



В. С. Бильчак
Н. Г. Дупленко

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО РЕГИОНА

Под редакцией доктора экономических наук,
профессора В. С. Бильчака

Калининград
Издательство Российского государственного университета им. И. Канта
2008

УДК 346.26(470.26)
ББК 65.9(2.09)
Б62

Рецензенты

И. Д. Афанасенко, доктор экономических наук,
профессор, декан факультета Санкт-Петербургского государственного университета
экономики и финансов

В. Н. Овчинников, доктор экономических наук, профессор,
директор Северо-Кавказского института социально-экономических проблем
Южного федерального университета

Бильчак В. С., Дупленко Н. Г.

Б62 Предпринимательство региона / Под ред. В. С. Бильчака. — Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2008. — 368 с.
ISBN 978-5-88874-936-4

Оценивается роль предпринимательства региона в развитии инновационной экономики. Показаны изменения, происходящие в сфере предпринимательства, функционирующего в условиях эксклавноности и режима ОЭЗ.

Рассмотрена деятельность всех видов предпринимательства, его сущность и генезис, а также современные проблемы государственного регулирования, институциональные особенности, формирование правового и финансового механизмов, тенденции и перспективы развития малого и совместного предпринимательства.

Книга предназначена для специалистов в сфере государственного и муниципального управления, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей.

УДК 346.26(470.26)
ББК 65.9(2.09)

ISBN 978-5-88874-936-4

© Бильчак В. С., Дупленко Н. Г., 2008
© Издательство РГУ им. И. Канта, 2008

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

АПК — агропромышленный комплекс
АФТА — Зона свободной торговли АСЕАН
ВВП — валовой внутренний продукт
ВНП — валовой национальный продукт
ВРП — валовой региональный продукт
ВТО — Всемирная торговая организация
ГАТС — Генеральное соглашение по торговле услугами
ГАТТ — Генеральное соглашение по тарифам и торговле
ГТК РФ — Государственный таможенный комитет РФ
ЕБРР — Европейский банк реконструкции и развития
ЕС — Европейский союз
ЕСП — Единая сельскохозяйственная политика (ЕС)
ЕЭП — Европейское экономическое пространство
ЕЭС — Европейское экономическое сообщество
ЗСТ — зона свободной торговли
ИПЦ — индекс потребительских цен
КОИИ — коммерческая организация с иностранными инвестициями
КРТС — Комитет по региональным торговым соглашениям (ВТО)
ЛАИА — Латиноамериканская ассоциация интеграции
ЛАФТА — Латиноамериканская зона свободной торговли
МВФ — Международный валютный фонд
МП — малое предприятие
МСИ — Многостороннее соглашение об инвестициях
МСП — малое и среднее предпринимательство
МФ РФ — Министерство финансов Российской Федерации
НДС — налог на добавленную стоимость
НИОКР — научные исследования и опытно-конструкторские разработки
ООН — Организация Объединенных Наций
ОЭЗ — особая экономическая зона
ОЭСР — организация экономического сотрудничества и развития
ПИИ — предприятие с иностранными инвестициями
ПТС — преференциальное торговое соглашение
РИС — региональное инвестиционное соглашение
РНБ — режим наибольшего благоприятствования

СЕФТА — Центральноевропейская зона свободной торговли
СМП — субъект малого предпринимательства
СП — совместное предприятие
СТЗ — свободная таможенная зона
СЭВ — Совет экономической взаимопомощи
СЭЗ — свободная экономическая зона
СЭП — соглашение об экономическом партнерстве
ТНК — транснациональная корпорация
ТЭК — топливно-энергетический комплекс
ФПМП — Фонд поддержки малого предпринимательства
ФФПМП — Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства
ЮНКТАД — Конференция ООН по торговле и развитию

Примечание: сокращения ЕЭС и ЕС употребляются с учетом исторического контекста и периода времени.

ВВЕДЕНИЕ

Истоки предпринимательства России уходят своими корнями глубоко в историческое прошлое и неразрывно связаны со становлением и формированием русской государственности.

В научной литературе принято считать точкой отсчета становления предпринимательства на Руси VII—IX вв., когда произошло отделение ремесла от сельского хозяйства. В IX—XII вв. здесь были известны ремесленники уже 40—60 различных специальностей: кузнецы, оружейники, ювелиры, гончары, мастера по производству стекла и т. д. Киевские металлурги в совершенстве владели сваркой, литьем, ковкой металла, наваркой и закалкой стали.

Археологические памятники показывают, что многие виды изделий древнерусских ремесленников по своему качеству, техническому выполнению и времени появления предвосхитили многие виды западноевропейского производства. Так, кольчужная броня появилась на Руси на 200 лет раньше, чем на Западе.

Весьма активно формировалась предпринимательская деятельность и в сфере торговли, имевшей также и внешнеэкономическую направленность. Русские купцы активно торговали с Персией, Аравией, Германией, Англией и Францией, прикаспийскими и причерноморскими государствами.

В XV—XVII вв. происходит постепенное превращение ремесленничества как формы предпринимательской деятельности в мелкотоварное производство: от работы на заказчика ремесленники переходят в основном к работе на широкий рынок. Появляются новые виды предпринимательской деятельности — в русских городах XVI в. насчитывалось уже свыше 200 ремесленных специальностей.

Развитие хозяйства и рост внешнеполитической активности Русского государства увеличивали спрос на промышленную продукцию, удовлетворить который ремесленное производство уже не могло. Это привело к возникновению в XVII в. новой формы предпринимательской деятельности — мануфактурных предприятий, основанных на разделении труда между работниками.

Нуждаясь в промышленной продукции, Русское государство привлекает на льготных условиях иностранных предпринимателей. В 1637 году были построены крупные металлургические и металлообрабатывающие заводы, несколько позже — железодетальные заводы. Эти предприятия были оснащены передовой для того времени техникой — мощными доменными печами с использованием энергии силы падающей воды. В то же время техника многих русских мануфактур не уступала иностранным.

Рост производства в сельском хозяйстве и промышленности, углубление территориальной производственной специализации и дальнейшее разделение труда приводили к неуклонному расширению торговых связей. Если в XV в. торговля сосредоточивалась на мелких местных рынках, то со второй половины XVI в. начинают складываться весьма крупные губернские рынки, а в XVII в. торговые связи расширяются до национальных масштабов.

Тогда же произошло и выделение приграничных районов при формировании государственной внешнеторговой политики. Так, для защиты интересов местного купечества царское правительство в 1667 г. приняло «Новоторговый устав», согласно которому розничная торговля иностранцев в русских городах запрещалась, а при оптовой торговле во внутренней России иностранные товары облагались очень высокими пошлинами (часто в размере 100 % стоимости). В приграничных же районах была разрешена беспошлинная оптовая торговля.

Дальнейшее свое развитие русское предпринимательство получило в эпоху Петра I, когда происходил рост мануфактурного производства и освоение богатых природных ресурсов страны, поощрялось производство промышленных товаров для экспорта и развитие внешней торговли с Западом и Востоком.

Во второй половине XVIII в. закладываются основы еще одной формы предпринимательской деятельности — банковской. В 1754 г. был создан Государственный заемный банк — первый банк в России, а в 1757 г. учреждена первая русская акционерная корпорация — «Российская в Константинополе торгующая компания». Инициаторами ее создания выступили венецианские купцы, обратившиеся в 1749 г. в Сенат с просьбой разрешить торговлю между Венецией и Россией через Черное море и создать для этого на Дону торговый дом или контору. Эта компания вела активную торговую деятельность, и просуществовала она до 1762 г.

Новый этап предпринимательской деятельности в России начался на базе перехода от мануфактур к фабрикам, основанным на машинной технике, в 30-х гг. XIX в. Происходил быстрый рост тяжелой промышленности, возникли новые отрасли — нефтедобыча, нефтепереработка, машиностроение. В организационной структуре предпринимательства ведущую роль начали играть акционерные общества, промышленные и торговые компании.

В этот период предпринимательство в России характеризовалось значительным влиянием иностранного капитала. В конце XIX в. французский, бельгийский и английский капитал занимал ключевые позиции в горной, металлургической и нефтедобывающей промышленности. В 1890 г. иностранные вложения составляли 70 % всего капитала, вложенного в горную промышленность, 72 % — в машиностроение и металлообрабатывающую промышленность, 31 % — в химическую. Из 18 металлургических заводов Юга России только 4 были основаны русским капиталом. В 1900 г. иностранный капитал составлял 45 % всего капитала в стране.

Продуманная политика российского правительства, направленная на развитие экономики с помощью иностранных инвестиций (в первую очередь,

Бакинского нефтяного промысла) привела не только к росту валютной выручки, но и к развитию банковской деятельности, железнодорожной сети, строительству крупного танкерного флота, стимулированию роста многих отраслей промышленности. В 1913 г. показатели роста в промышленности и сельском хозяйстве России были лучшими в Европе.

Первая мировая война и последующая за ней Октябрьская революция 1917 г. надолго прервали естественный ход становления и развития российского предпринимательства. На смену предпринимательству, основанному на законах и принципах частной или акционерной формы собственности, на авансцену вышло государственное предпринимательство, господство которого продолжалось более семидесяти лет.

Некоторое оживление частного предпринимательства произошло в период проведения новой экономической политики, предполагавшей также и развитие концессий. Всего в 1925—1926 гг. насчитывалось 52 концессионных предприятия с общим количеством рабочих 15,7 тыс. человек. Их продукция, однако, составляла только 0,4 % стоимости валовой продукции крупной промышленности СССР.

Возвращение рыночной экономики произошло в России только в конце 1980-х гг. Слепое копирование навязываемых нам образцов предпринимательства, не учитывающих национального духа и традиций, привело к катастрофическим последствиям практически во всех сферах — от экономической до социальной. Изучение истоков русского предпринимательства, его особенностей, накопленного опыта является необходимой предпосылкой возрождения былой мощи России. Надежду на то, что это удастся, вселяют темпы ее экономического роста в последние восемь лет XXI века.

Поэтому очень важно вопросы эффективного развития предпринимательства рассматривать как основу экономического роста и Российской Федерации в целом и ее субъектов в частности.

В теоретической части исследования предпринята попытка проанализировать концептуальные основы природы и развития предпринимательства. Изучены основы интеграции, рыночные теории его развития, зарубежные школы, исследующие предпринимательство с точки зрения его сущности и генезиса.

Особое внимание уделено методологическим аспектам регионального развития. На основе обширного материала зарубежных и отечественных источников рассмотрены основные понятия и теории регионального развития, а также условия и специфика функционирования предпринимательства на разных этапах его становления в кризисном и посткризисном периодах.

При исследовании специфики и особенностей развития предпринимательства детально рассмотрены проблемы государственного регулирования. На наш взгляд, оптимальным является такой уровень воздействия государства, при котором (на основе знания закономерностей развития предпринимательства) удастся добиться того, что сама сила естественных процессов функционирования бизнеса усиливает воздействие вмешательства (регулиру-

вания), а не подавляет его. При этом должен использоваться принцип комплексности. Этот принцип воздействия основан на том, что предпринимательская деятельность имеет многоцелевой характер и может регулироваться широким кругом факторов. Максимального результата можно добиться лишь в том случае, если он затронет весь ее мотивационный комплекс. Таким образом, государственное регулирование должно вестись на тех направлениях, где возникает острая социальная потребность вмешательства. Во всех остальных случаях государство не должно вмешиваться в процессы естественного развития предпринимательства.

Важным направлением в исследованиях является проблема развития предпринимательства в условиях особых экономических зон (ОЭЗ). На тему ОЭЗ написано огромное количество научных и практических трудов и материалов. Однако в Российской Федерации такого рода зоны желаемого результата не приносят. Это связано с тем, что на практике так и не были реализованы многие из важнейших преференций, предусмотренных законодательством. В результате ни производство, ни реальный сектор экономики в целом, ни население, ни государство не получили существенных выгод от функционирования ОЭЗ. Между тем в монографии приводятся многочисленные конкретные примеры стран, где ОЭЗ успешно функционируют, приносят значительную выгоду и являются важнейшим звеном инновационной экономики.

Одним из главных аспектов развития предпринимательства является правовое регулирование допустимых нормативно-организационных форм. В работе дается развернутая характеристика институциональных особенностей предпринимательства, а также классификация организационно-правовых форм предприятий. Обращается внимание на то, что правильный выбор допустимых организационно-правовых форм способствует также росту прямых иностранных инвестиций, поскольку иностранные партнеры охотнее инвестируют в предприятия с понятным им правовым статусом.

Особое внимание в книге уделяется развитию малого предпринимательства. Сегодня оно выступает стратегическим фактором социально-экономического развития страны, уникальным инструментом для создания эффективной экономики, обеспечивающей высокий уровень жизни населения. Достаточно сказать, что во многих развитых странах на долю малых предприятий (МП) приходится до 60 % валового национального продукта.

Конечно, у российского, а следовательно, и калининградского малого предпринимательства непростая дорога становления и дальнейшего развития. В работе на основе разностороннего материала приводятся положительные и неблагоприятные тенденции его развития. Исследуются значение и предпосылки развития малого предпринимательства, его особенности в эксклавном регионе. Достаточно подробный материал читатель найдет в разделах, посвященных вопросам формирования правового и финансового механизмов развития малого предпринимательства в условиях эксклавноности и того нового геополитического положения, которое складывается вокруг Калининградской области.

Следующий обширный материал, который, несомненно, представляет интерес как для исследователей, так и для практиков, — это деятельность совместного предпринимательства и та непростая ситуация, которая складывается в его развитии. Кстати, хотелось бы отметить, что исследований совместного предпринимательства проводится очень мало, и результаты исследований, а также практические рекомендации, представленные в книге, принесут несомненную пользу, особенно молодым ученым, аспирантам и докторантам.

В разделе о совместном предпринимательстве читатель найдет подробный и очень актуальный материал по сущности совместных предприятий (СП) и их роли в современной экономике, по проблемам собственности как основы для понимания экономической природы СП.

Достаточно большой интерес, по нашему мнению, представляют результаты исследования тенденций регулирования совместного предпринимательства в Российской Федерации, а также тенденций и перспектив его развития в эксклавном регионе. И наконец, очень важный материал, связанный с будущим совместного предпринимательства, — это экономический механизм оптимизации функционирования предприятий с иностранными инвестициями в регионе и тенденции экономического роста.

Научные исследования по проблемам регионального предпринимательства — дело сложное и многогранное. Авторы надеются, что материалы этой книги будут полезными для ученых и практиков, а также для докторантов, аспирантов, студентов, обучающихся по экономическим специальностям.

Глава 1

ЭКСКАВНЫЙ РЕГИОН РОССИИ КАК ОБЪЕКТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1.1. Предпринимательство, его сущность и генезис

Трудно переоценить роль, которую играет предпринимательская деятельность в экономической жизни любого общества, где функционирует рыночная экономика. Точно так же важное место в социальной структуре современного общества занимают предприниматели, то есть люди, осуществляющие такого рода деятельность. В последние десятилетия соответствующие явления получили развитие и в нашей стране, что обусловило возросший интерес к теоретическим вопросам предпринимательства, которые стали предметом многочисленных научных исследований и дискуссий.

Приходится констатировать, однако, что многие из данных вопросов, включая важнейшие — например, о самой сущности предпринимательской деятельности, понятии предпринимателя — и к настоящему времени остаются нерешенными или недостаточно проработанными. В экономической науке отсутствует специальная теория предпринимательства, а современные концепции предпринимательской функции и личности предпринимателя во многом противоречат друг другу.

Обычно предпринимательской способностью в экономической теории называют способность человека к организации хозяйственной деятельности. Наряду с трудом, капиталом и землей она относится к важнейшим экономическим ресурсам.

На наш взгляд, справедливо утверждение, согласно которому *сущность предпринимательства* заключается в том, что оно представляет собой единство двух неразрывно связанных сторон: с одной стороны, является особым видом человеческой деятельности, с другой стороны, специфическим типом хозяйственного поведения личности.

Характеризуя *предпринимательство как вид деятельности*, можно выделить два его важнейших признака: ответственность и хозяйственный риск. Причем если раньше говорили в основном об экономической и социальной ответственности предпринимателей, то теперь все большее внимание стали уделять также ее нравственному и экологическому аспектам.

Оба этих признака — риск и ответственность — свойственны двум основным типам предпринимательства: индивидуального и функционально обособленного. Исторически первым типом был индивидуальный предприниматель. В его лице сочетались и производитель продукта, и организатор производства. Некоторые из экономистов-классиков полагали, что именно риск является сутью предпринимательской деятельности. Развитие производства, повлекшее разделение труда и его кооперацию, обусловило выделение предпринимательства в виде особой функции, выполнение которой берет на себя хозяин предприятия. С усложнением данной функции отдельные подфункции (например, изучение рыночной конъюнктуры, сбыт продукции) стали возлагаться на специальных наемных работников.

Соответственным образом изменялось и понятие «предприниматель». К настоящему времени в научной литературе, в первую очередь экономической и социологической, для него существует множество определений.

Родоначальником понятия «предприниматель» является ирландский экономист *Ричард Кантильон* (ок. 1680—1734 гг.), положивший в XVIII в. начало изучению предпринимательства. Этот термин был введен им в изданной в 1755 г. книге «Эссе о природе торговли вообще» («*Essai sur la Nature du Commerce en Général*»), которая, став началом научного подхода к предпринимательской тематике, содержала ряд фундаментальных основ для последующих теоретических исследований в этом направлении.

Кантильон называл предпринимателем любого человека, подвергающего себя риску непостоянных доходов, будь он торговцем, ремесленником, крестьянином или даже нищим или разбойником. Предпринимателям он противопоставлял людей с постоянным доходом — жалованьем (рабочих, государственных чиновников, а также «управляющих» как наемных работников) или рентой (собственников земельных участков), отделяя тем самым функцию предпринимателя от функции капиталиста и менеджера предприятия.

Таким образом, главная отличительная черта предпринимателя, по Кантильону, — это риск. Функцией же предпринимателей является приведение предложения в соответствие со спросом. Кантильон полагал, что именно стараниями предпринимателей осуществляются все происходящие в обществе процессы производства и обмена, что предпринимательство интегральная, неотъемлемая часть рынка, а предпринимательская активность представляет собой сущность конкуренции и наоборот.

Направление, указанное Кантильоном, продолжает развиваться в теории предпринимательства и в настоящее время. «Радикальные субъективисты», в частности, также придают большое значение в экономике инновациям, изменениям, непредсказуемости. Ведущим представителем «радикального субъективизма» является *Джордж Шэкл* (1903—1992), и тема предпринимательства занимает в его работах одно из центральных мест. Основными функциями предпринимателя Шэкл считал несение бремени неопределенности и принятие ответственных решений. Для выполнения этих функций предприниматель должен обладать определенными личностными характеристиками.

Прибыль же, согласно Шэклу, является не вознаграждением за оказываемые предпринимателем услуги, а чистым доходом, который проистекает из невозможности предсказать ход человеческих дел. Следует отметить, что Шэкл полностью пренебрег в своей теории понятием целей бизнеса и политическими факторами, что в известной мере преуменьшает ее значение.

Возвращаясь к XIX в., можно отметить, что для английской классической школы было характерно отождествление предпринимателя с капиталистом или управляющим. В начале XIX столетия в Западной Европе преобладало индивидуальное производство, с выполнением основных функций предпринимателя самим собственником предприятия: он сам планировал, организовывал производство, реализовывал выгоды, связанные с разделением труда, а также распоряжался полученными результатами производственной деятельности.

Шотландский экономист *Адам Смит* (1723—1790), один из основоположников современной экономической теории, в своем главном труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» («An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations»), опубликованном в 1776 г., в полном соответствии с духом своего времени называл предпринимателем собственника, взявшего на себя риск хозяйствования. Предпринимательская же прибыль, по Смиту, является компенсацией собственника за риск.

Английский экономист *Давид Рикардо* (1772—1823), последователь и одновременно оппонент Адама Смита, под предпринимателем понимал владельца фирмы, который в то же время является как управляющим делом, так и получающим прибыль, без каких-либо дополнительных ограничений.

Аналогичной точки зрения придерживался английский философ и экономист *Джон Стюарт Милль* (1806—1873): предпринимателем является любой капиталист. Причем он доказывал, что «предпринимательская сущность» является сутью самого капитала. Прибыль же капиталиста, согласно Миллю, складывается из платы за риск, «вознаграждения за воздержание от немедленного расточения своего капитала» и «платы за труд и искусство, необходимое для осуществления контроля за производством».

Тот смысл, который вкладывался классиками экономической теории в понятие «предприниматель», свойственен и многим современным концепциям предпринимательства — как экономическим, так и социологическим.

Так, основатель Гарвардского исследовательского центра по истории предпринимательства *А. Коул* понимает последнее как деятельность, направленную на создание и сохранение, увеличение прибыли, ориентированной на ее получение организационной единицей, которая занимается производством или распределением хозяйственных благ, причем получение денежной или иной выгоды выступает здесь как мера ее успеха.

Существует и подход, согласно которому главным в предпринимательской деятельности является координация факторов производства. Первым его предложил французский экономист *Жан-Батист Сэй* (1767—1832). В своих трудах «Трактат по политической экономии» (1803) и «Полный курс полити-

ческой экономии» (1828) он делил процесс производства на три стадии — научную, предпринимательскую и собственно производственную. На первой, научной, стадии главная роль отводилась им ученым, на второй и третьей стадиях — предпринимателям.

Сэй давал такое определение предпринимателю — «экономический агент, комбинирующий факторы производства». К факторам производства он относил землю, капитал и человеческий фактор, причем включая в последний не только труд, но и необходимые для организации производства научные знания. По Сэю, предприниматель — это также «лицо, которое берется за свой учет и риск и в свою пользу произвести какой-либо продукт»¹. Для достижения этой цели предприниматель и должен соединить факторы производства. К предпринимательским функциям Сэй относил, кроме того, сбор необходимой информации, накопление опыта, принятие решений и организацию процесса производства.

Таким образом, от Кантильона Сэя отличало определение предпринимателя как управляющего и координатора факторов производства. Однако и он делал различие между функциями «предпринимателя-управляющего» и «просто управляющего».

И в настоящее время предприниматель часто трактуется как «хозяйственник, выполняющий функции по мобилизации ресурсов, комбинации факторов производства, интеллектуальному обеспечению производства»².

По мнению американских специалистов *Роберта Хизрича* и *Майкла Питерса*: «Предпринимательство — это процесс создания чего-то нового, обладающего ценностью; процесс, поглощающий время и силы, предполагающий принятие на себя финансовой, моральной и социальной ответственности, приносящий доход и личное удовлетворение»³.

