответствия)		
	2013	2015	2017	2013	2015	2017
Белгородская область	1,17	1,18	1,40	I	I	I
Брянская область	0,87	0,86	0,97	IV	IV	IV
Владимирская область	1,66	1,83	1,73	II	II	II
Воронежская область	1,26	1,20	1,36	I	I	I
Ивановская область	1,55	1,76	2,28	II	II	II
Калужская область	2,30	2,21	2,39	I	I	I
Костромская область	1,73	1,93	1,43	II	II	II
Курская область	1,04	0,86	1,10	I	III	I
Липецкая область	1,15	1,08	1,30	I	I	I
Московская область	1,46	1,61	1,17	I	I	I
Орловская область	1,14	1,18	1,33	II	1	II
Рязанская область	1,50	1,50	1,23	II	II	II
Смоленская область	1,22	1,18	1,41	I	I	I
Тамбовская область	0,99	0,80	0,94	III	III	III
Тверская область	1,20	1,30	1,50	II	II	II
Тульская область	1,62	1,39	1,66	II	II	II
Ярославская область	1,82	1,71	1,51	I	I	I
Республика Карелия	0,49	0,65	0,47	IV	IV	IV
Республика Коми	0,51	0,41	0,20	III	III	III
Архангельская область	0,41	0,36	0,29	IV	IV	IV
Вологодская область	0,89	0,87	1,02	IV	IV	II
Калининградская область	1,84	1,94	2,36	I	I	I
Ленинградская область	1,48	1,51	1,29	II	II	II
Мурманская область	0,70	0,63	0,68	III	III	III
Новгородская область	1,22	1,21	1,00	II	II	II
Псковская область	0,90	1,00	0,79	IV	I	IV
Республика Адыгея	1,28	1,23	0,78	I	I	III
Краснодарский край	0,86	0,87	1,03	III	III	II
Астраханская область	0,60	0,61	0,39	IV	III	IV
Волгоградская область	0,68	0,71	0,80	IV	IV	IV
Ростовская область	0,98	1,07	1,11	IV	II	II
Республика Дагестан	0,33	0,35	0,25	III	III	III
Республика Ингушетия	0,56	0,45	0,12	III	III	IV
Кабардино-Балкарская республика	0,63	0,80	0,32	IV	IV	IV

Продолжение приложения Г

Регион	Нормированный интегральный показатель развития МПП			Квадрант карты позиционирования (тип соответствия)		
	2013	2015	2017	2013	2015	2017
Карачаево-Черкесская Республика	0,31	0,29	0,30	IV	IV	IV
Республика Северная Осетия - Алания	0,73	0,72	0,82	III	III	III
Чеченская Республика	0,14	0,07	0,14	IV	IV	III
Ставропольский край	0,78	0,84	0,75	IV	IV	III
Республика Башкортостан	0,95	0,98	1,15	IV	III	I
Республика Марий Эл	1,90	1,85	3,72	II	II	II
Республика Мордовия	1,01	0,99	1,16	I	IV	II
Республика Татарстан	1,46	1,33	2,04	I	I	I
Удмуртская Республика	1,17	1,23	1,32	II	II	II
Чувашская Республика	1,35	1,29	1,17	II	II	II
Пермский край	1,18	1,19	1,07	II	II	II
Кировская область	1,49	1,46	1,37	II	II	II
Нижегородская область	2,22	2,86	1,17	I	I	I
Оренбургская область	0,76	0,57	0,67	IV	IV	IV
Пензенская область	1,66	1,35	1,75	II	II	II
Самарская область	0,93	1,03	0,98	IV	I	IV
Саратовская область	0,67	0,75	0,83	IV	IV	IV
Ульяновская область	1,51	1,49	1,21	II	II	II
Курганская область	0,78	0,69	0,68	IV	IV	IV
Свердловская область	1,62	1,37	1,62	I	I	I
Тюменская область	0,68	0,54	0,41	III	III	III
Челябинская область	1,16	1,23	1,33	II	I	II
Республика Алтай	0,49	0,17	0,29	IV	III	IV
Республика Бурятия	0,38	0,36	0,19	IV	IV	IV
Республика Тыва	0,06	0,07	0,01	IV	IV	IV
Республика Хакасия	0,63	0,52	0,45	IV	IV	IV
Алтайский край	1,28	1,29	1,23	II	I	II
Забайкальский край	0,22	0,27	0,11	IV	IV	IV
Красноярский край	0,74	0,80	0,78	IV	IV	IV
Иркутская область	0,65	0,68	0,78	IV	IV	IV
Кемеровская область	0,76	0,87	0,56	IV	IV	IV
Новосибирская область	1,51	1,55	1,75	I	I	I
Омская область	1,36	1,33	0,99	II	III	IV
Томская область	0,76	0,84	0,84	III	III	III
Республика Саха (Якутия)	0,32	0,27	0,29	III	I	III
Камчатский край	1,21	1,35	1,21	I	I	I
Приморский край	0,66	0,66	0,67	III	IV	III