Вплоть до появления работ М. Вебера «Протестантская этика и дух капитализма» в 1921 г. и «Буржуа» В. Зомбарта в 1913 г. исследование предпринимательства являлось прерогативой представителей экономической науки. Основы социологического подхода к анализу предпринимательства были заложены этими двумя учеными, а также Й. А. Шумпетером в книге «Теория экономического развития» (1934). Их идеи нашли продолжение в работах И. М. Кирцнера, Ф. Хайека, Д. Макклелланда и др.

Важное влияние на Шумпетера оказал его учитель *Фридрих фон Визер* (1851—1926), один из основателей австрийской школы. Именно Визеру принадлежит одно из самых длинных определений предпринимателя: «Предприниматель распоряжается в соответствии с законом и в то же время благодаря своему активному участию в управлении предприятием. Он — полноправный

¹ Сэй Ж. Б. Трактат по политической экономии. М.: Дело, 2000. С. 17.

² Афанасенко И. Д. Экономика и духовная программа России. М.: Третье тысячелетие, 2001. С. 308.

³ Хизрич Р., Питере М. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха. М.: Прогресс-универс, 1991.

лидер. Он — юридический представитель всей операции, собственник материальных средств производства, кредитор и дебитор по соответствующим счетам. Он выполняет функцию арендодателя или арендатора. Он — работодатель по всем трудовым договорам... Его экономическое лидерство начинается с основания предприятия: он — не только поставляет необходимый капитал, но и выдвигает идею, уточняет и осуществляет план и привлекает сотрудников. Когда предприятие организовано, он становится управляющим как в теоретических, так и в коммерческих вопросах»⁴.

Йозеф Алоиз Шумпетер (1883—1950) полагал, что именно деятельность предпринимателя лежит в основе экономического развития, побуждая экономику переходить от одного равновесного состояния к другому. Можно сказать, что он постоянно осуществляет «созидательное разрушение». Сущность же деятельности предпринимателя состоит в осуществлении «новых комбинаций» — производство новых, неизвестных потребителям благ, внедрение новых технологий, использование новых источников сырья, освоение новых рынков сбыта, изменение структуры отрасли. «Предпринимателями мы называем хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций и которые выступают как его активный элемент»⁵. В своем труде «Теория экономического развития» (1912 г.) он писал: «Быть предпринимателем — значит делать не то, что делают другие»⁶.

Следует отметить также, что Шумпетер относил к предпринимателям только тех, кто занимается активной предпринимательской деятельностью: «Предприниматель остающийся таковым на протяжении десятилетий, встречается также редко, как и коммерсант, который никогда в жизни не бывал хоть немного предпринимателем»⁷.

В отличие от большинства других ученых, в частности Сэя, Шумпетер отделял риск от предпринимательства. Шумпетеровский предприниматель не рискует, так как не является собственником. Необходимые ему факторы производства он покупает за счет кредита, получаемого от «рискующих» капиталистов. Данное положение впоследствии справедливо критиковалось.

Важная роль в концепции предпринимательства Шумпетера отведена мотивам предпринимательской деятельности и необходимым качествам, чертам характера предпринимателя. В качестве основной цели он называл ничем не ограниченное приобретение благ, не связанное с чувством удовлетворения от их потребления. Это позволяет предпринимателю, с одной стороны, добиваться власти, влияния в обществе, с другой стороны, удовлетворять свое стремление к успеху как таковому. Еще одним мотивом предпринимательской деятельности является радость от своего труда, главным образом творческого. В отличие от большинства теоретиков предпринимательства Шум-

⁴ *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 159.

⁵ Там же.

⁶ Там же. С. 199.

⁷ Там же. С. 174.

петер не считал процесс труда неприятным, вынужденным средством достижения целей предпринимателя.

Важнейшими чертами характера предпринимателя, по Шумпетеру, являются интуиция, т. е. особого рода «чутье», которое возмещает недостаток информации, и сильная воля, помогающая ему преодолеть сопротивление среды, завоевать авторитет у других людей, повести их за собой, а также побороть инерцию своего мышления.

Трактовка предпринимательства, идущая от Шумпетера, согласно которой важнейшим критерием предпринимательской деятельности является ее инновационный характер, достаточно распространена в настоящее время.

Как уже отмечалось выше, согласно данной концепции считается предпринимателем может не каждый бизнесмен, владелец предприятия, а только отвечающий данному критерию инновационности. В настоящее время такой подход к предпринимательству характерен, в частности, для *Питера Дракера*, который считается одним из крупнейших теоретиков предпринимательства. В российской науке эти идеи также получили достаточно большое распространение.

Важную роль в развитии теории предпринимательства сыграли в середине XIX в. представители немецкой классической школы Й. фон Тюнен и Г. фон Мангольдт.

Иоганн Генрих фон Тюнен (1783—1850) во втором томе своей работы «Изолированное государство» (1850) впервые учел в теории неоднородность рисков в деловой практике, исключив из предпринимательской функции страхуемые риски: «...не существует такой страховой компании, которая застрахует от любого вида риска, связанного с бизнесом. Всегда часть риска должен брать на себя предприниматель»⁸. Предпринимательская прибыль, по фон Тюнену, представляет собой доход, который остается от валовой прибыли после вычета процентов на инвестированный капитал, платы за управление и страховой премии по исчислимым рискам потерь. Таким образом, доход предпринимателя включает вознаграждение за риск, который нельзя застраховать, и вознаграждение за предпринимательское искусство, в основе которого лежит деятельность предпринимателя как инноватора. Й. Г. фон Тюнен, однако, полагал, что предприниматель не обязательно должен быть инноватором.

Идеи фон Тюнена в теории предпринимательства были развиты *Г. фон Мангольдтом* (1824—1868). В работе «Действительное назначение предпринимателя и истинная природа предпринимательской прибыли» (1855) он также указывал, что важнейшая ролевая функция предпринимателя — несение бремени риска, дополнив ее следующими предпринимательскими функциями — нахождение конкретных рынков, приобретение производственных ресурсов, эффективное комбинирование факторов производства, разработка и реализа-

⁸ *Предпринимательство* в конце XX века / Под ред. А. А. Дынкина и А. Р. Стерлина. М.: Наука, 1992. С. 21—22.

ция успешной политики продаж, внедрение в конечном итоге инноваций. При оценке степени риска фон Мангольдт учитывает фактор времени.

Традиции Визера были унаследованы представителями новоавстрийской школы, которые считали конкуренцию в первую очередь «предпринимательским процессом». Так, с точки зрения *Людвига фон Мизеса* (1881—1973), в реальной экономике предпринимателем как таковым является каждый, поскольку каждый вынужден действовать в условиях неопределенности. Он предлагал выделять специфическую категорию людей, которые более инициативны, предусмотрительны и предприимчивы, чем «средний уровень толпы», используя для них термин «учредитель».

Один из основателей теории человеческого капитала, лауреат Нобелевской премии *Теодор Уильям Шульц*, которого относят к так называемой неоклассической оппозиции, объясняет непредсказуемость поведения предпринимательства не особым «чутьем», непознаваемым для стороннего наблюдателя, а наличием ряда объективных количественно измеримых факторов, в первую очередь затратами на образование. С точки зрения Шульца, предпринимателем является человек, способный справиться с неравновесной ситуацией не только в экономической деятельности, но и вне ее. Особенно это касается умения распределить время между различными занятиями.

В социологии существует также *бихевиористская точка зрения*, придерживающиеся которой ученые утверждают, что предприниматели существуют в любой сфере человеческой деятельности — в медицине, науке, образовании, юриспруденции, архитектуре и т. д. Под предпринимательством ими понимается деятельность по созданию социальных связей или социальных структур там, где раньше их не существовало.

Вторая сторона предпринимательства, как уже отмечалось выше, заключается в том, что оно является особым типом хозяйственного поведения личности. И в этом качестве, на наш взгляд, оно представляет собой еще более сложное явление, чем специфический вид деятельности. Понимание *предпринимательства как типа хозяйственного поведения личности* более свойственно социологии и экономической психологии. Однако и в экономической теории у этой точки зрения есть свои последователи. Так, австрийский экономист и философ *Фридрих Август фон Хайек* (1899—1992) полагал, что сущность предпринимательства состоит в поиске и изучении новых экономических возможностей и представляет собой оно характеристику поведения, а не вид деятельности⁹.

Если говорить об экономической теории, то в ней сложилось два противоположных представления о сущности хозяйственного поведения. Те ученые, которые рассматривают пользу в качестве критерия человеческих поступков, сводят хозяйственное поведение к экономическому, единственным мотивом которого считается стремление к богатству. Именно такой подход чаще всего встречается в экономической литературе, стремление к получе-

⁹ Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12.

нию прибыли возводится в ранг важнейшего критерия предпринимательства. Получение прибыли в качестве главного мотива предпринимательства, стремление «сделать деньги» для себя выдвигалось еще в XVII—XVIII вв. классиками экономической теории — Р. Кантильоном, А. Смитом, Ж. Бодо, Дж. С. Миллем и другими. Присутствует оно и в современных определениях предпринимательства, широко используется на практике. Например, в действующем Гражданском кодексе Российской Федерации дано такое определение: «...предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке»¹⁰. Указание на необходимость сочетания личной выгоды с общественной пользой, как видим, в данном определении отсутствует.

Налицо недооценка нравственно-этической стороны предпринимательства, имеющая далеко идущие негативные последствия.

Более полная теоретическая конструкция хозяйственного поведения свойственна русской экономической традиции. Здесь «хозяйственная жизнь воспринимается как продукт творчества, синтез свободы и необходимости и относится к явлениям более широким и емким, чем простая совокупность рациональных хозяйственных актов, совершаемых отдельными субъектами хозяйства. Хозяйствующий субъект рассматривается как целое с его экономическими и неэкономическими поступками. В хозяйственной жизни первично общее начало, общее играет конструктивирующую роль и в хозяйственном поведении, оно как бы предопределяет экономические поступки отдельного предпринимателя: «частные раздробленные акты есть проявление единой функции, обладающей единой связанностью»¹¹.

Следует отметить, что данный подход не является новым для теории предпринимательства. В немецкой классической школе — известном оппоненте английских классиков — также подчеркивалась важность духовных, моральных качеств предпринимательской деятельности. Так, много внимания уделялось субъективным чертам предпринимателя, а также социальным, этическим и религиозным основам предпринимательства в трудах Г. Шмоллера, М. Вебера, В. Зомбарта.

В частности, немецкий социолог, социальный философ и историк *Макс Вебер* (1864—1920) неразрывно связывал новый тип предпринимательского поведения, характерный для Западной Европы того времени, с понятием «капитализм». Капиталистический дух — это «комплекс связей, которые существуют в исторической действительности и которые мы в понятии соединяем в одно целое, под углом зрения их культурного значения»¹². Сущность капи-

¹⁰ *Гражданский кодекс Российской Федерации, часть I* (принята Государственной думой 21 октября 1994 года). М.: Альфа, 2002. П. 1 Ст. 2.

¹¹ *Афанасенко И. Д.* Указ. соч. С. 310.

¹² *Вебер М.* Избранное. М.: Наука, 1994. С. 609.

талистического духа состоит в том, что он выражает стремление к рациональному ведению хозяйства и рентабельности. «Не труд как таковой, а лишь рациональная деятельность в рамках своей профессии угодна Богу»¹³. Вебер подчеркивал определяющее значение протестантской этики¹⁴, которая, с его точки зрения, рационализирует образ жизни верующих в целом, так как упорядочивает его, ориентирует на единые цели, подчиняет единым нормам.

Вернер Зомбарт (1863—1941) — немецкий экономист, социолог и историк культуры — считал, что «дух, управляющий хозяйственными субъектами, может быть глубоко различен и был уже издавна глубоко различным»¹⁵. По его мнению, для буржуа характерны два враждующих начала: с одной стороны, «предпринимательский дух», под которым он понимал «синтез жажды денег, страсти к приключениям, изобретательству и многого другого»¹⁶ и который являлся активным пассионарным началом, с другой стороны, «гражданский дух» — рациональное и пассивное начало, включающее умеренность, расчетливость, прилежание и другие традиционные буржуазные добродетели.

Большой интерес представляет и предложенная В. Зомбартом типология предпринимателя капиталистической эпохи. Первоначально побеждает агрессивно-авантюрный тип предпринимателей, к которым относятся разбойники, занимающиеся коммерцией феодалы, насаждавшие торговые компании государственные чиновники. На второй стадии начинают превалировать «организаторы» — купцы, ремесленники, спекулянты, для которых был свойственен рационализм, а также «мещанские добродетели». И наконец, на завершающей третьей стадии основные черты предпринимателя окончательно определяются. Западный предприниматель В. Зомбарта — это одновременно и «завоеватель», и «организатор», и «торговец». Это «люди, соединяющие в себе обычно отдельные предпринимательские типы, которые одновременно являются разбойниками и ловкими калькуляторами, феодалами и спекулянтами, как мы это можем заметить у магнатов американских трестов крупного масштаба»¹⁷.

Как уже отмечалось, существенную роль в развитии теории предпринимательства играли не только экономисты, но и социологи, а также психологи. Так, американским психологом *Дэвидом Маккеландом* была впервые тщательно изучена «потребность в достижениях», имеющая особое значение в области предпринимательской мотивации. Потребность в достижениях рассматривается им как свойство человека, заставляющее его ориентироваться

¹³ Вебер М. Избранные произведения. М.: Наука, 1991. С. 190.

¹⁴ Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. М.: Наука, 1990. С. 61—272.

¹⁵ Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994. С. 6—7.

¹⁶ См. там же. С. 14.

¹⁷ Там же. С. 130.

на победу, формальный успех, а не на их содержательное наполнение. Это желание человека добиться индивидуального успеха в конкурентной ситуации. Причем этот успех не обязательно связан с получением денег или каких-либо материальных благ. Согласно Маккеланду, потребность в достижениях может иметь своей целью, например, сделать лучше другого; сделать что-либо так, чтобы это соответствовало желаемому уровню качества; сделать что-либо уникальное или продвинуться в карьере. Кроме того, предприниматели психологически отличаются от остальной части населения чувством хозяина своей судьбы, стоящего выше обстоятельств.

Как видим, и до настоящего времени нет единого мнения о том, кого можно назвать предпринимателем. Во многом это объясняется изменением роли и функций предпринимателя с развитием человеческого общества, усложнением экономических отношений. И в этом плане следует обратиться к истории развития предпринимательства.

Началом истории предпринимательства можно считать Средние века. Уже тогда основным критериям этого понятия отвечали и купцы, и торговцы, и ремесленники. Первым видом специализированного предпринимательства являлось торговое. Первые теоретики предпринимательства, как уже отмечалось, зачастую даже ограничивали понятие «предприниматель» рамками коммерческой деятельности.

Для экономической жизни Средневековья было характерным создание специализированных торговых гильдий, основной задачей которых было временное объединение личных средств купцов для достижения крупных хозяйственных целей и ограничения риска отдельных участников гильдии путем введения солидарной ответственности, основанной на общих условиях совместной деятельности.

Развитие такого рода купеческих гильдий шло по трем основным направлениям: во-первых, мукомольные корпоративные объединения на юге Франции и горные товарищества в Германии; во-вторых, морские товарищества; в-третьих, итальянские корпоративные объединения государственных кредиторов. Положительная роль этих купеческих гильдий состояла помимо всего прочего в том, что в них формировались правила внутренней жизни хозяйственных обществ и обычаи делового оборота.

Первым и исторически наименее значимым направлением развития гильдий были *мукомольные корпоративные объединения* на юге Франции в XII в. Они строились на паевых началах, высшим управляющим и контрольным органом являлось общее собрание пайщиков. Паи могли свободно отчуждаться. Достаточно близкими к этим объединениям были *горные товарищества* Германии XII в.

Морские товарищества возникли в результате усиления культурного, экономического и технологического обмена под влиянием крестовых походов и морской торговли. Главной целью их создания было объединение усилий и капиталов для строительства, приобретения и эксплуатации торгового корабля.

Итальянские корпоративные объединения государственных кредиторов — *маоны* (maone или montes от арабского maounah — совместная помощь, предприятие) достигли своего расцвета в Генуе. Многие специалисты именно их считают наиболее близким прототипом акционерных обществ.

Именно *акционерная форма предприятий* оказалась наиболее подходящей, когда в XV—XVI вв. открытие новых стран, находящихся на значительном удалении от европейских государств, вызвало потребность в крупных компаниях. Таким образом, с середины XVI в. появились первые хозяйственные образования, которые можно назвать акционерными обществами. Привлекательность акционерных корпораций для публики достигалась прежде всего обещаниями быстрой и огромной наживы. Акционерная горячка в то время стала настоящей болезнью экономики ряда стран, подписчиков на акции находили даже совершенно несбыточные предприятия отыскания «вечного двигателя» и т. п.

Самым первым из акционерных обществ считают английскую компанию для торговли с Русским государством и Персией, основанную в 1555 г. и получившую неофициальное название Московской (Русской) компании¹⁸. Пятью годами позже была создана английская Ост-Индийская торговая компания, в 1602 г. — голландская Ост-Индийская компания, которая, к слову говоря, просуществовала без малого два столетия и была ликвидирована лишь в 1799 г.

В создании такого рода монополий были заинтересованы как сами купцы, так и государство. Государство получало значительные денежные поступления в виде налогов, обеспечивало представление собственных интересов в географически удаленных регионах. Купцы же получали возможность контролировать очень привлекательные рынки, избавлялись от конкуренции, получали государственную защиту.

Спустя некоторое время, убедившись в выгодах подобного устройства торговли, собственные компании были заведены Францией, Данией и Швецией. Во Франции, к примеру, благодаря стараниям кардинала Ришелье в 1628 г. была создана Вест-Индийская компания, просуществовавшая полвека. В 1664 г. была учреждена французская Ост-Индийская компания, которая в 1717 г. соединилась с возникшей в это время Восточной компанией. Спустя два года они слились с Канадской, Сенегальской и Китайской компаниями, образовав знаменитую Индийскую компанию.

Как видим, и первые акционерные общества относились к сфере международной торговли. Затем они проникли в другие отрасли экономики. Так, в конце XVII в. появились первые акционерные банки: в 1694 г. был учрежден акционерный Английский банк, год спустя — акционерный Банк Шотландии. В конце XVIII — начале XIX в. акционерные банки имелись уже во многих странах.

¹⁸ Большая российская энциклопедия. Т. «Россия». М.: Большая российская энциклопедия, 2004. С. 289.

В течение последних десяти лет XVIII в. в европейских странах было учреждено 259 различных корпораций, совокупный акционерный капитал которых в 1803 г. исчислялся в 48,4 млн дол., причем лишь 8 из них были промышленными, 29 — банковскими, остальные — торговыми¹⁹.

Вместе с развитием предпринимательства менялась и роль предпринимателя. Если раньше обычным было сосредоточение предпринимательских функций в одних руках, то теперь они стали распределяться между разными специалистами — менеджерами, экономистами, финансистами, юристами и т. д. «Главная» предпринимательская функция — организация производства и руководство им — была, таким образом, как бы очищена от «второстепенных» и передана управляющему.

С начала XIX в. в Западной Европе стали активно развиваться машинная индустрия, железнодорожный транспорт и производство судов. Весь XIX в. характеризовался расцветом железнодорожных акционерных обществ. Вообще можно сказать, что примерно с 20-х годов XIX в. акционерное общество стало основной формой предпринимательских объединений в таких промышленно развитых странах, как США и Англия.

Одновременно начался процесс создания хозяйственных объединений независимых юридических лиц и образования *монополий*. Первым таким объединением принято считать учрежденный в 1882 г. трест «Стандарт Ойл» под руководством Джона Р. Рокфеллера. Он был образован путем объединения первой крупной корпорации в США — компании Рокфеллера «Стандарт Ойл», созданной в 1870 г. и распоряжавшейся 90—95 % очищенной нефти, с 13 другими нефтяными корпорациями. Кроме того, под контролем треста оказалось еще 26 компаний. В течение последующих пяти лет в США появились еще пять трестов: маслично-хлопковый (1884 г.), маслично-льняной (1885 г.), водочный, сахарный и свинцовый (1887 г.).

В 1890 г. в США принимают антимонопольный закон Шермана, согласно которому любой контракт, трастовый договор или просто соглашение, ограничивающие торговлю в нескольких штатах или с другими государствами, признавались незаконными, а любое лицо, которое самостоятельно или совместно с кем-либо монополизировало или пытается монополизировать торговую деятельность между штатами или с другими государствами, признавалось совершающим преступление.

Этот антитрестовский закон заставил часть монополистических трестов прекратить свое существование, часть — видоизмениться, что привело к бурному развитию холдингов, всплеск создания которых в США приходится на 1898—1902 гг. Многие из этих холдингов впоследствии трансформировались в транснациональные корпорации.

В XX в. предпринимательство помимо многократного увеличения масштабов приобрело новые черты, что было обусловлено значительными пере-

¹⁹ Полянский Ф. Я. Экономическая история зарубежных стран. Период империализации (1870—1917 гг.) М.: Наука, 1973. С. 55—56.

менами практически во всех сферах жизни — глобализацией торговых и производственных связей, интенсивным взаимодействием различных видов предпринимательских культур, универсализацией образа жизни. Изменилась сама суть общественного богатства — это уже не производственный капитал предыдущей эпохи, а знание, информация, информационные технологии. Стало формироваться новое отношение к труду, характер которого значительно изменился в результате внедрения информационных и телекоммуникационных технологий, компьютеров. Если в эпоху классического капитализма предпринимательская деятельность трактовалась через понятие долга, то сейчас она является в большей мере способом самовыражения личности. Кроме того, приоритетную роль стали играть уже не отдельные личности, а совокупный предприниматель, для которого характерна коллективная выработка управленческого решения и дробление ответственности за него.

Особый интерес в научных исследованиях представляет развитие предпринимательства в России. Русское предпринимательство существует с давних времен, зародившись еще в Киевской Руси, которая издревле вела активную внешнюю торговлю, имела свои собственные торговые корабли и не прибегала к посредничеству иноземных купцов. Уже в VIII столетии Русь имела развитое товарное производство, очень высокий для того времени уровень развития товарно-денежных отношений, освоила четыре денежные системы, которые долгое время дополняли друг друга²⁰.

Высокий технический и технологический уровень русской экономики той эпохи долгое время замалчивался или прямо отрицался. «В исторической науке XIX в. господствовал норманизм — теория, согласно которой викинги были «завоевателями и колонизаторами славянской равнины», принесшими в «дикие» земли все приметы цивилизации... Лучшую часть найденных археологами мечей безоговорочно признавали «импортом из Швеции» и лишь скверным или необычным экземплярам отводили роль неумелых «туземных подражаний». В действительности на славянской равнине обитали не дикари, а талантливый и гордый народ, обладатель мощной культуры, за которой стояли века традиций — воинских и ремесленных. Выяснилось, что и викинги нас не завоевывали, и наши кузнецы-оружейники в своих мастерских создавали не жалкие подражания, а настоящие шедевры»²¹.

Главными элементами начальной русской экономики (VII—XII вв.) являлись земледелие и скотоводство, охота, бортничество и рыболовство, металлургия, ткачество, кожевенное и гончарное дело, строительство, развитая торговая система, денежная и кредитная система, система образования и просвещения²². О

²⁰ Афанасенко И. Д. Россия в потоке времени. История предпринимательства. СПб.: Третье тысячелетие, 2003. С. 145, 216.

²¹ Семенова М. Мы — славяне! СПб.: Издательский Дом «Азбука-классика», 2007. С. 445.

²² Афанасенко И. Д. Экономика и духовная программа России. СПб.: Третье тысячелетие, 2001. С. 17.

высоком уровне развития товарно-денежных отношений на Руси в XI в. свидетельствует широкое распространение ростовщичества²³.

XIII—XV вв. являются одним из самых сложных периодов жизни русского общества, в том числе и экономической. В первую очередь речь идет, конечно же, о монгольском нашествии. Целенаправленно уничтожались русские города, множество людей были убиты и угнаны в рабство, прервалось развитие производственных традиций. «Так, с закрытием в Киеве в 1240 году мастерских по изготовлению эмалей и убийством или пленением их мастеров исчезло и прославленное русское искусство перегородчатой эмали. Его не удалось возродить в прежнем качестве и в XVI веке. На четыре века исчезла техника чернения, на сто лет остановилось производство скани. Прекратилось производство полихромной керамики, стеклянных браслетов. Утрачено искусство резьбы по камню. Русские разучились даже ткать парусину, вить канаты. Прекратили существование торговые пути со столетней отлаженной инфраструктурой внешней и внутренней торговли»²⁴.

Экономический рост русской экономики после веков упадка обозначился лишь во второй половине XIV в., городское ремесло стало возрождаться с XV в. Главным занятием населения в то время было сельское хозяйство. Вновь стали развиваться скотоводство, бортничество, рыболовство, охота. Среди ремесел известны черная и цветная металлургия, деревообработка, деревянное и каменное строительство, текстильное, суконное, кожаное, гончарное, стекольное производства, ювелирное дело и многое другое²⁵.

Снова стала развиваться внешняя торговля — с ганзейскими городами, Скандинавией, Прибалтикой, с середины XVI в. началась торговля с Англией и Нидерландами, немного позднее — с Францией.

Все большее внимание государство стало уделять развитию горного дела, оборонной промышленности, мануфактурного производства. В течение всего XVII в. шли упорные поиски железных, медных, золотых и серебряных руд. Создавались крупные оружейные предприятия, текстильные производства. Государство не только вкладывало значительные средства в развитие мануфактурного производства, но и активно привлекало частный капитал. Первой русской мануфактурой стал построенный в 1631 г. медеплавильный Ницынский завод на Урале. Затем появились железоделательный завод А. Д. Виниуса и Е. У. Вилконса под Тулой, С. Гаврилова в Олонецком крае. В целом же к концу XVII в. насчитывалось около 30 мануфактур, обеспечивающих основные потребности страны²⁶.

Следует отметить, что мануфактуры в то время были нерентабельны, главной целью их создания было не получение прибыли, а удовлетворение

²³ Большая российская энциклопедия. Т. «Россия». С. 271.

²⁴ Афанасенко И. Д. Экономика и духовная программа России. СПб.: Третье тысячелетие, 2001. С. 181—182.

²⁵ Там же. С. 289.

²⁶ См. там же. С. 299.

государственных нужд. Их продукция не предназначалась для рынка. По сути, это была часть замкнутого на себя государственного натурального хозяйства²⁷.

Значительные изменения в ход развития русского предпринимательства внесли реформы Петра I. С одной стороны, они были необходимы, поскольку позволили России вновь выйти на мировой рынок, заложить основы новой отечественной промышленности, создать боеспособную армию и военноморской флот. К концу XVIII в. число русских промышленных предприятий выросло более чем в 10 раз, появились новые отрасли — писчебумажная, табачная и др. С другой стороны, реформы проводились без учета своеобразия России, многие ценнейшие предпосылки развития русской экономики были уничтожены. Крестьян отдали в рабство помещикам, а помещики были оторваны от занятия хозяйственной деятельностью обязательной царской службой.

Экономическая политика Екатерины II во многом ориентировалась на новейшие идеи экономистов того времени, которые заключались в необходимости предоставления торгово-промышленным слоям максимальной свободы. В 1775 г. был законодательно установлен принцип свободного предпринимательства, в 1780 г. закреплено право частной собственности на фабрики. Все это способствовало интенсивному развитию промышленности, особенно легкой — шелкоткацкой, суконной, кожевенной, галантерейной и т. д. Число предприятий только в этих отраслях в 1760—1790-х гг. выросло в восемь раз²⁸. Уральские заводы того времени по техническому уровню относились к числу лучших в мире. К примеру, они были в среднем вдвое мощнее английских. С 1725 по 1800 г. черная металлургия России увеличила свое производство в 12 раз, обогнав уже к 1740 г. по производству чугуна Англию, а в 1750-х гг. — и Швецию, выйдя на первое место в мире. Это первое место Россия сохраняла за собой вплоть до 1800 г.²⁹

Следует отметить, что формирование капиталистического предпринимательства в России шло двумя основными путями. Во-первых, в результате перелива купеческих капиталов в более прибыльную сферу производства товаров развивалась так называемая купеческая промышленность. Во-вторых, в капиталистическую преобразовывалась крепостная промышленность, прежде всего горно-металлургическая.

Крепостное право было одним из основных препятствий на пути дальнейшего развития предпринимательства в России. Реформа 1861 г. привела к его бурному росту — стали строиться железные дороги, потребовавшие огромного количества металла и угля, появились многочисленные акционерные общества, активно привлекался иностранный капитал. В 1861—1900 гг. объем промышленной продукции в России возрос в 7 раз (в Германии за этот же период, к примеру, в 5 раз, во Франции — в 2,5 раза, в Великобритании — в

²⁷ *Сметанин С. И.* История предпринимательства в России. М.: Палеотип; Логос, 2004. С. 51.

²⁸ *Большая российская энциклопедия.* Т. «Россия». С. 321.

²⁹ *Сметанин С. И.* Указ. соч. С. 73.

2 раза), производство чугуна, проката и стали утроилось, добыча нефти увеличилась в 5 раз, темпы роста национального дохода превышали западноевропейские и составляли почти 3,5 %³⁰.

Таким образом, к концу XIX в. в России сложилась индустриальная база предпринимательства, к началу XX столетия оно стало массовым явлением. Уже тогда в российской экономике две трети всей промышленной продукции производилось в акционерных, паевых и других коллективных формах предпринимательской деятельности. Начался процесс монополизации фирм, появились такие гиганты, как «Продпаровоз» (1901), «Продамет» (1902), «Продуголь» (1904), «Продвагон» (1906), «Продаруд» (1908) и др.

Об уровне монополизации российской промышленности в то время говорит тот факт, что, к примеру, «Продпаровоз» — синдикат для продажи изделий российских паровозостроительных заводов — к 1912 г. объединял все российские частные заводы этого типа; «Продамет» («Общество для продажи изделий русских металлургических заводов») к 1914 году объединил около 90 % заводов и свыше 85 % продажи черных металлов; «Продуголь» («Общество для торговли минеральным топливом Донецкого бассейна») к концу 1909 года обладал 60 % добычи донецкого угля; «Продвагон» («Общество для торговли изделиями русских вагоностроительных заводов») к 1910 г. объединял почти все заводы этого типа, действуя в контракте с трестом «Продпаровоз». Им контролировалось производство и сбыт 95—97 % вагонов.

В 1913 г. по абсолютному объему промышленного производства Россия вошла в пятерку наиболее крупных индустриальных держав. На подъеме была и внешняя торговля. К примеру, Россия являлась одним из крупнейших в мире производителей и экспортеров зерновых, на ее долю приходилась треть мирового экспорта пшеницы³¹.

Как известно, после Октябрьской революции 1917 г. был взят курс на ликвидацию рыночных отношений в стране, все крупные предприятия были национализированы, а средства производства и имущество частных предпринимателей экспропрированы.

С определенной долей условности можно говорить о «советском предпринимательстве» как одном из видов «социалистического предпринимательства». Ряд ученых полагает, что возможен и такой его вид — не основанный на личных интересах и рыночных отношениях.

Частная собственность и предпринимательская деятельность (если не считать краткого периода восстановления некоторых элементов буржуазного предпринимательства во время НЭПа) были восстановлены в своих правах лишь в 1990-е гг., с принятием законов «О собственности в РСФСР» и «О предприятиях и предпринимательской деятельности». В России вновь началось развитие акционерных обществ, товариществ и других организационно-правовых форм предприятий.

³⁰ Большая российская энциклопедия. Т. «Россия». С. 357.

³¹ Там же. С. 358.

1.2. Региональные аспекты предпринимательства

При попытке исследовать регион как основу развития предпринимательства первое, с чем приходится столкнуться, это с отсутствием самого его общепризнанного понятия. Главной причиной отсутствия четкости в определении региона является то, что он может иметь не только географическую и экономическую, но и политическую, историческую, культурную, социальную и даже военную природу, а это значительно расширяет аналитические границы понятия.

В отечественной науке обычно определяют его от синонима «район» и до территории, объединяющей несколько национальных систем расселения. Есть и более точное определение, когда экономические районы, территории республик или нескольких граничащих областей называют регионом. Однако в данных трактовках есть и свои неудобства. Если, например, регион в границах республик, областей имеет свое территориальное управление, то как быть с обширными территориями Сибири или Дальнего Востока?

Обобщение попыток отечественной и зарубежной экономической науки дать определение региону позволило нам предложить свое определение. На наш взгляд, *регион* — это социально-экономическая пространственная целостность, характеризующаяся структурой производства всех форм собственности, концентрацией населения, рабочих мест, духовной жизни человека из расчета на единицу пространства и времени, имеющая местные органы управления своей территорией (область, край, республика).

До недавнего времени региональный аспект предпринимательства экономической наукой почти не рассматривался. Главное внимание уделялось росту и стабильности экономики, а также таким макроэкономическим проблемам, как конкурентоспособность на внешних рынках, структура экономики, уровень занятости и т. п. Более того, в экономической зарубежной науке имелось довольно сильное «антирегиональное» направление, сторонники которого отрицали важное значение пространственного фактора в макроэкономических моделях, включая его в число дополнительных факторов, влияющих на издержки и прибыль. По мнению «антирегионалистов», региональные исследования выходят за рамки экономической науки и относятся скорее к географии и социологии, ведь даже само понятие региона как месторасположения человеческой жизни было введено в начале XX в. географами. В то же время, с точки зрения самих географов, исследование региональных проблем производства «выходит за пределы компетенции географии, ибо содержание каждого района осложняется деталями, не имеющими никакого отношения к исследуемым особенностям, процессам и их следствиям»³².

Большинство же ученых-экономистов и раньше не отрицали важного значения пространственного фактора как в реальной хозяйственной жизни, так и

³² Американская география. М.: Наука, 1957. С. 51.

в теоретических построениях. Уже в классический период развития экономической теории определились три основных *направления региональной экономической науки*: локационное, региональное и комплексное. Главной задачей локационного направления было решение проблемы поиска наиболее выгодного (оптимального) места размещения производства. В рамках регионального направления проводились исследования с целью определения оптимальной структуры и размеров производства в отдельном регионе или центре. И наконец, третье направление — комплексное — заключалось в попытках разработать общую теорию для решения как локационных, так и региональных проблем экономического развития.

Первые попытки определить экономическое пространство предпринимались еще в XVIII в. С одной стороны, оно рассматривалось как некоторая дистанция, создающая издержки (минимизация этих издержек потребовала развития теории оптимального размещения производства), с другой стороны, был сделан вывод о том, что разный (в зависимости от размещения производства) уровень цен и издержек приводит к созданию иерархически организованных территорий (город — деревня), между которыми существует структурный дисбаланс, также требующий поиска путей решения возникающих в связи с этим экономических проблем.

Приоритет в открытии влияния пространственного фактора на прибыль и издержки принято отдавать немецкому экономисту, теоретику в области экономики сельского хозяйства *Йоганну Генриху фон Тюнену* (1783—1850). В 1826 г. он опубликовал первую часть работы, озаглавленной «Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике» (*“Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und nationale ökonomie”*), в которой изложил результаты исследования особенностей развития сельскохозяйственных предприятий и сделал вывод о влиянии месторасположения земельных участков (расстояние их от рынка) на их доходность и специализацию. Сельскохозяйственное пространство он поделил на «концентрические круги», определяющим фактором создания которых была максимизация земельной ренты. На основе проведенных исследований И. Г. фон Тюнен сделал вывод о том, что наиболее рентабельной является такая организация сельского хозяйства, при которой степень его интенсивности соответствует близости к рынку сбыта.

Предложенную фон Тюненом модель штандорта (т. е. оптимального размещения предприятия) развил немецкий экономист *Вильгельм Лаунхард* (1832—1918). Он ввел в нее помимо центра потребления также источники сырья и энергоресурсов. Такая модель известна как «треугольник Лаунхардта». Им была предложена также модель для определения сбытовых зон нескольких производителей при планомерном размещении потребителей.

Модели Лаунхардта были взяты за основу рядом экономистов, занимавшихся теорией размещения производства, наиболее известным из которых является, на наш взгляд, *Альфред Вебер* (1868—1958), осуществивший в начале XX в. первый серьезный анализ развития промышленности.

В 1909 г. была опубликована его работа «Чистая теория размещения промышленности», в которой Вебер попытался разработать «общую теорию» оптимального размещения всех предприятий в совокупности. Для этого он определил и проанализировал основные факторы, оказывающие влияние на размещение отдельного промышленного предприятия, — рабочую силу, стоимость сырья и топливных ресурсов, а также транспортные затраты на их перемещение друг к другу. По мнению А. Вебера, главную роль при выборе места оптимального размещения играет стремление к минимизации транспортных издержек.

Его модель оставалась основной в теории размещения промышленности до середины 1930-х гг. Главную критику вызвало игнорирование А. Вебером того влияния, которое оказывает месторасположение фирмы на спрос на ее продукцию. Более приемлемым предполагался подход, не предполагающий наличия совершенной конкуренции.

Так, известный немецкий экономист и географ *Уолтер Кристаллер* (1893—1969) в 1933 г. в работе «Центральные места в Южной Германии» (“Die zentralen Orte in Süddeutschland”) сформулировал теорию центрального места, в которой доказал значение агломераций, особенно городов, в создании иерархической территориальной структуры отдельной страны. Он также сделал следующий вывод: «Для данного региона и для каждого вида торговли может быть определен объем деловой активности. Предположим, что логическая потребность каждого рода деловой деятельности распределена по всей территории таким образом, чтобы уменьшить общее расстояние до потребителя. По этому поводу хорошо известно, что шестиугольная форма дает преимущества, будучи технически ближе к кругу, что позволяет охватить всю территорию»³³. Таким образом, система центральных мест («сетка Кристаллера») представляет собой совокупность смежных шестиугольных ячеек, т. е. имеет форму пчелиных сот. Центры некоторых из ячеек являются узлами шестиугольной решетки еще более высокого порядка и так далее вплоть до самого высокого уровня с одним-единственным центром.

Выдающийся немецкий экономист и географ *Август Лёш* (1906—1945) попытался объединить исследования объекта размещения Вебера и места размещения Кристаллера. В своей работе «Пространственная организация экономики: исследование центрального места, экономических районов и международной торговли» (“Die räumliche Ordnung der Wirtschaft: eine Untersuchung über Standort, Wirtschaftsgebiete und internationalem Handel”), опубликованной в 1940 г., он предложил концепцию, согласно которой экономическое пространство представляет собой шестиугольник, который, в свою очередь, состоит из центрального производственного пункта и совокупности шестиугольников увеличивающегося размера. В качестве реальных факторов были выбраны экономические и политические факторы, а также

³³ Бильчак В. С., Захаров В. Ф. Региональная экономика / Под ред. В. С. Бильчака. Калининград: Янтар. сказ, 1998. С. 10.

численность населения. Шестиугольные соты рассматривались им как идеальная форма сети, в реальности же ячейки имеют форму треугольников или четырехугольников. В отличие от модели Кристаллера, модель Лёша основывалась не на плановом предписании, а на рыночном равновесии, представляя собой фактически модель территориальной самоорганизации общества. Одним из выводов А. Лёша было признание городского феномена абсолютно необходимым для региональных исследований.

Идеи Августа Лёша были поддержаны и развиты рядом экономистов. В частности, его концепция экономического ландшафта легла в основу работ *Волтера Айзарда* (род. 1919 г.), одного из основателей школы пространственного анализа.

Айзард попытался создать интегральную модель территориальной проекции социально-экономической жизни общества, объединив потребительский спрос и его географическое распределение с наличием экономических ресурсов. В основе методологии исследований Айзарда лежали принципы «количественной революции», в соответствии с которыми иерархия населенных пунктов и транспортных узлов определялась исходя из их количественных характеристик с помощью математического моделирования.

Работы Айзарда дали толчок развитию школы пространственного анализа, расцвет которой пришелся на 1960 гг. Основными теоретиками этой школы стали географы Вильям Бунге, Питер Хагетт и Дэвид Харви. С начала 1970 гг. школа пространственного анализа как таковая распалась на более узкие направления. В настоящее время ее идеи развиваются в рамках так называемой региональной науки (этот термин был предложен Айзардом).

Среди современных региональных теорий центральное положение занимает теория полюсов, или центров роста. Достоинством ее является значительное продвижение к созданию комплексного направления в региональной науке.

Основоположителем теории полюсов является крупный французский экономист, представитель социологической школы в политической экономии *Франсуа Перру* (1903—1987). Разработанная им теория представляет собой совокупность трех концепций — «доминирующей экономики», «гармонизированного роста» и «всеобщей экономики». По мнению Ф. Перру, изменение сущности и форм отношений между экономическими единицами (так называемый эффект доминирования) приводит к «поляризации пространства» вокруг отрасли, которая является «полюсом роста», в результате чего экономические единицы этого пространства начинают вести себя как макроединицы, то есть части единого целого, стихийная «агрессивная» конкуренция уменьшается, а совокупная эффективность действий партнеров растет.

Согласно концепции Перру, процесс распространения нововведений в среде предпринимателей определяется экономическим прогрессом, а экономическое пространство представляет собой некое силовое поле, напряженность которого неравномерна. В направлении к полюсам действуют определенные центростремительные силы, существуют также и силы центробеж-

ные, исходящие из этих полюсов. Каждый полюс (фокус) имеет свое собственное силовое поле, помещающееся в системе других фокусов. Эти фокусы и являются функциональными полюсами роста. Перру полагал, что нововведения группируются вокруг лидирующей отрасли и образуют концентрации, что отрицает как принцип гомогенности, так и равномерность развития. В том случае, если лидирующая отрасль является пропульсивной (способной оказывать положительный мультипликативный эффект), мультипликатором является коэффициент, показывающий зависимость изменения дохода от изменения инвестиций, — они-то и образуют полюс роста.

Таким образом, региональный полюс роста представляет собой совокупность развивающихся и расширяющихся отраслей, размещенных в агломерационной зоне и способных вызвать экономический рост во всей зоне своего влияния. Другими словами, полюсами роста являются города, располагающие комплексом пропульсивных отраслей.

Наряду с Ф. Перру основоположниками теорий регионального роста считаются также шведский географ *Т. Хагерstrand* (1916—2004) и американский географ, урбанист *Дж. Фридман* (род. в 1926 г.). Теория центр-периферийных отношений в мировой экономике разрабатывалась, кроме того, *И. Валлерстайном* (род. в 1926 г.), американским социологом и геополитиком, одним из основоположников мир-системного анализа.

Значительный вклад в развитие теории «полюсов роста» внес испанский ученый *Х. Р. Ласуэн*, предпринявший попытку разработать теорию урбанизации, основываясь на концепциях полюсов роста Ф. Перру и диффузии нововведений. В частности, он предположил, что система полюсов роста и каждый из них в отдельности растут за счет импульсов, рожденных общенациональным спросом, передающихся через экспортный сектор региона и воспринимаемых в процессе конкуренции между полюсами. Импульс роста передается к периферийным второстепенным отраслям не через связи по поставкам и потреблению между предприятиями, а через посредство рыночных связей, к географической периферии — таким же образом, но с учетом факторов размещения.

Наряду с Ф. Перру важный вклад в развитие региональной экономической теории внес его ученик, французский экономист *Ж. Будвиль*, которого по праву можно считать соавтором этой теории. Он сделал вывод о том, что пространство и регион не являются синонимами, экономический регион прерывен, ограничен, в отличие от непрерывного экономического пространства. Будвиль предложил определение региона как конкретного экономического района, определенного на основе географического пространства (почва, климат, ландшафт), математического пространства (абстрактное пространство, выражающее отношения между независимыми переменными без учета географического положения) и экономического пространства (применение математического пространства к географическому). Недостатком концепции Ж. Будвиля является то, что она не учитывает реальной специфики территорий, так как выносит потенциал развития за рамки региона, что, однако, не

уменьшает заслуги автора, подготовившего географическую почву для функционального понятия и объединившего пространство и функцию общим свойством — полярностью.

С теорией полюсов роста тесно связана и концепция осей развития французского экономиста *П. Потье*, продолжившего исследования *Ф. Перру* и *Ж. Будвиля*. По его мнению, импульс развития передается между важнейшими промышленными центрами по главным транспортным каналам. Можно предположить, что развитие концепции *П. Потье* даст возможность значительно продвинуться в развитии современной региональной теории, поскольку она помогает связать влияние транспортной сети, урбанистической иерархии и центров роста.

В 1970-х гг. выделились три основных модифицированных направления теории регионального развития: пространственная микроэкономика, региональная мезоэкономика и критический анализ. Современные экономические исследования находятся на такой стадии, которая позволяет нам обсуждать реальность региона, существование его центра и границ.

Достаточно важным вопросом является также *классификация регионов*. Часто их классифицируют по источникам основной специализации производства: агропромышленные, транспортно-промышленные, рыбопромышленные, газонефтепромышленные и т. д.

Необходимо отметить, что одинаковых регионов нет, есть как давно, так и недавно освоенные, центральные и периферийные, есть регионы с растущей численностью населения, есть и со снижающейся, в одних преобладает население старших возрастных групп, в других высок удельный вес молодежи и т. д. Кроме того, регионы отличаются по уровню насыщенности производительных сил, социальной структуре, наличию сырьевой базы и полезных ископаемых, расстоянию от высокоразвитых промышленных, культурных и столичных центров. Экономистам предстоит учитывать все эти и другие различия при изучении роли предпринимательства в развитии экономики территорий.

Следует также иметь в виду, что наука уже в ближайшее время должна определить новое экономическое районирование с учетом формирующихся суверенных национально-территориальных преобразований.