Окончание приложения Г

Регион	Нормированный интегральный показатель развития МПП			Квадрант карты позиционирования (тип соответствия)		
	2013	2015	2017	2013	2015	2017
Хабаровский край	0,42	0,45	0,54	IV	IV	III
Амурская область	0,37	0,40	0,42	IV	IV	4
Магаданская область	0,52	0,55	0,42	III	III	III
Сахалинская область	0,69	0,70	0,56	IV	IV	III
Еврейская автономная область	0,47	0,53	0,62	III	IV	III

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Перечень таблиц, приведенных в работе

Номер таблицы	Наименование таблицы	Параграф	Страница
1.1	Характеристика малых предприятий обрабатывающих производств	1.1	26
1.2	Структура обрабатывающей отрасли малой промышленности в 2016 г.	1.1	27
1.3	Инновационная активность МПП обрабатывающих производств в 2015 г.	1.1	39
1.4	Характеристика международных рейтингов и российских индексов	1.2	50–51
1.5	Динамика показателей за период 2003 –2007 гг.	1.2	53
1.6	Динамика показателей за период 2008–2017 гг.	1.2	55
1.7	Значимость институционального фактора для развития МПП	1.2	60
1.8	Издержки регистрации юридического лица и индивидуального предпринимателя	1.3	67
1.9	Основные системы налогообложения малых предприятий в РФ	1.3	70
1.10	Затраты на патентование в РФ	1.3	77
1.11	Перспективы изменения транзакционных затрат МПП	1.3	82
2.1	Аспекты изучения институциональной среды (ИС) в институциональной экономике	2.2	106
2.2	Основные подходы к определению категории «институциональная среда»	2.2	111–113
2.3	Классификация свойств институциональной среды согласно выделенным автором подходам к ее изучению	2.2	118–119
2.4	Современные подходы и методы исследования институциональной среды, проработанные исключительно на концептуальном уровне	2.3	126–128
2.5	Современные подходы и методы исследования институциональной среды, проработанные на концептуальном и эмпирическом уровнях	2.3	133–135
3.1	Разграничение понятий «исследование» и «оценка» институциональной среды	3.1	146