Из перечисленных выше проблем видно, что региональная проблематика требует к себе повышенного внимания. Регион в России сегодня становится главным объектом экономических и политических отношений. Очень важно в этой ситуации определить специфику и приоритеты развития регионального предпринимательства, основанные на сравнительных преимуществах того или иного региона, особенностях его исторического и культурного развития.

Рассмотрим на примере отдельных научных дисциплин, как в настоящее время исследуются все эти противоречия и проблемы.

В экономической литературе последнего времени региональной тематике уделено очень большое внимание. Сначала по региональному самоуправле-

нию и самофинансированию, а затем и по основным аспектам рыночной экономики появились интересные работы по практическим проблемам развития регионов, сбалансированности регионального воспроизводства, социально-экономическим аспектам повышения эффективности регионального предпринимательства. Еще больше научных работ посвящено теоретическому осмыслению экономической действительности, разработке путей вывода регионов из кризиса, ускорению рыночных методов хозяйствования. Впервые ученые обращают самое пристальное внимание на регионализацию экономических реформ. Во многих работах, и особенно при анализе антикризисных программ, на этот аспект ссылается большинство авторов.

Следует отметить, однако, что при разработке антикризисных программ в разделах оздоровления экономики не учитывался региональный фактор, между тем как именно здесь заложены самые большие возможности для производственной кооперации и интеграции. Например, на межрегиональном уровне открываются перспективы в создании ряда фирм и центров по освоению и внедрению принципиально новых видов техники и технологии, в том числе по оказанию помощи средним и мелким предприятиям в реконструкции и техническом перевооружении производства. Появляется возможность полной загрузки автоматизированных линий и робототехники, выпуска информационных бюллетеней о неликвидах, совместной эксплуатации точнейших измерительных приборов и вычислительных центров. Можно развивать межрегиональные технопарки и технополисы, предприятия по строительству инженерных сетей и коммуникаций, природоохранных объектов, спортивных сооружений, баз отдыха, объектов стройиндустрии. Организовывать профильные предприятия по развитию пригородного овощеводства, переработке сельхозпродукции и ее хранения, развивать другие виды производства, которые не под силу создавать одному региону.

Анализируя антикризисные программы правительства, многие ученые-экономисты высказывают обоснованное мнение о том, что предлагаемые планы преобразований практически безадресны, в их основе лежит «здравый смысл», мировой опыт и нет опоры на собственные силы, не учитываются конкретные интересы социальных групп населения с учетом региональных различий. Между тем любые радикальные преобразования (если их не планируется реализовывать насильственными методами) должны ориентироваться на определенные социальные группы и слои населения, то есть на чьи-то конкретные интересы.

Поэтому на предприятиях все новые идеи и подходы по реформированию хозяйства, в которых не учитываются реальные интересы конкретных регионов, производителей и потребителей, не воспринимаются населением как средства, направленные на стабилизацию экономики и на новые посткризисные результаты, а, значит, у таких программ мало шансов на успешное претворение в практику.

В последнее время региональной проблематикой активно занимаются ученые-социологи. Однако и у них существуют значительные разногласия.

На наш взгляд, проблема заключается в том, что социологи, пытаясь дать общетеоретическое определение региону, ищут четкие разграничения, а затем объясняют связь между самим понятием «регион» и населением региона. Другими словами, в социологии до сих пор нет единого мнения по общесоциальным исследованиям региона, а, следовательно, его специфические социальные функции (основные различия между населяющими регион людьми) в литературе трактуются по-разному, а в отдельных работах и вовсе отсутствуют. В методологии социологии до тех пор, пока не будет строгого разграничения между понятиями регион — материальное производство и регион, представленное главным его потребителем — человеком, вопросов в дальнейших исследованиях не избежать.

В решении проблем социально-экономического развития регионов наиболее заметных результатов добилась экономическая география.

Экономическая география, превратившаяся к настоящему времени в социально-экономическую, своим развитием доказала, что она реально подготовлена к комплексному исследованию территориальной организации жизни общества. Социально-экономическая география имеет большой опыт анализа, синтеза, прогноза при комплексном исследовании взаимодействия природы, хозяйства, населения в региональных системах.

Главные результаты экономико-географических исследований по проблемам развития регионов, их экономической самостоятельности получены в изучении роли и места региона в системе расселения и территориальном размещении производительных сил. Именно экономико-географический анализ изменений масштабов и специфики размещения производства, особенностей и взаимосвязей процесса расселения в современных условиях, отношений и противоречий между искусственной и естественной средой, выделение наиболее слабо изученных социальных факторов, взаимодействующих на развитие региона, открывает перспективные пути для развития этой дисциплины в ходе рыночных преобразований.

Определение роли и места регионов в системе расселения и размещения в нем производительных сил позволило получить правильные теоретические и методические выводы в разработке проблем и задач по специализации регионов. За последние годы в нашей стране оформились как самостоятельные отрасли, интенсивно изучающие регионы: рекреационная география, география сферы обслуживания, география образа и качества жизни, география потребления, геодемография. Появились работы по географии подготовки кадров и образования.

Очень важное значение при определении экономической самостоятельности регионов имеет демографическая ситуация. Региональные условия протекания демографических процессов неодинаковы. К этому следует прибавить проблемы деградации, неравномерного размещения населения на территории регионов и его пространственную подвижность, чтобы получить тот круг проблем, которые сегодня исследует демографическая наука.

Кроме того, после рыночного реформирования возникла проблема безработицы. В связи с этим задача российской науки — разработать теоретические и методологические рекомендации управления демографическими процессами и эффективной занятостью населения на региональном уровне. В первую очередь следует изучить вопросы оптимизации параметров естественного движения населения, половозрастную структуру, оптимальное количество детей в семье, смертность и продолжительность жизни, улучшение здоровья населения, миграционные процессы и другие проблемы. Дальнейшее исследование демографической науки о сбалансированности воспроизводства населения будет иметь практическое значение в поиске наиболее эффективных путей социально-экономического развития регионального предпринимательства в новых условиях рыночной экономики.

Большой вклад в современное изучение регионов вносят представители градостроительных отраслей науки. И это не случайно. Если, скажем, для социологии, экономических дисциплин, социально-экономической географии любое население или территория выступают лишь как один из объектов исследования, то для градостроительства они — единственные. И представители градостроительной науки выработали подход к населенному пункту как к единому целому, требующему пропорционального и взаимосвязанного развития всех его элементов. В последнее время в градостроительной науке при комплексной увязке объектов все больше внимания уделяется культурологическим и психологическим аспектам проблемы.

За последнее время специфика градостроительных факторов значительно усложнилась. Если раньше в регионе населенный пункт состоял из нескольких обособленных районов (по схеме «предприятие — жилой поселок при нем»), то в настоящее время в большинстве регионов рост предприятий ограничен из-за отсутствия свободных территорий и угрозы ухудшения окружающей среды. В то же время жилые массивы вблизи предприятий исчерпали свои территориальные ресурсы, что вынуждает расселять кадры все дальше и дальше от производства. Очевидно, к этому еще прибавилась проблема размещения многочисленных малых предприятий (строительные, транспортные и т. д.), которые занимают соответствующие площади городских земель, тем самым внося дополнительные проблемы в решение планировочных вопросов. Отсюда перед наукой стоит важнейшая задача: с учетом специфики конкретного региона выделять функционально-планировочные единицы на основе анализа пространственной локализации различных функций поселений, влияющих на жизнедеятельность населения, и находить наиболее рациональные варианты их решения.

Совместно с другими научными дисциплинами активное участие в изучении регионов принимает и экология. В последнее время среди ученых разных дисциплин значительно возросло увлечение экологической тематикой. Это объясняется тем, что сейчас актуализировалась гражданская позиция населения по экологическим проблемам. Сегодня нет такого региона, где бы нарастающие масштабы загрязнения природной среды не вызывали тревогу у лю-

дей. Поэтому биологи, географы, экономисты, ученые других специальностей пытаются найти оптимальный выход из сложной ситуации.

Таким образом, накопившиеся проблемы социально-экономического развития регионов еще раз говорят о необходимости глубоких комплексных исследований на базе выводов всех заинтересованных научных дисциплин. Сегодня некоторые заключения уже можно использовать при определении места регионов в рыночной экономике.

Например, экономические дисциплины характеризуют регион как социально-экономическую целостность, где протекают основные процессы материального производства и сохраняется целостность воспроизводственной базы. Социально-экономическая география определяет его как объект, опосредованный производством, или как среду, в которой человек взаимодействует с материальным производством. Как жизненную среду, создающую условия для воспроизводства населения, исследует регион демография, а градостроительные отрасли науки — как единое целое, требующее пропорционального и сбалансированного развития всех элементов. Экологию регион интересует как хозяйственная территория, влияющая на природную среду.

Важной проблемой как региональной теории, так и практики является *региональная стратификация* (то есть разделение, расчленение) рыночного пространства. Возможные основные критерии такой стратификации представлены на рисунке 1.1.

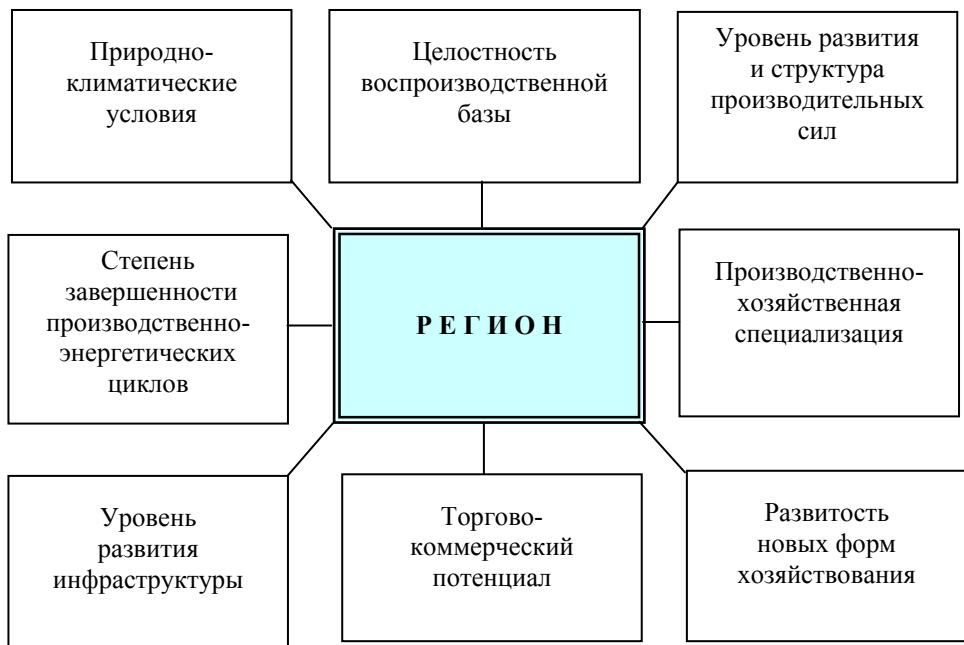


Рис. 1.1. Схема критериев региональной стратификации рыночного пространства

1. Природно-климатические условия.

Критериями оценки этих условий могут выступать самые разнообразные факторы — географическое положение, геологическое строение, климат, рельеф, разнообразие почв и растительности, полезные ископаемые и т. д. Если говорить о регионах России, то большинство из них расположены на равнинных участках (70 % территории государства) и имеют вполне благоприятные условия для развития высокопродуктивного сельского хозяйства и нормально функционирующей промышленности. Что касается географического положения, то особое место среди регионов занимают так называемые эксклавные, т. е. географически изолированные от основной части своего государства и окруженные чужой территорией. Эксклавным российским регионом является Калининградская область.

2. Целостность воспроизводственной базы.

Главными признаками целостности воспроизводственной базы выступают потенциальная способность региона развиваться за свой счет и степень развития рынков воспроизводственных ресурсов в рамках конкретной территории.

3. Уровень развития и территориально-отраслевая (структурная) организация производительных сил.

Основными оценками, по которым определяется этот уровень, выступают возрастной состав основных производственных фондов на территории; средний коэффициент выбытия и коэффициент ввода оборудования в отраслях специализации региона; степень автоматизации и информатизации производства; доля предприятий, производящих средства производства и предметы потребления; концентрация промышленности по районам территории; наличие технопарков; уровень квалификации и возрастной состав рабочей силы.

4. Степень завершенности производственно-энергетических циклов.

К числу основных показателей, характеризующих степень завершенности производственно-энергетических циклов, относятся: доля производств с замкнутым производственно-энергетическим циклом в общей структуре хозяйств региона; доля продукции этих производств в общей сумме продукции региона; коэффициенты включения территории в межрегиональную кооперацию и специализацию производств; коэффициент выпуска конечной продукции; энергобаланс региона.

5. Производственно-хозяйственная специализация.

Уровень производственно-хозяйственной специализации территории характеризуют: доля предприятий, специализирующихся на производстве продукции, предназначенной для вывоза за пределы региона; доля производств, работающих на внешнерегиональный рынок; ввозной и вывозной баланс региона; соотношение структур ввоза и вывоза продукции в регион со структурой производственно-коммерческого спроса на средства производства; структура потребностей региона во ввозимой продукции по отраслям производства; доля предприятий, ориентированных на внутренний рынок по номенклатурным группам товаров (оценка по стоимости основных производств-

венных фондов и стоимости продукции по отношению к сумме данных показателей по региону.

6. Уровень развития инфраструктуры.

Определяется уровнем развития рыночной подсистемы инфраструктурного обеспечения (предприятия оптовой и розничной торговли, брокерские и дилерские фирмы, складское, холодильное и транспортное хозяйство, аукционы, товарно-фондовые биржи и т. д.); подсистемы предпринимательской сферы (акционерные общества, малые предприятия, ассоциации, концерны, холдинговые компании, другие объединения предприятий); научно-информационной подсистемы (центры коммерческой информации, специализированные консультационные компании, маркетинговые фирмы, рекламные фирмы и пр.); кредитно-банковской подсистемы (коммерческие банки, страховые и пенсионные фонды, инвестиционные и финансовые компании, банковский надзор), а также других подсистем инфраструктурного обеспечения регионального рынка.

7. Торгово-коммерческий потенциал.

Его возможности зависят от многих составляющих: общего состояния промышленности; характера товарного обращения; роста (сокращения) внутреннего рынка; соотношения роста товарооборота с ростом общественного разделения труда; повышения (понижения) удельного веса промышленных изделий в общей товарной массе. Кроме того, должны учитываться: товары, производимые в регионе всеми предприятиями; товары, не производимые в регионе или производимые в незначительных количествах и подлежащие обязательному ввозу; товары, ввозимые в регион в больших количествах, и, наконец, объемы товаров в денежном выражении³⁴.

8. Развитость новых форм предпринимательства.

Кроме общепринятых показателей, характеризующих новые формы предпринимательства, следует обратить внимание на сетевые и объемные показатели относительно новых видов предпринимательства в регионе.

Таковы в общих чертах критерии региональной стратификации рыночного пространства.

Территория Российской Федерации в настоящее время разделена на 83 региона, и существует тенденция к их укрупнению. По мнению некоторых специалистов, оптимальным было бы сокращение числа российских регионов до 35—40.

Региональные особенности предпринимательства в настоящей работе будут рассмотрены в основном на примере Калининградской области — эксклавного региона России.

³⁴ Методику расчета возможностей торгово-коммерческого потенциала см.: Бильчак В. С., Захаров В. Ф. Указ. соч. С. 33—34.

1.3. Эксклавные регионы и их особенности

В предыдущих параграфах мы уже отмечали отсутствие единого подхода к определению ключевых для настоящей работы понятий «предприниматель» и «регион». С термином «эксклав» ситуация также не простая. Достаточно часто вместо него используют слово «анклав». Следует отметить, однако, что если в первых двух случаях («предприниматель» и «регион») речь идет о концептуальных разногласиях, то термины «эксклав» и «анклав» имеют давно устоявшееся значение, и проблема заключается лишь в неправильном их употреблении.

В международном праве *анклав* (от франц. *enclave*, от позднелат. *inclavere* — запираю на ключ; лат. *clavis* — ключ) — это территория или часть территории государства, окруженная со всех сторон территорией какого-либо другого государства или нескольких государств. Если анклав имеет морской берег, то его называют *полуанклавом*. Полуанклавом была, к примеру, Восточная Пруссия в период с 1919 по 1939 год. Калининградская область — также полуанклав, так как со всех сторон территория этой области окружена территорией других государств, и область имеет выход к морю³⁵.

Эксклав (от лат. *ex* — вне, *clavis* — ключ) — это часть территории государства, географически отдаленная от основной и окруженная территорией других стран. Она же является анклавом по отношению к стране, внутри которой расположена.

Таким образом, правильность употребления слов «анклав» или «эксклав» зависит от контекста — для россиян Калининградская область является эксклавом, а для других стран и как объект международного права — полуанклавом.

Поскольку данная книга предназначена в первую очередь для российских читателей, для Калининградской области далее по тексту употребляется термин «эксклав».

В мире насчитываются десятки анклавных территорий:

— «классические» *анклавы*, т. е. государства, полностью окруженные другим государством, — Ватикан (расположен внутри Италии), Республика Сан-Марино (также внутри Италии) и Королевство Лесото (внутри ЮАР);

— «классические» *полуанклавы*, т. е. государства, окруженные на суше другим государством, но имеющие при этом выход к морю, — например, Монако (внутри Франции с выходом к Средиземному морю), Бруней (внутри Малайзии с выходом к Южно-Китайскому морю), Республика Гамбия (внутри Сенегала с выходом к Атлантическому океану);

— *анклавы*, т. е. части территории одного государства внутри другого или нескольких других государств, — таких регионов в мире гораздо больше, чем «классических», внутри одних только Нидерландов насчитывается 38 мини-анклавов Бельгии. В качестве примера можно привести также германский Йештеттен внутри Швейцарии, испанский город Ливию в пределах Франции, Кампионе д'Италия внутри Швейцарии и т. д.;

³⁵ Большая российская энциклопедия / Отв. ред. С. Л. Кравец. Т. 2. М.: Большая российская энциклопедия, 2005. С. 5.

— *полуанклавы*, т. е. части территории одного государства внутри другого или нескольких других государств, имеющие выход к морю — Калининградская область России (между Польшей и Литвой с выходом к Балтийскому морю); Аляска (по суше отделена от США территорией Канады, выход к Тихому и Северному Ледовитому океанам); Гибралтар (сухопутная граница с Испанией, выход к Средиземному морю) и т. д.

Основными чертами анклавов всех видов являются:

- высокая степень зависимости от внешнего по отношению к ним влияния окружающих государств, причем речь идет о самых разных видах влияния — от политического и экономического до культурного и религиозного;
- политическая и экономическая нестабильность в случае недостаточно продуманной политики государства по отношению к своим эксклавным территориям;
- этнодемографические и социокультурные особенности;
- наличие специфических проблем, обусловленных территориальной изолированностью.

Калининградская область, являясь российским эксклавом в Прибалтике (и полуанклавом по приведенной выше классификации), обладает всеми перечисленными чертами.

Высокая степень зависимости от внешнего влияния окружающих государств — Польши и Литвы — проявляется прежде всего в экономическом аспекте. Вызвана она необходимостью международного транзита энергоресурсов и товарных грузов при перевозках между Калининградской областью и остальными регионами России. Так, повышение тарифов на железнодорожные перевозки немедленно негативно сказывается на калининградской экономике: снижается грузооборот портов, растут цены на местном рынке, уменьшается конкурентоспособность продукции местных производителей вследствие роста себестоимости и т. д.

Экономическое влияние Польши и Литвы (в настоящее время можно говорить также и о влиянии Европейского союза) может проявляться и в импортной экспансии. Продукция калининградских предприятий оказывается неконкурентоспособной и вытесняется польскими и литовскими товарами с местного рынка, поскольку их производители пользуются дотациями, льготным режимом налогообложения и другими способами поощрения экспорта со стороны своих государств³⁶.

³⁶ Литовские крестьяне, например, в течение 2004—2006 гг. получили по линии Евросоюза около 2 млрд евро, что составляет около 4 тыс. евро на одного работающего в сельском хозяйстве Литвы. Кроме того, крестьянам компенсируется до 60 % расходов на закупку сельхозтехники (См.: Хозиков В. Литва опять готова кормить Россию // Бизнес-Регион. Северо-Запад России. 2005. 27 июня — 2 июля. С. 6). По словам секретаря министерства сельского хозяйства Литвы Г. Радзевичуса: «Евросоюз субсидирует экспорт аграрной продукции в сопредельные страны. Поэтому для нас поставки в Россию гораздо выгоднее, чем, к примеру, в США: свою роль играет не только географический фактор, но и материальное стимулирование» (Там же).

Литва и Польша как соседние государства оказывают влияние и на социальную обстановку в калининградском эксклаве. В частности, определенные негативные последствия имеют сложности транзита калининградцев и жителей остальных российских регионов через территорию Литвы. Социальная напряженность возникает и вследствие удорожания энергоресурсов, поступающих в регион через литовскую территорию. Так, именно дороговизной транзита электроэнергии и газа местные органы власти объясняют значительное превышение калининградскими коммунальными тарифами уровня тарифов в других российских областях. Например, отопление одного квадратного метра жилья стоило в начале 2005 г. в Новгороде — 10,71 руб., в Пскове — 3,34 руб., а в Калининграде — 22,75 руб. Тариф на горячую воду в Новгороде составлял 115 руб. на человека, в Пскове — 49,66 руб., в Калининграде — 230 руб.³⁷. Слишком высокие для значительной части населения региона коммунальные платежи, которые к тому же в несколько раз превышают платежи населения в других областях того же Северо-Западного региона, чреваты взрывом социального недовольства.

Росту социальной напряженности в регионе способствует также увеличение разрыва в уровне жизни с соседними государствами.

Достаточно велико в регионе и культурное, а также религиозное влияние соседних государств — Польши, Литвы, Германии. В Калининградской области созданы национально-культурные общества литовцев, немцев и поляков. Еще в 1992 г. в Калининградской области появились центры по изучению литовского языка. С целью их эффективной координации в 1995 г. была организована «Ассоциация учителей литовского языка», в 1999 г. учреждены областной (в Советске) и городской (в Калининграде) союзы литовской молодежи. Центром немецкой культуры в регионе является Немецко-русский дом. Приехавший из Польши ксендз организовал «Общество польской культуры Калининградской области»; польские миссионеры учредили более десятка католических приходов в различных городах области³⁸.

К началу 2005 года в регионе действовало 147 зарегистрированных религиозных организаций, представляющих 16 конфессий. Причем православных организаций было всего 48, то есть треть из них, в то время как потенциальными носителями православия (русскими, белорусами, украинцами) являются 93 % населения области. В то же время католических и евангелическо-лютеранских организаций насчитывалось 39, при том, что «исторических носителей» этих конфессий (немцев, поляков, литовцев) — всего 3 % от общего числа населения области³⁹. В результате активной деятельности неправославных христианских конфессий в регионе заметно выше, чем в среднем по Российской Федерации доля их представителей, — 3 % против 0,6 %⁴⁰.

³⁷ Регион. Страна. Планета // Калининградская правда. 2005. 5 мая. С. 2.

³⁸ Живенок Н. В. Траектория динамики субкультур в калининградском регионе // Вестник Балтийского научного центра. 2004. № 1, 2. С. 177—178.

³⁹ См. там же. С. 179.

⁴⁰ Каждый третий — атеист // Аргументы и факты. Калининград. Июль 2005. № 29. С. 20.

На 1 августа 2007 г. в Калининградской области официально действовали уже 162 религиозные организации, из них 59 православных религиозных организаций, 14 евангелически-лютеранских, 23 римско-католических, 58 прочих христианских, 5 мусульманских, 2 иудейских, по одной буддистской и кришнаитской⁴¹. Все эти конфессии не скрывают своих интересов в отношении Калининградской области.

Отсутствие политики протекционизма интересов доминантной русской культуры региона на фоне культурной и религиозной экспансии «миссионеров», пользующихся значительной материальной поддержкой заинтересованных стран, методы работы которых с населением зачастую основаны на принципах сетевого маркетинга, приводит к серьезным проблемам в процессах культурного взаимодействия в регионе. Вот что об этом пишет профессор Н. В. Живенко: «Опыт общения автора статьи с молодежной, студенческой аудиторией позволяет утверждать, что даже у студентов просматривается очень слабое знание российской истории и культуры, не говоря уже об обычаях и традициях. Если учесть, что в настоящее время молодые люди калининградского региона визуально знакомятся с культурой Польши, Литвы, Германии раньше, чем с российской, то становится понятно, почему большинство опрошенных студентов самоидентифицировало себя не с россиянами (38,8 %), а с «европейцами» (55,5 %) или даже «гражданами мира» (22,2 %)»⁴².

В Калининградской области имеет место и вторая характерная для эксклавов черта, а именно *политическая и экономическая нестабильность в том случае, если государством не принимаются в расчет специфические особенности эксклавного региона*. Например, в апреле 1995 г. калининградский рынок резким скачком цен отреагировал на Указ об отмене таможенных льгот от 24 марта 1995 г. за № 244. Кроме того: «По сути, в апреле произошел политический взрыв, разрушительные последствия которого еще предстоит оценить. Уже сейчас ясно, что рост социальной напряженности в ближайшее время гарантирован: областной бюджет не сформирован, предприятия практически остановились, сельское хозяйство на коленах, и как следствие этого — волнения работников бюджетной сферы»⁴³. Были переориентированы на Клайпеду и Ригу грузопассажирские паромные линии, связывавшие Калининград с Германией и США. В своем письме Президенту России депутат Государственной думы от Калининградской области Юрий Воевода отметил, что в результате принятия данного Указа «приостанавливается деятельность

⁴¹ По данным Управления Федеральной регистрационной службы по Калининградской области — официальный сайт. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: http://www.rosregistr39.ru/org/parties/list.php?PAGEN_1=1&id=144&block=27&status=68#nav_start.

⁴² Живенко Н. В. Указ. соч. С. 184.

⁴³ Слепокуров Д. Калининградская область в апреле 1995 г. // Международный институт гуманитарно-политических исследований: Политический мониторинг. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: http://www.igpi.ru/monitoring/1047645476/apr_95/kalinin.html.

большинства предприятий с иностранным капиталом в связи с расторжением контрактов на экспортно-импортные поставки. Потери конкретных предприятий, уже имеющих проработанные с иностранными и российскими инвесторами проекты реконструкции и создания новых производственных мощностей, могут составить в текущем году 40—50 млн долларов». Агентство ИТАР-ТАСС опубликовало следующее заявление: «Не определяя своей четкой позиции по поводу будущего российского анклава на Балтике, мы сами провоцируем попытки отторжения его от Федерации»⁴⁴.

Следует отметить и то, что в отношении эксклавных регионов достаточно часто имеют место территориальные притязания сопредельных или иных исторически связанных с ними государств, а также именно эти территории рассматриваются в качестве «легкой добычи» для их обособления, а затем включения в сферу своего влияния при обострении политической и социально-экономической ситуации в стране. И в данном случае достаточно показательна ситуация с Калининградской областью.

Начиная с момента превращения ее в российский эсклав на Балтике в начале 1990-х гг. предпринимаются попытки выведения области из-под юрисдикции России и придания ей некоего международного статуса. Так, уже в 1992 г. в Калининграде была проведена международная конференция, на которой был представлен доклад «международной исследовательской группы» с предложениями по созданию «Ганзейского региона Прибалтики». Калининградская область в нем именовалась «областью Кенигсберга», «еврорегионом Кенигсберга», Российская Федерация по отношению к ней рассматривалась как «соседнее государство»⁴⁵.

Позднее в ЕС вносился проект о совместном управлении Калининградской областью Польшей, Литвой, Германией и Россией или же ЕС и Россией. Вопрос о придании Калининградской области международного статуса рассматривался в 1994 г. Европарламентом. В ноябре 1994 г. Балтийская ассамблея — парламентский орган государств Балтии — приняла резолюцию

⁴⁴ ИТАР-ТАСС сообщает // Калининградская правда. 1995. 20 апр.

⁴⁵ «Исследование преследует две цели. Оно должно открыть народам Эстонии, Латвии, Литвы и области Кенигсберга перспективу их существования в европейской системе. Одновременно оно предлагает более двух десятков конкретных мер по созданию экономически здорового свободного и демократического «Ганзейского региона Прибалтики». От этого выиграют и соседние государства, такие как: Польша и Россия... Создание «Ганзейского региона Прибалтики» должно стать необходимым этапом, подготавливающим интегрирование трех прибалтийских государств и «еврорегиона Кенигсберга» в Европейское Сообщество. После 2000 года все страны-члены Европейской ассоциации свободной торговли, а также все Скандинавские страны, Польша, Чехословакия, Румыния, Эстония, Латвия, Литва и «еврорегион Кенигсберга» могли бы стать членами Европейского Сообщества. Балтийское море стало бы внутренним морем Европейского Сообщества...» (*Ганзейский регион Прибалтики: доклад международной группы исследования (по заказу Совета Эстонии)*. Таллин, 1992. С. 2).

«О демилитаризации Калининградской области и ее дальнейшем развитии». В Палате представителей США рассматривался следующий проект резолюции касательно Калининградской области, инициированный Лигой свободы Балтии: «Выражая установку конгресса о выводе российской армии из Калининграда... и поскольку в связи с холодной войной мирный договор с Германией остался не подписанным до 1990 года, когда она отказалась от претензии на Кенигсбергский край, хотя бы суверенитет страны не был передан никакой другой стороне. Поскольку с 1945 года до своего развала Советский Союз уничтожал исторические места Кенигсбергского края, переименовал край в Калининград, нанес существенный ущерб природе и превратил его в военную базу, в которой на площади в 15 тысяч 100 квадратных километров дислоцированы 200 тысяч военнослужащих. Поскольку существование калининградской военной базы представляет угрозу для мира и безопасности балтийского региона и Европы, особенно для Литвы, которая чувствует себя в опасности между Калининградом и Белоруссией. Палата представителей (при поддержке сената) считает, что: Калининградский/Кенигсбергский край должен быть превращен в демилитаризованную зону, а Российская Федерация обязана вывести свои вооруженные силы из него. Управление Калининградским/Кенигсбергским краем должно быть передано Российской Федерацией международной инстанции. Соответствующим международным и региональным агентствам должно быть поручено... восстановить интегральность края с его окружением»⁴⁶.

Во-вторых, территориальные притязания на Калининградскую область выдвигались и продолжают выдвигаться литовскими национал-радикальными движениями («Совет по делам Малой Литвы», «Литуаника», «Резистентный Саюдис Малой Литвы», «Всемирное объединение литовцев» и т. п.). К примеру, председателем «Движения сопротивления Малой Литвы», действующего в США, в оппозиционной газете «Летувос айдас» публиковались призывы смелее ставить вопрос о статусе бывшей Восточной Пруссии с городом Караялючюсом (так в Литве именовался Кенигсберг) как «этнически принадлежащей Литве территории»⁴⁷. В 1991 г. в кабинетах многих руководителей Литвы появились географические карты, на которых Калининградская область была обозначена в границах Литвы⁴⁸.

В-третьих, имеют место притязания на Калининградскую область некоторых германских и прогерманских сил. Так, ряд землячеств ФРГ и организаций, подобных «Объединению Пруссия», «Прусскому земельному правительству», проявляли достаточную активность как в ФРГ, так и в регионе.

⁴⁶ *Национальная служба новостей*. Аналитический центр «Известий» — Агентство «Последние Известия». 02.11.95 [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.nns.ru/regiony/kalin6.html>

⁴⁷ *Николаева Т.* Башни Караялючюса и российский военный транзит // *Независимая газета*. 1994. 6 марта.

⁴⁸ *Нам тоже праздновать?* // *Янтарный край*. 1993. 3 дек.

«Объединение Пруссия» выступало с требованиями о создании на территории Калининградской области немецкой автономии, переселения сюда этнических немцев, введения двойного гражданства, возврата бывшим владельцам собственности и т. п. В феврале 1994 г. зарегистрированное в регионе немецкое национально-культурное общество «Фрайхайт» («Свобода») обратилось к российским властям с предложением о создании на территории северо-восточной части Пруссии (ныне — Калининградской области) «Балтийской республики немцев».

Следует отметить, что официальные власти Германии однозначно считают Калининградскую область частью Российской Федерации. Окончательность закрепления границ Германии постоянно ими подчеркивается, и это отвечает собственным интересам Германии. По словам посла ФРГ в России О. фон дер Габлентца: «Можно только представить, что стало бы с Европейским союзом и НАТО, если бы немцы внезапно поставили под вопрос границы вокруг Калининградской области. И уже одно это объясняет нашу заинтересованность в том, чтобы положение в области и вокруг нее не менялось. Мы готовы сотрудничать со Скандинавскими странами и Польшей в решении экономических и социальных проблем этого российского анклава, но только со всей осмотрительностью, которая требуется в этой ситуации от нас»⁴⁹. Что же касается возможности создания «Балтийской республики немцев», то он же оценил подобного рода идеи как «брედовые»⁵⁰.

В Калининградской области имеют место и свойственные эксклавным регионам *этнодемографические и социокультурные особенности*. Обусловлены они прежде всего характером формирования населения региона. С 1946 г. началось массовое заселение территории отошедшей к Советскому Союзу части Восточной Пруссии выходцами практически из всех регионов страны. В соответствии с секретным постановлением Совета министров СССР от 11 октября 1947 г. № 3547—1169с «О переселении немцев из Калининградской области РСФСР в советскую зону оккупации в Германии» и последующим постановлением от 15 февраля 1948 г. в октябре 1947 — мае 1951 г. из области было депортировано оставшееся на территории области немецкое население — 102494 немецких гражданина⁵¹.

⁴⁹ Только уважая историю, можно построить будущее // Красная звезда. 1994. 3 нояб.

⁵⁰ Габлентц О. фон дер. Калининградская область и город Калининград — не яблоко раздора между Германией и Россией // Калининградская правда. 1994. 22 сент.

⁵¹ Костяшов Ю. Выселение немцев из Калининградской области в послевоенные годы // Вопросы истории. 1994. № 6. С. 186—188.

Хотелось бы отметить, что в некоторых публикациях высказывается мнение о «неблагополучном» прошлом, иждивенческих настроениях переселенцев в Калининградскую область. Например, под эгидой Московского центра Института «Восток-Запад» было опубликовано исследование Н. Смородинской и С. Жукова, в котором утверждается, что на место немецкого населения «со всех концов СССР по специальному набору направлялись переселенцы, включая заключенных» (Жуков С., Смородинская Н. Калининградский анклав в Европе: заплыв против течения. Диагностика состояния и возможностей экономического развития. М.: Институт «Восток-За-

В результате того, что в Калининградскую область достаточно активно переселялись лишившиеся крова люди, ранее проживавшие в местах, которые в годы войны оказались в зоне гитлеровской оккупации (речь идет в первую очередь о Белоруссии и Украине), доля белорусов и украинцев в структуре населения региона превышает среднероссийский уровень и в большинстве случаев уровень регионов Северо-Западного федерального округа. Доля же русских, наоборот, ниже (рис. 1.2).

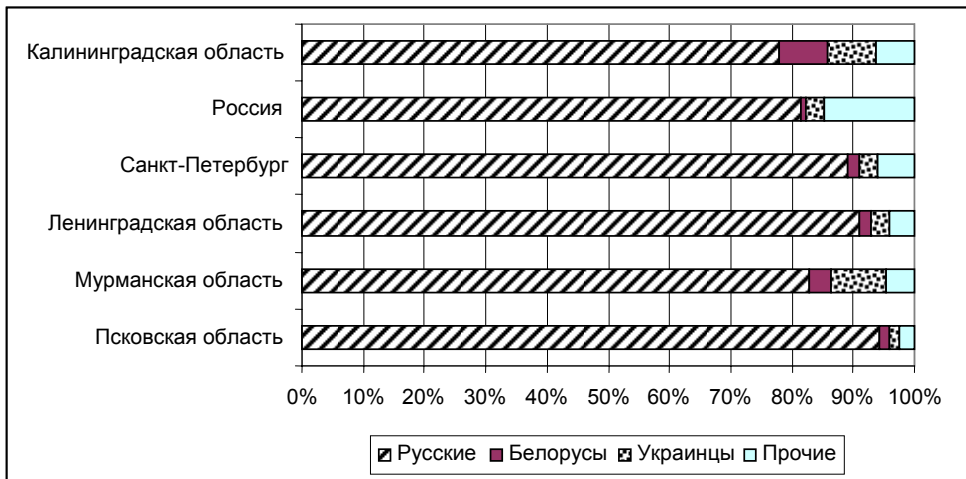


Рис. 1.2. Сравнение структуры населения Калининградской области, Российской Федерации в целом и регионов Северо-Западного федерального округа по национальному признаку⁵²

Сравнение по отдельным национальностям (рис. 1.3) показывает, что в населении Калининградской области по сравнению с областями Северо-Западного федерального округа гораздо выше удельный вес литовцев, немцев и поляков. Объясняется это в первую очередь анклавным положением региона по отношению к Польше и Литве, историческими связями с Германией, а также близостью к Западной Европе.

пад», 2003. С. 16—17). На самом же деле «Накануне массового заселения секретным постановлением правительства от 29 июня 1946 г. вся территория Калининградской области была отнесена к запретно-пограничной зоне, въезд в которую разрешался лишь по пропускам органов милиции. Все кандидаты на переселение негласно проверялись «по оперативным учетам», а также в ходе проведения «агентурно-оперативных мероприятий» с целью выявления «изменников Родины, уголовно-преступных и неблагонадежных элементов». В результате таких проверок в разных областях отсеивалось от 3 до 12 % желающих поселиться в бывшей Восточной Пруссии» (*Очерки истории Восточной Пруссии* / Г. В. Кретинин и др. Калининград: Янтарный сказ, 2004. С. 473).

⁵² По данным Всероссийской переписи населения 2002 г.

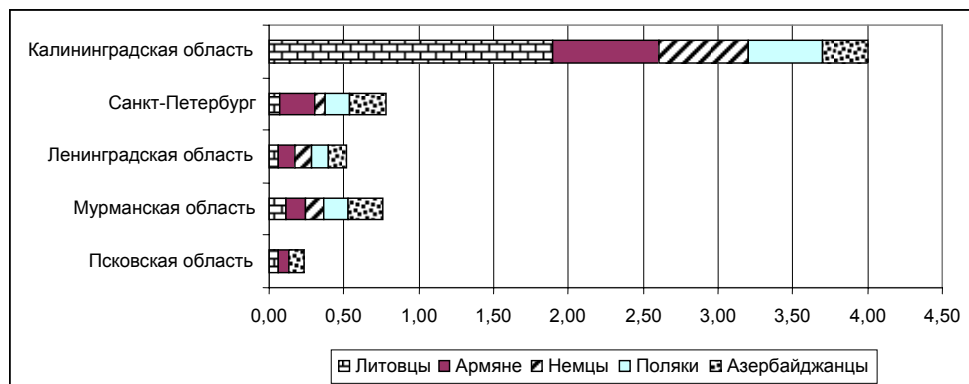


Рис. 1.3. Сравнение удельного веса отдельных национальностей в структуре населения Калининградской области и областей Северо-Западного федерального округа⁵³

Следующая характерная черта эксклавных регионов — *наличие специфических проблем, обусловленных территориальной изолированностью*, также в полной мере присуща Калининградской области.

Следует отметить, что обособленность от основной территории страны, с одной стороны, создает для региона определенные преимущества: в частности, облегчается введение особого режима хозяйствования — особой экономической зоны, международного финансового центра и т. п. С другой стороны, данные условия приводят к усугублению ряда проблем, вызванных общеэкономическими кризисными явлениями, а также создает новые, присущие только эксклавам.

Специфические проблемы эксклавных регионов можно разделить на две основные группы — экономические и социальные.

Одна из основных *экономических проблем* предпринимательства, присущих практически всем эксклавным территориям, состоит в том, что узость внутреннего потребительского рынка региона вызывает необходимость расширения сбыта за счет экспорта и вывоза продукции в основную часть страны, осложненного необходимостью транзита через соседние государства. В частности, для Калининградской области, помимо визовой проблемы, актуальной является проблема передвижения российского транспорта через территорию Литвы, так как по техническим характеристикам часть его не отвечает европейским нормам. Кроме того, необходимо учитывать требования ЕС к авто- и железнодорожным грузоперевозкам.

Необходимость транзита означает удорожание товаров из-за высоких транспортных издержек, связанных с таможенным оформлением, сопровождением грузов, транзитными сборами и т. д. Рост затрат на доставку продукции предприятий эксклавного региона, в свою очередь, приводит к снижению

⁵³ По данным Всероссийской переписи населения 2002 года.

ее конкурентоспособности, уменьшает привлекательность региона для возможных инвесторов, а в ряде случаев делает неэффективным создание крупных производств.

Дополнительные расходы Калининградской области, связанные с транзитом пассажиров и грузов через территории Латвии, Литвы и Белоруссии, в 1999 г. составляли 22,0 млн долларов США, без учета транзита пассажиров — 18,1 млн⁵⁴. В 2004 г. калининградская экономика из-за дополнительных затрат, связанных только с транзитом грузов, теряла уже около 400 млн долларов в год⁵⁵.

Транспортные проблемы вообще являются одними из наиболее характерных для эксклавных регионов. Помимо того что они приводят к удорожанию товаров, поступающих в эксклавный регион и вывозимых из него вследствие необходимости уплаты залоговых платежей при транзите грузов через территорию иностранных государств, возможного требования обязательного полицейского сопровождения, завышенных тарифов и т. д., они приводят еще и к рискам срыва поставок из-за возможной задержки грузов на границе, неожиданного изменения правил прохождения границы, грузового или пассажирского транзита и т. п.

Перед эксклавными регионами часто стоит и проблема энергетического обеспечения. Для Калининградской области она одна из наиболее острых. Природный газ в регион поступает по магистральному газопроводу «Калининград — Вильнюс», который является веткой газопровода «Сияние Севера», сжиженный газ — через территорию Литвы и Белоруссии. Более 90 % необходимой электроэнергии до ввода в эксплуатацию первого блока ТЭЦ-2 поступало транзитом через Литву. Налицо характерная для эксклавных регионов зависимость от внешних поставок энергоресурсов, являющаяся одной из важнейших угроз их экономической безопасности.

Недостаточная обеспеченность природным газом значительно сдерживает развитие производства и социальной инфраструктуры Калининградской области. Причем если в городах и поселках городского типа уровень газификации составляет немногими более 50 %, то в сельской местности — менее 10 %. В среднем по России эти показатели гораздо выше. Если, к примеру, в относящейся к тому же Северо-Западному федеральному округу Вологодской области на душу населения приходилось 4967 кубометров газа в год, то в Калининградской области — всего 671 кубометр.

Транзит значительной части энергоресурсов через территорию соседнего иностранного государства не только требует решения проблемы обеспечения

⁵⁴ *О мерах по обеспечению социально-экономического развития и жизнедеятельности Калининградской области: Тезисы выступления на заседании правительства РФ 22 марта 2001 года губернатора Калининградской области В. Г. Егорова // Калининградская правда. 2001. 18 апр. С. 5.*

⁵⁵ См.: *Велетминский И.* Экономика: Калининград не станет Гонконгом, но... // *Российская газета. 2005. 1 июня. С. 4.*

условий стабильного политического и экономического развития эксклавного региона, но и ведет к значительному росту цен на энергоресурсы по сравнению с другими регионами страны, что снижает конкурентоспособность местной продукции, усложняет социальную ситуацию.

Калининградская область не имеет возможности решить проблему энергоснабжения путем использования собственных природных ресурсов, так как гидроресурсы региона способны обеспечить не более 10 % потребности в электроэнергии, а использование для этих целей имеющихся запасов бурого угля и торфа отвергается специалистами как по экономическим, так и экологическим соображениям. Использование ветроэнергоресурсов имеет преимущества с экологической точки зрения, однако в настоящее время в условиях области стоимость произведенной с их помощью электроэнергии оказывается слишком высокой.

Острыми для эксклавного региона, особенно на фоне низкой государственной инвестиционной активности, являются проблемы реструктуризации и монополизации экономики, большой изношенности и старения основных производственных фондов, оторванности от основных поставщиков и потребителей, интеграции в общую инфраструктуру Российской Федерации, определения специализации отраслей народного хозяйства.

Важно отметить, что ряд наиболее важных проблем предпринимательства, связанных с неблагоприятными условиями хозяйствования, а именно общий спад производства, низкий уровень жизни, тяжелое социально-экономическое положение, снижение платежеспособного спроса как населения, так и предприятий, неразвитость инфраструктуры (транспортной, информационной, общей инфраструктуры бизнеса) в условиях эксклавноности зачастую более острые, чем на основной территории страны. Это обусловлено тем, что в относительно небольших по территории эксклавных регионах нет достаточного количества и затруднено получение дополнительных финансовых средств для структурной перестройки экономики и преодоления негативных явлений в социальной и производственной сферах.

Подтверждением является пример Калининградской области, переживавшей трансформационный кризис 1991—1998 гг. тяжелее большинства российских регионов и медленнее выходявшей из него.