Продолжение приложения Д

Номер таблицы	Наименование таблицы	Параграф	Страница
3.2	Требования к теоретико-методологическим подходам исследования институциональных систем МПП	3.1	152
3.3	Теоретико-методологическая характеристика структурносбалансированного подхода	3.1	157
3.4	Теоретико-методологическая характеристика ресурсного подхода к оценке институциональной среды	3.1	161
3.5	Отличительные черты институционального детерминизма и методологического индивидуализма	3.2	163
3.6	Теоретико-методологическая характеристика подхода к оценке ИС через опционы	3.2	179
3.7	Табличный метод описания институционального опциона	3.3	186
4.1	Исследование институциональной среды развития МПП в России	4.1	213–214
4.2	Исследование X/Y-сбалансированности современной институциональной среды малого предпринимательства	4.2	230–231
4.3	Структурные изменения в институциональной системе России в переходном периоде присоединения к ВТО	4.2	236–239
4.4	Исследование институциональных изменений присоединения к ВТО	4.2	242
4.5	Этапы реализации оценки качества ИС малых промышленных предприятий методом ресурсообеспеченности	4.3	251–252
4.6	Показатели для оценки качества ИС МПП через ресурсообеспеченность ее базисных элементов	4.3	254–255
4.7	Динамика показателей для оценки качества институтов-«ресурсов» МПП в регионах	4.3	256–257
4.8	Типы соответствия уровня развития МПП и качества институциональной среды, в процентах от общего числа регионов	4.3	271
5.1	Использование ИКТ в организациях предпринимательского сектора, в %	5.1	290
5.2	Удельный вес малой промышленности в добавленной стоимости регионов, в %	5.1	291–292

Окончание приложения Д

Номер таблицы	Наименование таблицы	Параграф	Страница
5.3	Оценка уровня развития института открытых инноваций в субъектах РФ	5.1	294–295
5.4	Правила нормирования процентов по долговым обязательствам в целях определения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль	5.2	303
5.5	Показатели, отобранные для оценки института внешнего финансирования малых предприятий	5.2	306
5.6	Корреляционный анализ коэффициента автономии малых предприятий	5.2	316
5.7	Расчет амортизационных отчислений кондитерской	5.3	324
5.8	Расходы на оплату труда кондитерской в РФ	5.3	325
5.9	Объем производства и продаж	5.3	325
5.10	Моделирование налогообложения ИПБОЮЛ в РФ, руб.	5.3	326
5.11	Моделирование налогообложения ООО в РФ, руб. в год	5.3	329
5.12	Расходы на оплату труда	5.3	330
5.13	Моделирование налогообложения кондитерской в США, $ в год	5.3	331
5.14	Ставка налога штата Мэрилэнд	5.3	332
5.15	Ставка налога провинций штата Мэрилэнд	5.3	332
5.16	Современные методики расчета налоговой нагрузки	5.3	334-335
5.17	Расчет налоговой нагрузки кондитерской в США и РФ, %	5.3	336

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Перечень рисунков, приведенных в работе

Номер рисунка	Наименование рисунка	Параграф	Страница
1.1	Развитие МПП обрабатывающих производств в различных странах	1.1	25
1.2	Оценка малыми предпринимателями факторов, ограничивающих рост производства в обрабатывающих отраслях, в % от опрошенных	1.1	30
1.3	Оценка малыми предпринимателями факторов, ограничивающих рост производства в обрабатывающих отраслях, в % от числа опрошенных	1.1	35
1.4	Отрасли обрабатывающих производств с относительным оптимизмом настроений руководителей малых предприятий	1.1	37
1.5	Отрасли обрабатывающих производств с преобладанием негативных настроений руководителей малых предприятий	1.1	38
1.6	Специфика малых предприятий промышленности России	1.1	41
1.7	Система развития малых промышленных предприятий	1.2	44
1.8	Динамика показателей развития экономики и малых предприятий промышленности	1.2	56
1.9	Динамика рейтингов и индексов РФ	1.2	57
1.10	Динамика индексов и ВВП РФ	1.2	58
1.11	Динамика числа заявок на изобретения в РФ	1.3	76
1.12	Шкала транзакционных издержек малых промышленных предприятий	1.3	80
2.1	Генезис идей институционализма в российской экономической науке	2.1	101
2.2	Упоминание терминов в названии и ключевых словах научных статей без учета морфологии	2.2	105
2.3	Аспекты изучения категории «институциональная среда»	2.2	122
3.1	Критический анализ современных подходов к исследованию институциональной среды	3.1	145