Так, если в среднем по России объем промышленного производства⁵⁶ составлял в 1998 г. 46 % от уровня 1990 г., то в области — всего 29 %. Сельскохозяйственное производство — 56 % к уровню 1990 г. в среднем по РФ и 48 % в области. Намечившееся в 1999 г. в российской экономике оживление в Калининградской области было менее заметно и не во всех отраслях. Если по России прирост промышленного производства составил 8,1 %, то здесь — всего 4,8 %, рост грузооборота транспортных предприятий соответственно 5,2 и 1,1 %, рост инвестиций в основной капитал — 1 и 0,7 %. Производство

⁵⁶ Ниже использованы открытые данные и материалы Госкомстата России и Калининградского областного комитета по статистике за соответствующие периоды.

сельскохозяйственной продукции в среднем по России выросло на 2,4 %, а в области продолжало сокращаться.

На рисунке 1.4 можно наглядно сравнить темпы изменения среднедушевого размера валового внутреннего продукта в Калининградской области, в Российской Федерации и Северо-Западном федеральном округе в период с 1991 по 2000 г. Если в 1990 г. валовой региональный продукт в расчете на душу населения в области был на 4 % выше среднего по Российской Федерации, то в 2000 г. он оказался на 25 % ниже среднего по РФ.

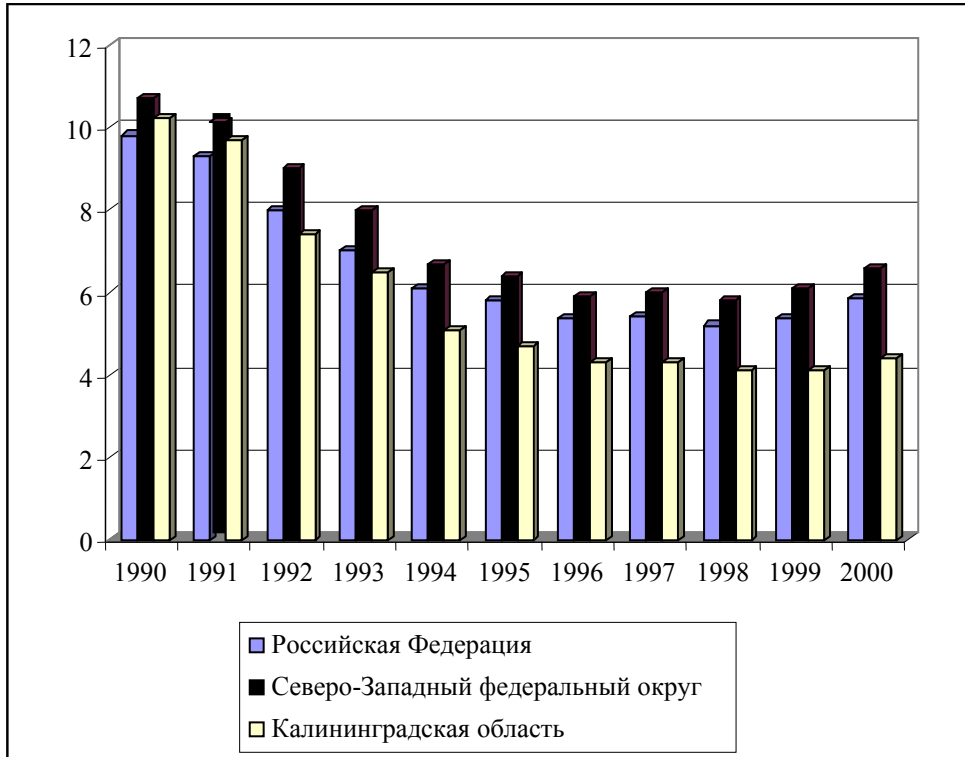


Рис. 1.4. Среднедушевой размер ВВП в 1991—2000 гг. в Калининградской области, Российской Федерации и Северо-Западном федеральном округе, тыс. долларов США

Что касается сельского хозяйства, то в эксклавных регионах возможная неурегулированность транзитных вопросов, таможенные барьеры, высокие транспортные издержки, с одной стороны, снижают конкурентоспособность произведенной в них сельскохозяйственной продукции, а с другой стороны, приводят к сокращению и неритмичности поставок кормов из-за пределов региона в случае недостаточности собственной кормовой базы, как это имеет место, например, в Калининградской области. Кроме того, может наблюдаться рост цен на ввозимые корма, что, в свою очередь, еще более снижает конкурентоспособность собственной сельскохозяйственной продукции. Пе-

перерабатывающие предприятия агропромышленного комплекса эксклавного региона, как правило, в значительной мере зависят от импорта сырья (в Калининградской области — от поставок сырья из стран Евросоюза).

В условиях эксклавноности специфику имеет и одна из наиболее важных проблем предпринимательства — частое изменение законодательства, несовершенство нормативно-правовой базы. Это вызвано тем, что эксклавные территории требуют для своего нормального развития принятия дополнительных нормативных актов, то есть к общим изменениям законодательной базы добавляются колебания центральных органов власти в отношении будущего развития эксклавного региона. Таким образом, в условиях «отрезанности» от основной территории страны проблема частого изменения важнейших правовых норм, как правило, стоит еще острее, чем для предприятий в других регионах страны.

Одна из важнейших проблем эксклавных регионов — насущные межгосударственные вопросы, решение которых находится в компетенции центральных органов власти. Это значительно замедляет процесс принятия эффективных решений а также осложняет его, поскольку всеми тонкостями конкретных ситуаций владеют не центральные, а местные власти.

Специфической для эксклавных регионов является и сильная зависимость от межгосударственных отношений с соседними государствами — как экономических, так и политических.

В Калининградской области достаточно острые также проблемы становления и развития рыночных структур в регионе. Речь идет, в первую очередь, о государственной поддержке предпринимательства. Ее необходимость обусловлена тем, что калининградские производители не выдерживают конкуренции на товарных рынках области с производителями из ближнего зарубежья. До сих пор не уделяется достаточного внимания программам поддержки и развития малого предпринимательства региона, так и не образованы лизинговые компании, бизнес-инкубаторы и эффективно работающие фонды по поддержке предпринимательства.

В последующих главах книги значительное внимание будет уделено возможным путям решения указанных проблем предпринимательства в Калининградской области.

В отношении *социальных проблем* следует отметить следующее. Одна из важных социальных проблем эксклавного региона — значительный разрыв в уровнях жизни населения региона и сопредельных государств. Так, денежные доходы на душу населения области в несколько раз ниже, чем соответствующий показатель в Литве и Польше. И разрыв этот имеет тенденцию к увеличению.

Следует отметить, что уровень жизни населения области, по данным государственной статистики, не только ниже, чем в соседних странах, но и ниже, чем по России в целом. С 1990 г. наблюдается отчетливая тенденция снижения уровня денежных доходов на душу населения, среднемесячной заработной платы. Особенно острой ситуация была с середины до конца 1990-х гг. (табл. 1.1).

Таблица 1.1

**Динамика денежных доходов населения в Калининградской области
и в среднем по России в период с 1994 по 1999 г.⁵⁷**

Год	Отношение денежных доходов населения к прожиточному минимуму, раз		Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, %	
	Российская Федерация	Калининградская область	Российская Федерация	Калининградская область
1994	2,38	2,13	22,4	21,6
1995	1,95	1,45	24,7	26,6
1996	2,07	1,69	22,1	25,1
1997	2,27	1,73	20,8	24,5
1998	2,03	1,65	23,4	27,2
1999	1,77	1,36	29,9	37,4

В 2004 г. реальные денежные доходы населения области увеличились по сравнению с 2003 г. на 7,1 %, в то время как по Северо-Западному федеральному округу их рост составил 9,2 %, а в среднем по России — 9,8 %. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата по региону также отставала. Она составляла 6212,0 руб., а в среднем по России — 6831,8 руб., по Северо-Западному федеральному округу — 7675,1 руб. По этому показателю Калининградская область заняла среди российских регионов 32 место. В то же время стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг в регионе была выше, чем в среднем по России, — 4292,7 руб. при среднероссийском уровне 4091,1 руб. Стоимость минимального набора продуктов питания (1316,0 руб.) также превышала средние показатели и по России, и по Северо-Западному федеральному округу — 1218,7 и 1299,8 руб. соответственно⁵⁸.

Такая ситуация сохранялась вплоть до последнего времени, изменившись лишь в 2007 г.: в среднем по России реальные денежные доходы населения выросли по сравнению с 2006 г. на 12,3 %, в области — на 16,8 % (за январь — август 2007 г. — лишь на 11,8 % к соответствующему периоду прошлого года). В то же время по темпам роста реальной заработной платы регион продолжает отставать от среднероссийского показателя — 15,8 и 16,2 % соответственно. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в области также по-прежнему отстает от средней по России: в 2007 г. она составила 12550 руб., что на 7,2 % ниже среднероссийского уровня (13527 руб.)⁵⁹.

В Калининградской области острыми социальными проблемами являются, кроме того, расслоение граждан по уровню доходов по городам и рай-

⁵⁷ Здесь и далее, если особо не указано, используются данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области.

⁵⁸ Основные показатели социально-экономического положения регионов Российской Федерации в 2004 году // Российская газета. 2005. 31 марта. С. 16—17.

⁵⁹ Основные показатели социально-экономического положения регионов РФ в 2007 году // Российская газета. 2008. 14 марта.

онам, проживание значительной части населения за чертой бедности, достаточно высокий уровень безработицы.

Наиболее сложные социальные проблемы связаны с демографической структурой населения: снижается роль естественного прироста и возрастает роль миграции. Постепенно сокращавшийся естественный прирост с 1993 г. перешел в естественную убыль населения (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Показатели рождаемости, смертности и естественного прироста населения Калининградской области

Показатель	1990	2003		2004		2007	
		В Калининградской области	В среднем по России	В Калининградской области	В среднем по России	В Калининградской области	В среднем по России
Число родившихся на 1000 жителей	12,7	9,5	10,3	9,6	10,5	10,8	11,3
Число умерших на 1000 жителей	9,8	18,4	16,5	18,4	16,0	15,3	14,7
Естественный прирост населения на 1000 жителей	+2,9	-8,9	-6,2	-8,8	-5,5	-4,5	-3,4

Отсутствие достаточных финансовых средств в здравоохранении, образовании, науке, культуре и спорте не позволяет этим отраслям выполнять в полном объеме свое функциональное назначение и ставит их в исключительно трудное положение.

Для решения демографических проблем области предстоит установить региональные особенности и различия демографических и социально-экономических процессов, увязать их с проблемами территориальной локализации и эксклавности, разработать комплекс мер по предотвращению угрозы депопуляции и отрегулировать миграционные процессы в соответствии с потребностями экономики.

Важной социальной проблемой эксклавных регионов является и визовая, которая заключается в том, что въезд и выезд граждан с территории такого региона на основную территорию своей же страны требует наличия заграничного паспорта и визы иностранного государства. Решением визовой проблемы могла бы стать упрощенная процедура получения долгосрочной (например, на три года) визы государства, территорию которого вынуждены пересекать жители эксклава, для тех из них, кто постоянно проживает на его территории не менее определенного срока (например, 5 лет). К сожалению, и этот вариант решения проблемы является половинчатым, поскольку не облегчает сложностей проезда в эксклавный регион для жителей основной части страны.

Влияние эксклавности на развитие предпринимательства в регионе заключается и в значительном влиянии сопредельных государств на его *внешнеэкономические связи*.

В частности, это проявляется в значительном удельном весе прямых инвестиций из соседних государств. Так, для Калининградской области основными странами-импортерами капитала являются Польша, Германия и Литва (табл. 1.3).

Таблица 1.3

**Крупнейшие иностранные инвесторы в Калининградской области
(по инвестициям, поступившим за год)**

Год	1-е место		2-е место		3-е место	
	Страна	Удельный вес, %	Страна	Удельный вес, %	Страна	Удельный вес, %
1995	Германия	26,3	Швеция	20,1	Швейцария	15,4
1996	Германия	9,4	Швеция	9,3	Швейцария	9,0
1997	Швеция	22,5	Германия	17,7	Италия	5,0
1998	Германия	51,7	Швейцария	17,1	Польша	6,0
1999	Швейцария	26,4	Литва	26,2	Германия	19,5
2000	Швейцария	23,4	Польша	20,3	Германия	19,5
2001	Виргинские о-ва (Брит.)	14,7	Польша	13,7	США	12,6
2002	Кипр	58,1	Польша	18,0	Швейцария	14,6
2003	Кипр	45,3	Германия	10,6	Польша	8,8
2004	Кипр	18,1	Польша	15,4	США	12,9
2005	Польша	21,2	Кипр	18,4	Нормандские о-ва (Брит.)	14,5
2006	Нидерланды	26,4	Литва	22,1	Швейцария	15,1

Если Германия и оффшоры входят в число основных инвесторов капитала в Россию, то Польша и Литва — в число наиболее активных зарубежных инвесторов только в Калининградской области. Следует отметить, однако, что подобная ситуация присуща не только эксклавным, но и приграничным регионам.

Аналогичная ситуация и с основными внешнеторговыми партнерами. Вполне естественно, что в эксклавных регионах (как и в приграничных) внешнеторговые контракты заключаются в первую очередь с партнерами из близлежащих стран. В Калининградской области это Германия, Польша и Литва — на их долю приходится в среднем около половины внешнеторгового оборота региона.

Анализ изменения структуры внешнеторгового оборота области показывает, что доля Германии, составляя около 20 %, почти стабильна (максимальное значение за рассматриваемые семь лет — 32,0 % в 1999 г., минимальное — 19,7 % в 2002 г.), доля Польши при абсолютном увеличении объема товарооборота имеет тенденцию к сокращению (с 20,0 до 10,2 %, в стоимостном выражении объем внешнеторгового оборота с Польшей вырос на 263,8 млн долла-

ров США), доля Литвы также уменьшается, причем, как и в случае с Польшей, абсолютные показатели внешнеторгового оборота растут (доля уменьшилась с 14,8 до 6,0 %, в стоимостном выражении объем вырос за восемь лет на 112,8 млн долларов) (табл. 1.4, рис. 1.5).

Таблица 1.4

**Доля Германии, Литвы и Польши
во внешнеторговом обороте Калининградской области (страны вне СНГ)**

Год	Германия		Польша		Литва	
	Тыс. дол. США	Удельный вес, %	Тыс. дол. США	Удельный вес, %	Тыс. дол. США	Удельный вес, %
1997	329499	21,7	307022	20,2	224562	14,8
1998	316072	22,1	292660	20,4	172852	12,1
1999	344807	32,0	209831	19,5	77771	7,2
2000	241280	19,9	295081	24,3	95514	7,9
2001	272353	20,2	281568	20,9	113462	8,4
2002	381754	19,7	370819	19,1	179075	9,2
2003	522581	20,7	387474	15,4	239167	9,5
2004	853013	21,1	487367	12,1	313924	7,8
2005	1198853	21,4	570854	10,2	337369	6,0

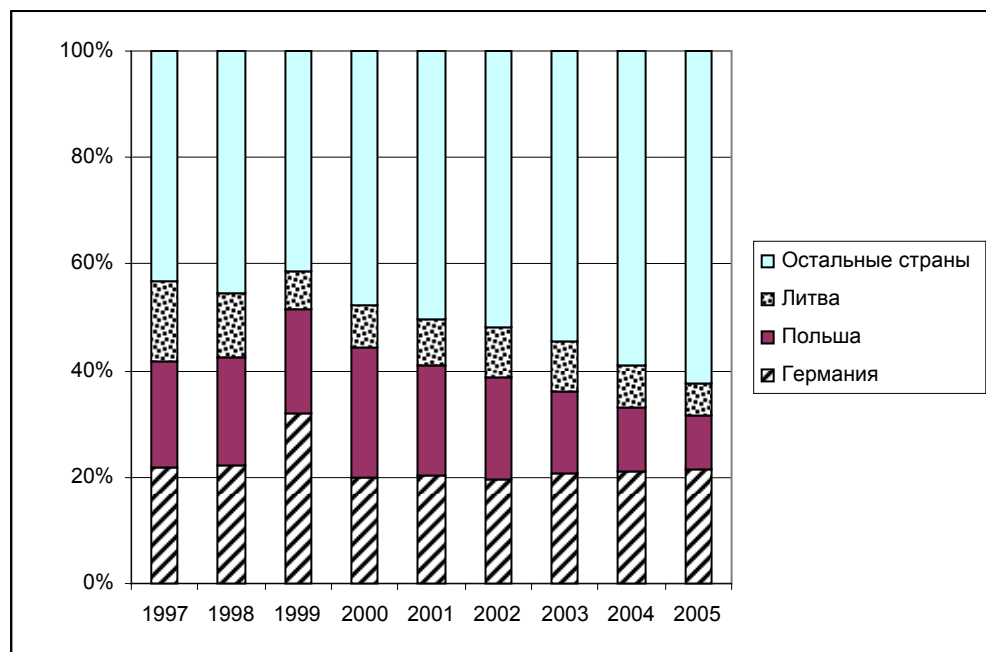


Рис. 1.5. Изменение удельного веса Германии, Польши и Литвы
во внешнеторговом обороте Калининградской области (без стран СНГ)

Совокупный удельный вес близлежащих государств — Германии, Польши и Литвы во внешнеторговом обороте Калининградской области имеет тенденцию к некоторому снижению (рис. 1.5) — с 1997 по 2005 г. он уменьшился на 19,1 % (с 56,7 до 37,6 %) при одновременном росте внешнеторгового оборота в стоимостном выражении в 2,5 раза — на 1246,0 млн долларов (с 861,1 до 2107,1 млн дол.). Наблюдаемое снижение удельного веса Германии, Польши и Литвы объясняется расширением круга стран, вовлеченных во внешнеторговый оборот региона.

1.4. Становление и развитие Калининградской области — русского эксклава на Балтике

На основе решений Потсдамской конференции 1945 г. северная часть Восточной Пруссии вошла в состав Российской Федерации. Указом Президиума ВС СССР от 7 апреля 1946 г. на ее территории была образована Кенигсбергская область в составе РСФСР, переименованная 4 июня того же года в Калининградскую.

В настоящее время Калининградская область является самым западным регионом России, полностью отделенным от остальной территории страны сухопутными границами иностранных государств и международными морскими водами. На севере и востоке на протяжении 281 км область граничит с Литовской Республикой, на юге на протяжении 232 км — с Республикой Польша, на западе она ограничивается 184-километровым побережьем Балтики (рис. 1.6).

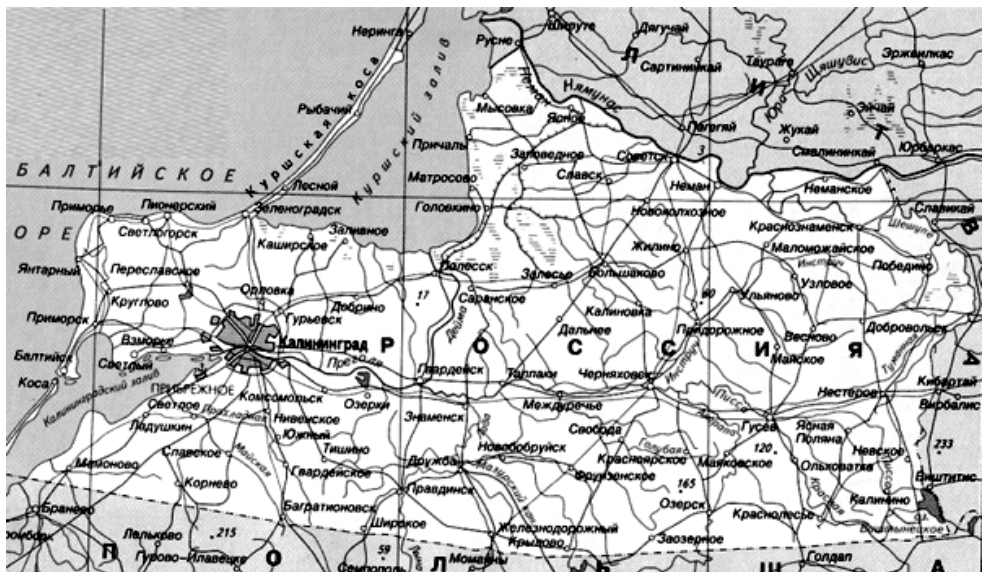


Рис. 1.6. Калининградская область

По размерам территории (15,1 тыс. км²) это самый малый субъект Российской Федерации. Максимальная протяженность Калининградской области с востока на запад составляет 205 км, с севера на юг — 108 км. Расстояние до ближайшей российской области — Псковской — по железной дороге составляет 600 км. По морскому пути до Санкт-Петербурга — 1100 км. Сравнительно небольшое расстояние отделяет область от европейских столиц и портов западной Европы: до Вильнюса — 350 км, Риги — 390 км, Варшавы — 400 км, Берлина — 600 км, Стокгольма — 650 км, Копенгагена — 680 км. От Калининграда до польской границы всего 35 км, до литовской — 70 км.

Довоенное развитие предпринимательства в этом регионе во многом определялось возможностями использования Кенигсберга как морского порта и одного из самых важных железнодорожных узлов во всей Прибалтике. Построенная в 1857 г. Восточная железная дорога связывала Восточную Пруссию с западной частью Германской империи, Южная дорога (построена к 1871 г.) соединяла южную часть Восточной Пруссии с Кенигсбергом и выходила к плодородным районам Российской империи.

Благоприятное географическое положение Кенигсберга у истоков водных артерий, ведущих к Черному морю, определяло значение города и как узлового пункта на торговых путях запад-восток, запад-север, запад-юг. Благодаря этому Кенигсберг перед Первой мировой войной стал экспортным портом для многих стран, местом международной торговли между западом и востоком. Только морской импорт и экспорт составлял в среднем 1 млн тонн различных грузов ежегодно.

В конце XIX — начале XX в. в Кенигсберге активно развивалась промышленность, особенно деревообработка и машиностроение. Структура промышленности в 1913 г. представлена в таблице 1.5.

Таблица 1.5

Структура промышленности северной части Восточной Пруссии в 1913 г.

Отрасль	Предприятия, ед.	Рабочие, чел.	Среднее число рабочих на одно предприятие
Деревообрабатывающая	908	13228	15
Пищевая	1149	11521	5
Керамическая	486	11458	24
Машиностроительная	336	7455	22
Текстильная	841	5134	6
Целлюлозно-бумажная	40	4161	10
Строительная	136	3906	29
Полиграфическая	104	2116	21
Металлообработка	171	1777	10
Горная и металлургическая	20	1684	84
Химическая	78	1447	19
<i>Всего</i>	4269	63857	15

Источник: Бильчак В. С., Захаров В. Ф. Региональная экономика / Под ред. В. С. Бильчака. Калининград: Янтар. сказ, 1998. С. 65.

Достаточно хорошо было развито сельское хозяйство. Главное значение имело земледелие — выращивание зерновых, картофеля, сахарной и кормовой свеклы. Восточная Пруссия полностью удовлетворяла свои потребности в хлебе. В Германию в 1910 г. было поставлено около 450 тыс. тонн хлеба. Урожайность ржи, пшеницы, ячменя, овса в 1904—1923 гг. составляла 16—17 ц/га, картофеля — 132 ц/га, лугового сена — 40 ц/га.