Продолжение приложения Е

Номер рисунка	Наименование рисунка	Параграф	Страница
3.2	Анализ полноты и достаточности способов познания ИС с позиций системного подхода	3.1	147
3.3	Система методологических принципов изучения институциональной среды МПП	3.1	149
3.4	Соотношение системы принципов исследования ИС с методологическими аспектами ее изучения	3.1	150
3.5	Взаимосвязь категорий «институциональный опцион» и «институциональная связка»	3.2	171
3.6	Свойства категории «институциональный опцион»	3.2	172
3.7	Институциональный опцион на микро-уровне	3.2	175
3.8	Логическая схема институционального опциона для проблемного поля МПП – высокие налоги (макро-уровень)	3.3	181
3.9	Варианты графического описания институционального опциона	3. 3.	186
3.10	Методологический комплекс исследования и оценки ИС МПП	3.3	199
3.11	Место авторского методологического комплекса исследования и оценки ИС в современной архитектуре научного знания	3.3	200
4.1	Периоды повышения предпринимательской активности и циклы «раздаточной» экономики	4.1	219
4.2	Перспективы X/Y-сбалансированности институциональной среды МПП	4.2	247
4.3	Исследование институциональной среды малых промышленных предприятий: структурно-сбалансированный подход	4.2	249
4.4	Обоснование отбора институтов для оценки качества ИС МПП России согласно ресурсному подходу	4.3	253
4.5	Оценка качества институтов в системе развития МПП с позиций ресурсного подхода	4.3	261

Продолжение приложения Е

Номер рисунка	Наименование рисунка	Параграф	Страница
4.6	Изменение функции плотности распределения числа МПП на 1 000 жителей	4.3	266
4.7	Изменение функции плотности распределения регионов по показателю «Оборот одного МПП, выраженный в прожиточном минимуме региона»	4.3	268
4.8	Карта позиционирования регионов в координатах «уровень развития МПП» – «качество институциональной среды», 2017 г.	4.3	269
4.9	Тенденции изменения доли регионов соответствующих типов адекватности качества ИС уровню развития МПП	4.3	272
5.1	Результат оценки резистентности малой промышленности в регионах к угрозам гиперконкуренции на основе института открытых инноваций	5.1	296
5.2	Коэффициент автономии малых предприятий, среднегодовая ставка рефинансирования ЦБ РФ, ставка кредитования МСП в 1998–2016 гг.	5.2	307
5.3	Коэффициент автономии промышленных малых предприятий, среднегодовая ставка рефинансирования ЦБ РФ, ставка кредитования МСП в 1998–2016 гг.	5.2	309
5.4	Коэффициент автономии малых предприятий, ставка налога на прибыль, налоговый щит по обязательствам в рублях в 2002–2014 гг.	5.2	311
5.5	Коэффициент автономии малых предприятий, теневая экономика, скрытая оплата труда в 1998–2016 гг.	5.2	312
5.6	Коэффициент автономии малых промышленных фирм, теневая экономика, скрытая оплата труда в 1998–2016 гг.	5.2	314
5.7	Коэффициент автономии торговых малых предприятий, теневая экономика, скрытая оплата труда в 1998–2016 гг.	5.2	315

Окончание приложения Е

Номер рисунка	Наименование рисунка	Параграф	Страница
5.8	Общая сумма налогов ИПБОЮЛ в зависимости от режима налогообложения	5.3	327
5.9	Общая сумма налогов ООО в зависимости от режима налогообложения	5.3	328
5.10	Структура показателя «доход до вычета налогов» в США	5.3	333
5.11	Распределение показателя «доход до вычета налогов» в РФ у ИПБОЮЛ при ЕНВД	5.3	333
5.12	Распределение показателя «доход до вычета налогов» в РФ у ИПБОЮЛ при ПНС	5.3	334
5.13	Расчет налоговой нагрузки кондитерской в России	5.3	337
5.14	Расчет налоговой нагрузка кондитерской в США	5.3	338
5.15	Налоговая нагрузка кондитерской в США и РФ в зависимости от метода расчета	5.3	340