Первая мировая война внесла коренные изменения в условия экономического развития Восточной Пруссии. Был потерян важнейший источник доходов — торговля с Россией, поскольку не стало единой российско-германской границы. Восточная Пруссия превратилась в немецкий эксклав, отделенный от основной части страны. Бывшие немецкие порты Данциг и Мемель стали основными конкурентами Кенигсберга, так как Данциг в соответствии с Версальским договором был связан таможенным союзом с Польшей, а Мемель вообще в 1923 г. отошел к Литве. Почти вдвое сократились объемы поступавших в Кенигсберг грузов. В кризисном состоянии были практически все крупные предприятия, кроме целлюлозно-бумажных заводов. Сельское хозяйство Восточной Пруссии, процветавшее до Первой мировой войны, находилось в упадке вплоть до начала 1930-х гг., чему способствовали и неурожайные 1924, 1926, 1931 гг., а также наводнение 1925 г.

Центральное правительство Германии прилагало значительные усилия для развития восточнопрусской экономики. Так, в 1927 г. была принята специальная программа оказания помощи мелким и средним предприятиям Восточной Пруссии, в рамках которой предоставлялись кредиты более чем на 1 млн рейхсмарок. В этом же году для поддержки сельского хозяйства этого региона было выделено более 3 млн рейхсмарок. В следующем, 1928 г. — еще 75 млн. Правительство приняло закон «Об экономической помощи Восточной Пруссии», предусматривавший ежегодные дотации на транспортные перевозки, развитие коммунальных служб, погашение долгов, приобретение сельхозвладений, предотвращение банкротств. В результате предпринятых мер экономическая ситуация в регионе несколько улучшилась.

Общий объем грузооборота порта Кенигсберг — Пиллау составил в 1934 г. 2,7 млн тонн. К 1939 г. в северной части Восточной Пруссии действовало более 16 тыс. промышленных предприятий, общее число занятых на которых составляло почти 50 тыс. человек. Большинство из этих предприятий, однако, были небольшими фирмами и мастерскими со средним числом работников всего 3 человека (табл. 1.6).

Фактически после заключения Версальского договора Восточная Пруссия стала самой большой сельскохозяйственной провинцией Германии. Сельское хозяйство специализировалось по трем направлениям: производство зерна (в основном рожь и овес), картофеля, а также продукции животноводства. Основные показатели растениеводства за 1933 год приведены в таблице 1.7.

Таблица 1.6

Структура промышленности северной части Восточной Пруссии в 1939 г.

Отрасль	Предприятия, ед.	Рабочие, тыс. чел.	Мощность двигателей, обслуживавших рабочие машины, тыс. л. с.
Промышленность, всего	16200	48,7	160,2
В том числе:			
Электростанции	68	0,7	5,00
Топливная (добыча торфа)	3,0	0,03	0,05
Добыча сырья для строительства	51	0,74	0,07
Газовые заводы	20	0,84	2,16
Черная металлургия	2	0,34	0,74
Цветная металлургия	6	0,04	0,07
Машиностроение и металлообработка	3020	11,24	16,74
Оптика и точная механика	283	0,14	0,10
Химическая	38	0,50	1,18
Силикатно-керамическая	157	3,40	8,58
Деревообрабатывающая	2048	7,05	24,95
Целлюлозно-бумажная	7	4,38	40,75
Полиграфическая	421	2,24	2,30
Текстильная	609	1,85	2,00
Швейная	4984	2,35	0,30
Кожевенно-обувная и меховая	1851	0,8	1,00
Пищевкусовая	2791	8,93	47,90

Источник: *Экономическое развитие Восточной Пруссии. XVI — середина XX века.* Калининград, 1991. С. 55—57.

Таблица 1.7

Основные показатели растениеводства в 1933 г.

Виды культур	Посевные площади, тыс. га	Собрано, тыс. т	Урожайность, ц/га
Рожь	391,2	613,9	15,7
Пшеница	90,4	161,4	17,9
Ячмень	133,0	247,7	18,6
Другие зерновые	156,7	277,6	17,7
Сахарная свекла	5,1	149,4	293,0
Кормовая свекла	55,4	279,3	503,0
Картофель	161,7	2407,0	148,0

Источник: *Экономическое развитие Восточной Пруссии.* С. 55—57.

В 1936 г. на душу населения в Восточной Пруссии производилось: ржи — 263 кг, пшеницы — 69 кг, овса — 123 кг, ячменя — 57 кг, картофеля — 1075 кг. поголовье скота на 100 человек сельского населения в 1937 г. составляло: свиней — 138, крупного рогатого скота — 115, овец — 21. Средний годовой надой молока от одной коровы в 1937 г. достиг 2905 литров.

В целом Восточная Пруссия перед Второй мировой войной входила в число проблемных, экономически среднеразвитых районов Германии, требовавших значительной государственной поддержки, что во многом являлось следствием эксклавности этого региона.

Анализ социально-экономического развития области с 1945 года по настоящее время позволяет условно, но с достаточной степенью обоснованности выделить два основных этапа и несколько периодов (табл. 1.8).

Таблица 1.8

Этапы социально-экономического развития Калининградской области

Этапы и периоды	Годы	Краткая характеристика
<i>Первый этап</i>	1945—1991	Развитие региона в условиях плановой административно-командной экономики
Первый период	1945—1950	Восстановление экономики региона
Второй период	1951—1965	Активное новое строительство
Третий период	1966—1975	Относительное снижение темпов экономического развития, рост уровня жизни населения
Четвертый период	1976—1985	Исчерпание резервов экстенсивного роста, оставание по уровню жизни населения
Пятый период	1986—1991	Реформирование экономики в период перестройки
<i>Второй этап</i>	1992 — по настоящее время	Переход от планово-централизованной к рыночной экономике; эксклавность региона
Первый период	1992—1998	Затяжной трансформационный спад
Второй период	1999—2001	Восстановительный период
Третий период	2002 — по настоящее время	Период экономического подъема

На первом этапе область функционировала в условиях плановой экономики и ее развитие определялось той ролью, которая отводилась ей в общей схеме развития и размещения производительных сил СССР. Кроме того, Калининградской области придавалось также важное военно-стратегическое значение, поскольку она являлась приближенным к странам НАТО пограничным регионом, обладающим удобной в этом отношении военно-морской базой в незамерзающей части Балтийского моря. Вполне естественным было ориентирование части экономики на обслуживание потребностей Вооруженных сил. Основная часть народного хозяйства области, однако, носила гражданский характер.

Географическое положение на побережье Балтики определяло и отраслевую специализацию региона. Доминировал морехозяйственный комплекс, включавший как рыбную промышленность, так и морской транспорт.

Первый период развития Калининградской области начался во второй половине 1940-х гг. и продолжался до 1950 г. В годы Второй мировой войны

было полностью разрушено 40 % промышленных предприятий (остальные — частично), а также почти 90 % жилого фонда Кенигсберга. Повреждение дамб, нарушение мелиоративных систем привело к тому, что лишь половина сельскохозяйственных угодий оказалась пригодной к использованию. Поэтому главными задачами этого периода было восстановление промышленных предприятий, а также строительство жилья и объектов социальной сферы.

Первые заводы и фабрики начали выпуск продукции уже в конце 1945 г. В июне 1945 г. в Кенигсберге был сформирован Балтийский государственный рыбный трест, объединивший ряд рыбозаводов, консервных заводов, лесозаводов и судостроительных заводов. В конце апреля 1946 г. на вагоностроительном заводе выпустили первые пять 20-тонных вагонов-дуппаров. Уже в 1947 г. в области было налажено производство многих видов продукции: целлюлозы и бумаги, деловой древесины, строительного кирпича и черепицы, обуви и трикотажа, мяса, колбасы и копченостей, рыбопродукции, масла, сыра, маргариновой продукции и т. д. Восстанавливаемое промышленное и сельскохозяйственное производство показывало очень высокие темпы роста (табл. 1.9).

Таблица 1.9

**Основные показатели социально-экономического развития
Калининградской области в 1947—1950 гг.**

Показатель	1947	1948	1949	1950
Производство продукции:				
Деловая древесина, тыс. м ³	547	...	...	1291
Строительный кирпич, млн шт.	1,3	...	...	5,4
Обувь, тыс. пар	6	...	...	29
Верхний трикотаж, тыс. шт.	0,9	12	34	14
Краны подъемные, шт.	...	...	...	49
Целлюлоза, тыс. т	23,1	61,2	94,2	116,4
Бумага, тыс. т	4,5	12,0	27,5	32,3
Улов рыбы, морепродуктов, тыс. т	7	11,9	18,9	40
Мясо, тыс. т	...	...	...	4,4
Масло животное, тыс. т	0,3	0,84	1,62	1,71
Сыр, тыс. т	...	0,06	0,04	0,08
Маргариновая продукция, тыс. т	1,05	2,78	2,01	3,18
Мука, тыс. т	43,3	75,2	98,5	88,4
Хлебобулочные изделия, тыс. т	35,4	69,7	84,1	105,5
Состояние социальной сферы:				
Количество магазинов	902	...	...	926
Количество столовых, ресторанов	92	...	...	91
Количество гостиниц	...	...	...	21

Главными отраслями промышленности в первый, послевоенный период развития Калининградской области были машиностроение, целлюлозно-бумажная, лесозаготовительная и деревообрабатывающая отрасли. Достаточно большую роль играла также пищевая промышленность — молочная, мясная,

рыбная и т. д. На конец 1947 г. в области насчитывалось 48 совхозов всех систем, на конец 1950 г. — 57.

Второй период (1951—1965 гг.) можно назвать периодом активного нового строительства. Государством направлялись значительные средства для развития народного хозяйства и социальной сферы Калининградской области. Вплоть до середины 1960-х гг. в регионе постоянно возрастала численность занятых в различных отраслях хозяйственного комплекса, наращивались производственные мощности, объемы промышленной продукции. Основные показатели социально-экономического развития свидетельствуют о качественных изменениях в экономике региона (табл. 1.10).

Таблица 1.10

**Основные показатели социально-экономического развития
Калининградской области в 1950—1965 гг.**

Показатель	1950	1955	1960	1965
Производство продукции:				
Деловая древесина, тыс. м ³	1291	255	278	345
Строительный кирпич, млн шт.	5,4	14,0	34,2	19,3
Обувь, тыс. пар	29	20	94	326
Верхний трикотаж, тыс. шт.	14	105	181	193
Автопогрузчики, млн шт.	...	1,1	2,3	3,4
Краны подъемные, шт.	49	25	44	117
Целлюлоза, тыс. т	116,4	183,7	261,0	332,0
Бумага, тыс. т	32,3	79,7	107,7	113,3
Улов рыбы, морепродуктов, тыс. т	40,0	89,0	267	509
Мясо, тыс. т	4,4	11,9	22,5	24,6
Масло животное, тыс. т	1,07	3,3	5,68	7,9
Сыр, тыс. т	0,08	0,74	1,36	2,4
Маргариновая продукция, тыс. т	3,2	3,0	3,6	9,5
Мука, тыс. т	88,4	215,4	222,5	224,1
Хлебобулочные изделия, тыс. т	105,5	136,9	117,8	145,1
Консервы, млн усл. банок	...	26,8	43,0	77,2
Состояние социальной сферы:				
Количество магазинов	926	1145	1324	1570
Количество столовых, ресторанов	91	131	239	354
Количество гостиниц	21	20	19	19

В Калининградской области был создан крупный рыбопромышленный комплекс, ориентированный на лов рыбы в открытом океане. В начале 1950-х гг. начали действовать Балтийский и Калининградский рыбоконсервные комбинаты, была введена в эксплуатацию первая очередь крупнейшего на Балтике тарного комбината. В регионе начала формироваться сеть морехозяйственных научно-образовательных учреждений, имевших общесоюзное значение.

За рассматриваемый период выпуск продукции машиностроительного комплекса увеличился более чем в десять раз. Вырос выпуск бумаги и цел-

люлозы, стройматериалов, изделий легкой промышленности. В целом выпуск промышленной продукции увеличился в 7,8 раза. Росли и темпы сельскохозяйственного производства. К 1965 г. выпуск мяса по сравнению с 1950 г. вырос в 5,6 раза, масла животного — в 7,4 раза, муки — в 2,5 раза. Посевные площади достигли почти 400 тыс. гектар.

Структура хозяйственного комплекса региона отвечала стратегии и приоритетам, которые определялись и устанавливались в рамках единой экономической политики СССР. Стержнем экономической политики было всемерное развитие интеграции регионов, республик в единый хозяйственный механизм, а также обеспечение непрерывного роста объемов промышленного производства. При этом функционирование отдельных отраслей зависело от материальных ресурсов всей страны, возможностей использования внешнего по отношению к области потенциала других регионов России и поставки в область по протяженным транспортным коммуникациям материалов, оборудования, различных товаров.

Активно развивалась и социальная сфера области — количество магазинов увеличилось в 1,7 раза, столовых и ресторанов — в 3,9 раза. К 1965 г. в вузах региона обучались 11 тыс. студентов, в средних специальных учебных заведениях — 15 тыс.

Третий период (1966—1975 гг.) характеризуется в первую очередь замедлением темпов экономического развития, что было обусловлено определенной диспропорциональностью региональной промышленности. Социальная и производственная инфраструктура, вспомогательные и обслуживающие отрасли не соответствовали потребностям созданных мощных рыбопромышленного и машиностроительного комплексов, целлюлозно-бумажного производства. Среднегодовые приросты производства промышленности, прежде намного опережавшие средние по СССР, стали отставать от них (табл. 1.11).

Таблица 1.11

**Основные показатели социально-экономического развития
Калининградской области в 1966—1975 гг.**

Показатель	1966	1969	1972	1975
Производство продукции:				
Деловая древесина, тыс. м ³	466	463	428	412
Строительный кирпич, млн шт.	25	26	36	62
Обувь, млн пар	0,4	0,7	1,5	2,3
Верхний трикотаж, тыс. шт.	2,1	3,8	4,8	4,5
Автопогрузчики, млн шт.	3,5	3,6	3,8	3,8
Краны подъемные, шт.	145	184	205	238
Целлюлоза, тыс. т	340,6	365,5	385,2	406,9
Бумага, тыс. т	116,1	121,5	124,7	139,0
Улов рыбы, морепродуктов, тыс. т	664	735	891	1031
Мясо, тыс. т	29,0	39,4	45,0	57,8
Масло животное, тыс. т	3,3	7,5	8,7	9,5

Окончание табл. 1.11

Показатель	1966	1969	1972	1975
Сыр, тыс. т	2,3	3,0	3,1	2,9
Маргариновая продукция, тыс. т	8,6	6,5	8,0	10,5
Мука, тыс. т	212	229	289	287
Хлебобулочные изделия, тыс. т	141,1	131,8	136,4	133,5
Консервы, млн усл. банок	83,3	116,0	149,5	201,1
Состояние социальной сферы:				
Количество магазинов	1571	1560	1569	1593
Количество столовых, ресторанов	372	414	454	490
Количество гостиниц	19	19	...	...
Число дневных общеобразовательных школ	534	513	414	347

Рассматриваемому периоду, однако, нельзя давать одностороннюю оценку. Одновременно со снижением темпов экономического развития экономики региона в целом некоторые из отраслей продолжали активно развиваться. Речь идет в первую очередь о рыбном промысле и мясном животноводстве. Кроме того, экономика региона стала приобретать более социальную направленность: велось жилищное строительство, строились объекты социальной сферы, в 1966 г. было открыто Высшее мореходное училище, в 1967 г. педагогический институт реорганизован в Калининградский государственный университет. Количество студентов вузов и техникумов в начале 1970-х гг. составляло 195 и 219 человек соответственно на 10 тыс. жителей. Розничный товарооборот в расчете на душу населения вырос за рассматриваемый период почти в два раза.

Четвертый период продолжался с 1976 до 1985 г. Происходит спад объемов промышленного производства практически всех видов продукции, что можно объяснить исчерпанием резервов роста производства за счет ввода новых мощностей и увеличения численности занятых, необходимостью инвестирования значительных средств на замену стареющих основных фондов.

Темпы роста сельского хозяйства также замедлились. Больших затрат требовали мелиоративные и культурно-технические работы, их объемы стали сокращаться. Снизилась общая рентабельность колхозного производства (с 1980 по 1982 г. оно было убыточным, как и совхозное производство) (табл. 1.12).

Таблица 1.12

**Показатели развития сельского хозяйства
по колхозам и совхозам Калининградской области в 1975—1985 гг.**

Показатель	1975	1980	1985
Производство сельскохозяйственной продукции, тыс. т:			
Зерно (первоначально оприходовано)	319,6	203,9	352,2
Мясо (живой вес)	57,2	54,8	65,5
Молоко	357,7	320,1	368,2
Посевные площади зерновых культур, тыс. га	170,8	147,4	177,2

Показатель	1975	1980	1985
Урожайность зерновых культур, ц/га	18,8	13,8	19,9
Поголовье скота и птицы на конец года, тыс. гол.:			
Крупный рогатый скот	366,3	377,1	403,4
Свины	172,1	186,2	198,7
Овцы	8,4	0,5	0,4
Птица	1041,7	2014,0	2979,7
Средний годовой надой от одной коровы, кг	2641	2251	2668
Валовой доход колхозов, млн руб.	53,6	29,0	57,6
Чистый доход колхозов, млн руб.	16,6	-1,6	17,9
Рентабельность колхозного производства, %	21,3	-2,3	18,0
Прибыль совхозов, млн руб.	20,4	-21,0	65,2
Рентабельность совхозного производства, %	17,4	-11,5	25,4
Осушение земель, тыс. га	22,75	14,13	14,81
Культурно-технические работы, тыс. га	14,37	9,41	13,5

Сократилось производство подъемных кранов и погрузчиков, пиломатериалов, картона, строительного кирпича и щебня, мяса и колбасных изделий, снизилась выработка электроэнергии, вывозка древесины и т. д. В то же время продолжался рост производства электросварочного оборудования, целлюлозы, швейных изделий и некоторых других основных видов продукции.

Калининградская область начинает все более отставать по уровню жизни от других российских регионов. Так, заметно снизился уровень заработной платы рабочих и служащих: превышая в 1965 г. среднероссийский уровень, к 1985 г. он упал до 91 % от средних по РСФСР показателей. По числу родившихся на 1 тыс. человек область занимала 46 место, по естественному приросту населения — 35 место, по потреблению на душу населения мяса и мясопродуктов, молока и молокопродуктов, рыбы и рыбопродуктов — 22, 30 и 2 места соответственно. Хуже всего обстояли дела с обеспеченностью населения больничными койками (40 место), детскими дошкольными учреждениями (41 место), автобусами общего пользования (63 место).

Пятый период начался в 1986 г. и продолжался до 1991 г. В СССР была предпринята попытка реформирования экономики, получившая название перестройки. Государством декларировалось широкое использование хозрасчетных отношений и самофинансирования, что должно было помочь переломить неблагоприятные экономические тенденции в рамках социалистического уклада. Желание сохранить при этом тотальное государственное управление привело к тому, что добиться поставленных целей не удалось.

Анализ темпов развития сельского хозяйства в этот период показывает, что ситуация в сельском хозяйстве в рассматриваемый период была достаточно хорошей (табл. 1.13). Рост объемов производства основных видов сельскохозяйственной продукции — зерна, мяса и молока — составил 26,6, 2,3 и 6,2 % соответственно.

Таблица 1.13

**Показатели развития сельского хозяйства
по колхозам и совхозам Калининградской области в 1986—1991 гг.**

Показатель	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Производство сельскохозяйственной продукции, тыс. т:						
Зерно (первоначально оприходовано)	379,8	415,4	365,1	516,5	489,1	480,8
Мясо (живой вес)	71,0	72,4	74,8	76,3	75,5	72,6
Молоко	369,1	373,0	381,0	390,5	406,7	392,1
Посевные площади зерновых культур, тыс. га	179,6	170,6	175,0	183,7	183,6	183,3
Урожайность зерновых культур, ц/га	21,1	24,4	20,9	28,6	26,6	26,2
Поголовье скота и птицы на конец года, тыс. гол.:						
Крупный рогатый скот	406,7	400,9	393,4	389,0	376,3	358,6
Свиньи	200,1	205,5	192,9	191,0	176,9	167,6
Овцы	0,7	0,9	1,0	0,6	0,3	0,4
Птица	3213,3	3176,1	3130,2	3100,8	3011,3	3010,6
Средний годовой надой от одной коровы, кг	2706	2736	2820	2922	3126	3077
Валовой доход колхозов, млн руб.	63,4	67,3	85,5	96,6	117,0	243,4
Чистый доход колхозов, млн руб.	22,4	25,5	41,5	47,6	62,6	136,8
Рентабельность колхозного производства, %	21,1	24,2	36,9	39,7	46,9	69,3
Прибыль совхозов, млн руб.	72,2	83,0	119,3	135,3	180,0	372,5
Рентабельность совхозного производства, %	26,8	29,7	37,0	44,5	53,3	63,9
Осушение земель, тыс. га	14,3	11,9	12,6	11,3	12,5	10,3
Культурно-технические работы, тыс. га	14,2	14,6	15,5	16,4	12,2	9,4

Почти на четверть (на 24,2 %) выросла урожайность зерновых культур, на 13,7 % — средний годовой надой от одной коровы. Более чем в 3 раза увеличилась рентабельность колхозного производства, в 2,5 — совхозного. Вместе с тем, однако, сократилось поголовье всех основных видов скота и птицы, снижались площади земель, на которых были произведены культурно-технические работы и работы по осушению.

В промышленности выпуск продукции сократился в первую очередь в материалоемких отраслях, полностью зависевших от ввоза сырья (производство погрузчиков и вагонов широкой колеи).

Так, в целлюлозно-бумажной промышленности в 1,5 раза уменьшился выпуск целлюлозы, в 1,2 — бумаги, в 1,4 — картона. В машиностроении в 1991 г. выпуск подъемных кранов, погрузчиков и вагонов составил соответственно 99, 50 и 82 % к уровню 1986 г. Сократилось производство швейных изделий, пиломатериалов, кокса, электроэнергии. Уменьшилась добыча нефти. Почти на треть снизился вылов рыбы. В то же время наблюдался рост выпуска трикотажных изделий и обуви, практически всех видов стройматериалов, большинства видов продуктов питания. Таким образом, в целом по промышленности в период с середины до конца 1980-х гг. имела место положительная динамика объемов производства. К 1990 г. наметился спад.

С 1986—1987 гг. заметно возрастают прибыль, номинальная заработная плата. В то же время усиливается дефицитность почти всех видов ресурсов.

Появляются факты развития прямых «бартерных» хозяйственных сделок между предприятиями, организациями различных отраслей экономики. Внутриобластная кооперация до 1992 г. в промышленности не развивалась; область полностью зависела от материального ввоза и ресурсного обеспечения. Строительный комплекс был ориентирован на литовскую промышленность строительных материалов. Морские порты строились и развивались в прибалтийских государствах. Собственное производство электроэнергии уменьшалось.

Поставленные задачи внедрения достижений научно-технического прогресса и преодоления трудностей воспроизводственного процесса решить не удалось. Даже в машиностроении в 1988 г. почти 30 % выпускаемой продукции было освоено более 10 лет назад и только 12 % — в 1985—1987 гг. Производственные фонды обновлялись чрезвычайно медленно — в среднем в 1986—1987 гг. в промышленности вводилось лишь 3,5 % их общей стоимости⁶⁰.

Сравнение основных показателей экономического развития Калининградской области 1992 г. по сравнению с 1980 г. показывает, что по большинству из них удалось добиться роста, однако по сравнению с 1989 г. произошло заметное снижение (табл. 1.14).

Таблица 1.14

**Основные показатели экономического развития Калининградской области
в 1980—1992 гг., в % к 1980 г.**

Показатель	1989	1990	1991	1992
Продукция промышленности	136	134	129	114
Валовая продукция сельского хозяйства	144	143	143	107
Продукция растениеводства	183	163	180	112
Продукция животноводства	131	136	131	106
Грузооборот железнодорожного, речного и автомобильного транспорта	123	124	114	102
Численность рабочих и служащих	98	95	92	89
Производительность труда:				
в промышленности	142	147	148	140
в сельском хозяйстве (общественное производство)	177	178	175	131
в строительстве (государственные организации)	129	133	175	29,8 р.
Розничный товарооборот государственной и кооперативной торговли	127	148	158	...

Так, выпуск продукции промышленными предприятиями региона в 1992 г. составлял 114 % к уровню 1980 г., снизившись по сравнению с 1989 г. на 22 %. Грузооборот железнодорожного, речного и автомобильного транс-

⁶⁰ См.: Хлопецкий А., Федоров Г. Калининградская область: регион сотрудничества. Калининград: Янтарный сказ, 2000. С. 24.

порта превысил показатель 1980 г. на 2 %, снизившись по сравнению с 1989 г. на 21 %. Аналогичная ситуация и с большинством других показателей.

Второй этап социально-экономического развития Калининградской области начался с 1992 г. После распада СССР в 1991 г. область оказалась территориально изолированной от остальной части Российской Федерации. Возникло принципиально новое геополитическое положение. В стране начались коренные преобразования. Перед регионом встали совершенно новые задачи, которые предстояло решать в быстро меняющихся геополитических условиях. Разрыв традиционных хозяйственных связей предприятий реального сектора экономики, возникновение пограничных барьеров, проблемы транзита грузов привели к тому, что в отличие от других регионов России Калининградская область была поставлена в более жесткие условия по созданию конкурентоспособной продукции.

Первый период (1992—1998 гг.) характеризуется затяжным трансформационным спадом, причем темпы падения по многим показателям социально-экономического развития Калининградской области оказались более значительными, чем в среднем по России.

Выпуск промышленной продукции в регионе практически по всем видам (за редким исключением) сокращался более высокими темпами, чем в России (рис. 1.7). Аналогичное положение отмечалось и в транспорте, сельском хозяйстве. К 1998 г. объем производства промышленной продукции в области упал по сравнению с 1990 г. до 29 %, продукции аграрного сектора — до 46,9 %.

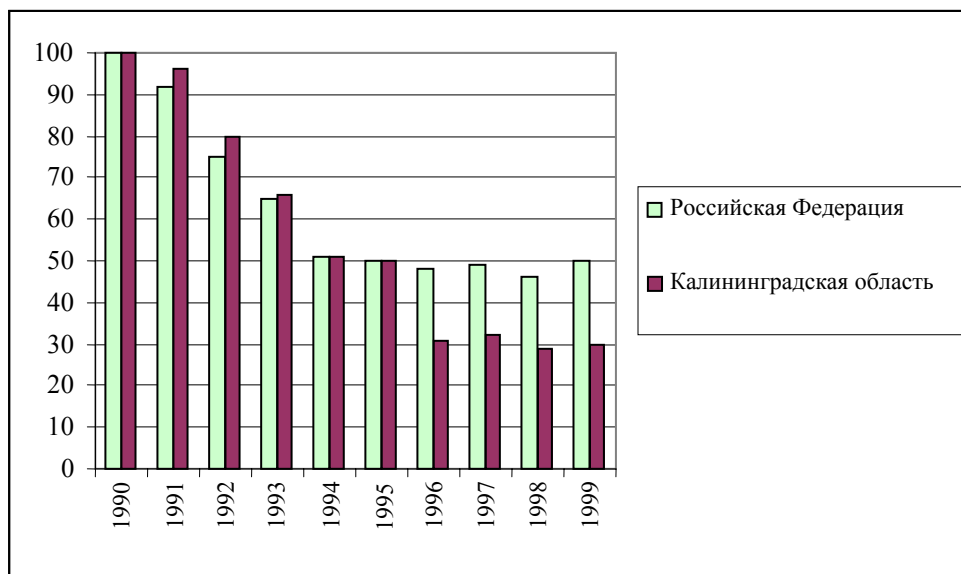


Рис. 1.7. Динамика промышленного производства в Российской Федерации и Калининградской области, %

Главными причинами более резкого спада производства в области по сравнению со средним по стране уровнем стали следующие. Во-первых, сложившаяся структура экономики перестала соответствовать новым условиям. Во-вторых, распался общесоюзный рынок, в результате чего резко сократились возможности сбыта ориентированных на него крупных калининградских предприятий. В-третьих, близость калининградского рынка к западноевропейским странам сделала его более доступным для европейских импортеров, что еще больше усложнило ситуацию для местных производителей.

В сравнении со среднероссийским уровнем возросла материалоемкость стоимости единицы промышленной продукции. Так, если в 1990 г. в Калининградской области она была ниже среднероссийской на 8,5 %, то уже в 1996 г. они сравнялись. Рост материальных затрат привел к увеличению себестоимости продукции ведущих отраслей региона: рыбной и целлюлозно-бумажной, что снизило их конкурентоспособность.

Резко сократилась среднегодовая численность занятых в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, на транспорте, уступая даже уровню 1965 г. (рис. 1.8).

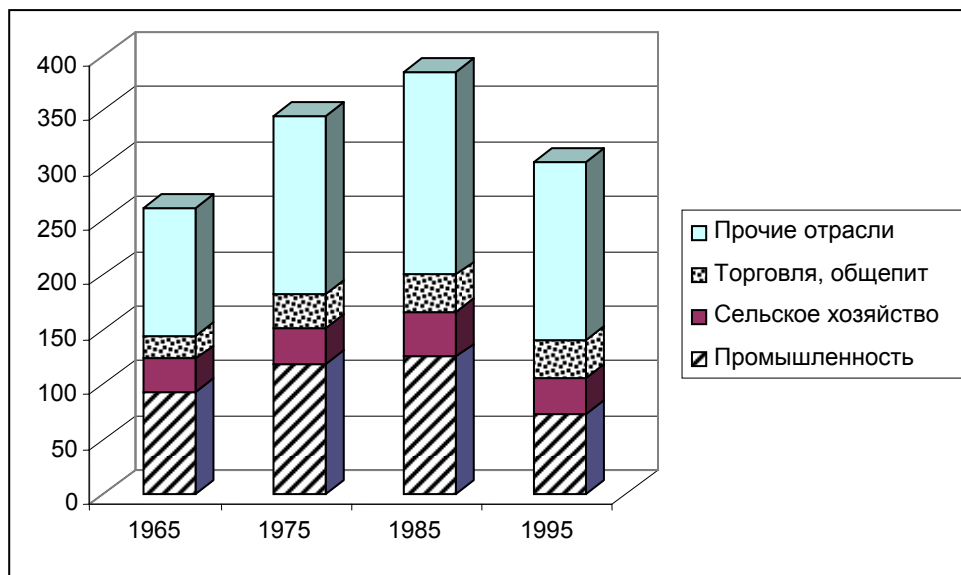


Рис. 1.8. Динамика среднегодовой численности рабочих и служащих по отраслям народного хозяйства, тыс. чел.

Падение объемов производства было характерно практически для всех основных видов продукции. С 1991 г. неуклонно снижалась и доля области в общих объемах производства по стране в целом. До настоящего времени не удастся достичь показателей 1990 г. по выпуску сельскохозяйственной про-

дукции, одной из причин чего является значительное снижение урожайности из-за сокращения применения удобрений (табл. 1.15).

Таблица 1.15

**Фактические объемы применения органических и микроудобрений
в хозяйствах Калининградской области**

Год	Органические удобрения			Микроудобрения, тыс. га
	Вывоз, тыс. тонн	Внесение		
		тыс. тонн	т/га посева	
1991	2941,0	3174,0	5,5	36,7
1995	968,8	702,7	2,1	8,3
1996	790,2	508,8	1,7	8,3
1997	623,9	451,1	1,5	4,4
1998	412,1	302,0	1,1	—
1999	273,6	144,4	1,0	0,3

Источник: Хлопецкий А., Федоров Г. Калининградская область: регион сотрудничества. С. 536.

Чрезвычайно обострилась ситуация в рыбной промышленности. В конце 1990-х гг. за счет нелегального экспорта морских биологических ресурсов государству был нанесен ущерб в размере около 35 млрд долларов США. Бюджеты всех уровней не получали соответствующих налоговых поступлений. В портах Норвегии треска с российских судов принималась по цене 1700 долларов за тонну, а с норвежских судов — 3000 долларов. В Баренцевом море промысел осуществляли около 200 российских судов, совершающих ежегодно до 5 тыс. заходов в порты Норвегии для сбыта морепродуктов. В результате 70 % предприятий Норвегии работали на российском сырье⁶¹. Готовая продукция после переработки реализовывалась в России. В то же время рыбоперерабатывающие предприятия Калининградской области простаивали из-за отсутствия сырья (рис. 1.9).

К концу 1990-х гг. существенно изменилась отраслевая структура промышленности региона: доминировавшие ранее рыбная и машиностроительная отрасли стали играть меньшую роль, зато повысилось значение электроэнергетики, топливной промышленности, ряда пищевых отраслей (табл. 1.16). Наиболее значительное снижение объемов производства произошло в лесной и деревообрабатывающей промышленности — в 4 раза, а рост объемов производства — в топливной промышленности (в 15,6 раз).

⁶¹ Бильчак В. С., Конюшенко А. Н. Развитие конкуренции на продовольственном товарном рынке Калининградской области // Вестник Балтийского научного центра Калининградского государственного университета. 2001. № 2 (15). С. 66—67.

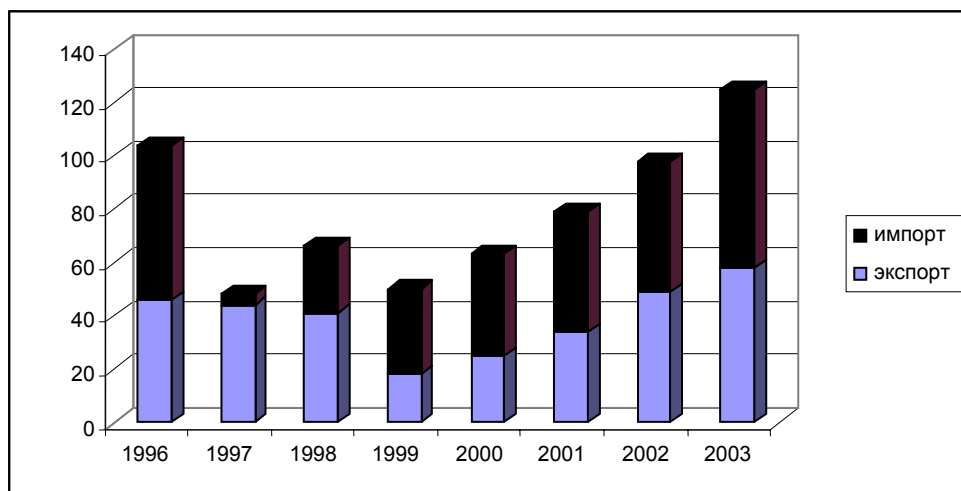


Рис. 1.9. Динамика импорта и экспорта рыбы и ракообразных в Калининградской области, млн долларов США

Таблица 1.16

**Изменение структуры производства по отраслям промышленности
Калининградской области, %**

Отрасль	1989	1999	1999 к 1998
Всего:	100,0	100,0	—
Рыбная	33,3	15,4	46,2
Машиностроение	27,9	15,9	57,0
Пищевая	11,5	18,5	160,9
Целлюлозно-бумажная	7,1	9,2	129,6
Легкая	4,9	4,8	98,0
Лесная и деревообрабатывающая	3,7	0,9	24,3
Стройматериалов	2,6	1,4	53,8
Электроэнергетика	1,3	9,1	700,0
Топливная	1,2	18,7	1558,3
Черная металлургия	0,8	1,5	187,5
Прочие	5,7	4,6	80,7

О глубине экономического спада в рассматриваемый период свидетельствуют следующие данные: в 1998 г. объем промышленного производства в Калининградской области составил всего 29 % от уровня 1990 г., объем сельскохозяйственного производства — 48 %, розничный товарооборот — 42 %, объемы капитального строительства сократились в 6 раз. Наиболее острой ситуация была в рыбохозяйственном комплексе региона. В результате непродуманной приватизации число судов в его составе сократилось с 1992 по 1999 г. более чем в 2 раза (рис. 1.10). При этом более половины из остав-

шихся судов имели возраст свыше 15 лет, а 36 % превысили нормативный срок своей службы. В 2000 г. численность флота продолжала интенсивно сокращаться, общий износ достиг 65 %⁶².

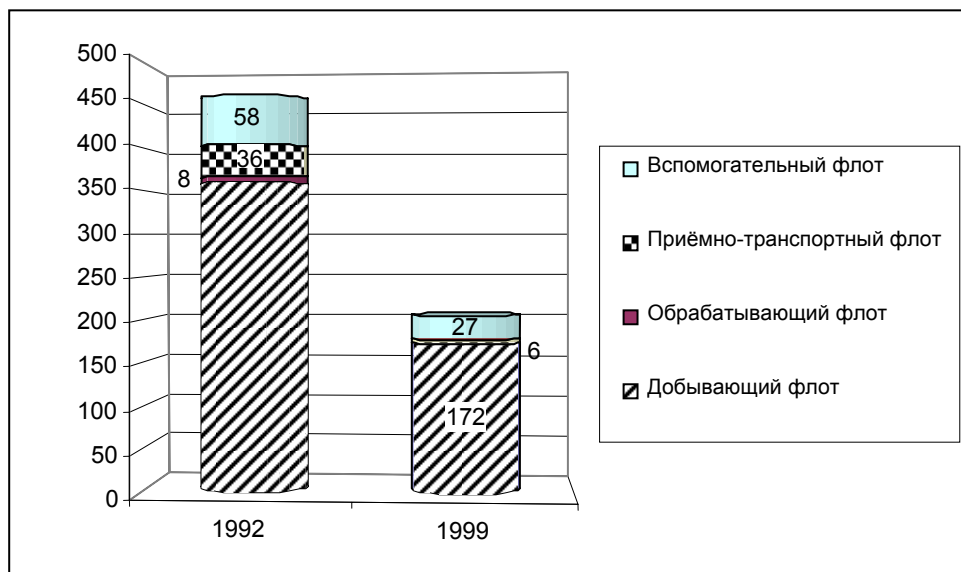


Рис. 1.10. Сокращение числа судов в составе рыбохозяйственного комплекса Калининградской области, ед.⁶³

Для стимулирования экономического роста и компенсации дополнительных затрат, возникающих из-за эксклавного положения Калининградской области, с 1991 года на ее территории была создана Свободная экономическая зона «Янтарь», с 1996 года преобразованная в особую экономическую зону.

Таким образом, в регионе был сформирован компенсационный механизм в виде режима, частично соответствующего свободной таможенной зоне. Ожидавшегося значительного притока иностранных инвестиций в Калининградскую область не произошло, однако стали развиваться импортозамещающие производства, значительно возрос внешнеторговый оборот — пожалуй, единственный показатель, имевший тенденцию к росту, а не снижению в рассматриваемый период (рис. 1.11).

Как видим, экспорт в 1998 г. в 4,7 раза превышал уровень 1992 г., увеличившись более чем на 300 млн долларов США, однако его удельный вес во внешнеторговом обороте сократился с более чем 60 до менее чем 30 %. Следует учитывать, однако, что речь идет главным образом о транзитной торговле. Некоторое уменьшение объема внешнеторгового оборота в 1998 г. объяснялось августовским валютным кризисом.

⁶² Хлопецкий А., Федоров Г. Указ. соч. С. 477.

⁶³ Рассчитано по: Хлопецкий А., Федоров Г. Указ. соч. С. 477.

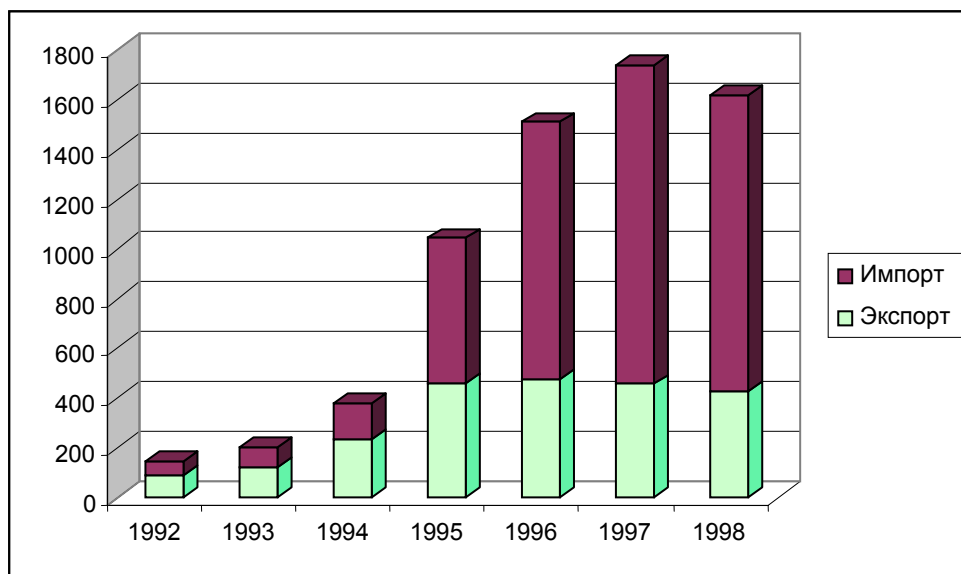


Рис. 1.11. Динамика внешнеторгового оборота Калининградской области в 1991—1998 гг.

Сокращение деловой активности в реальном секторе экономики повлекло снижение уровня жизни населения. С начала 1990-х гг. в области наблюдается отчетливая тенденция снижения уровня денежных доходов на душу населения, среднемесячной зарплаты в области по сравнению со среднероссийским уровнем. Одновременно более высокими темпами растут цены. В период с 1990 по 1998 г. потребление мяса и мясопродуктов в расчете на душу населения уменьшилось на 29 %, молока и молокопродуктов — на 39 %, яиц — на 34 %, сахара — на 27 %, картофеля — на 20 %. Самым значительным стало снижение потребления жителями области рыбы и рыбопродуктов — в 4,3 раза.

В начале 1990-х гг. усилились процессы «бартеризации» экономики. Развивалась карточная система распределения подавляющей части важнейших товаров народного потребления, продуктов питания. Указанные факты свидетельствуют об имевшейся значительной скрытой («подавленной») инфляции как в производственной, так и в потребительской сферах.

В 1992—1996 гг. сохранялась высокая инфляционность экономики, среднегодовые темпы роста потребительских цен в 1992 г. увеличились более чем в 20 раз, в 1993 — в 8,7 раза, в 1994 — в 4 раза, в 1995 — в 3,1 раза, в 1996 г. — в 1,32 раза. Высокие темпы роста цен наряду с другими факторами блокировали рост реальных инвестиций, реальных доходов населения, обесценивали финансовые ресурсы органов государственной власти и управления, организаций, граждан, приводили к усилению расслоения жителей региона по уровню доходов.

В этот период продолжилось и смещение области вниз по многим показателям социально-экономического развития среди других регионов, наметившееся еще в начале 1980-х гг. (табл. 1.17). По большинству показателей в рассматриваемый период регион имел уровень ниже среднего по стране. Увеличивается разрыв и по сравнению с прилегающими государствами.

Таблица 1.17

**Социально-экономическое развитие Калининградской области
в сравнении с Российской Федерацией в целом**

Показатель	Занимаемое место в Российской Федерации		
	1980	1990	1994
Число родившихся в расчете на 1 тыс. человек	46	49	45
Число умерших в расчете на 1 тыс. человек	10	28	34
Естественный прирост (+), убыль (–) населения	35	38	39
Производство на душу населения мяса	30	39	43
Производство на душу населения молока	18	11	31
Потребление на душу населения:			
мяса и мясопродуктов	22	25	21
молока и молокопродуктов	30	14	19
рыбы и рыбопродукции	2	3	44
Обеспеченность населения:			
Врачами	19	29	50
автобусами общего пользования	63	68	76
Телефонами	20	47	68
Жильем	36	41	31
Стоимость основных фондов (на одного жителя):			
Здравоохранения, физкультуры и соцобеспечения	36	41	61
Народного образования	36	29	77
Культуры и искусства	14	20	29
Число зарегистрированных преступлений	41	22	11

Примечание: по числу умерших в расчете на 1 тыс. человек первые места занимают территории, имеющие наименьшую смертность.

Второй период рассматриваемого этапа начался в 1999 г. и продолжался около трех лет. Экономика региона начала постепенно выходить из кризисного состояния, вступив в период восстановительного подъема. Финансовый кризис 17 августа 1998 г. задержал начавшийся еще в 1997 г. подъем, однако произошедшее затем снижение обменного курса рубля оказало положительное влияние на темпы роста производства в Калининградской области (как и в целом по стране).

Прирост промышленного производства составил в 1999 г. в области 4,8 %, грузооборот транспортных предприятий вырос на 1,1 %, инвестиции в

основной капитал — на 0,1 %. Сравнение индексов объема промышленного производства в Калининградской области и по России в целом в период с 1991 по 2001 г. (табл. 1.18) показывает, что с 2000 г. темпы роста промышленного производства в Калининградской области были выше, чем по России в целом.

Таблица 1.18

**Сравнение индексов объема промышленного производства
в Калининградской области и по России в 1991—2001 гг.**

Год	В % к предыдущему году		В % к 1990 г.	
	Российская Федерация	Калининградская область	Российская Федерация	Калининградская область
1990	100	100	100	100
1991	92	96	92	96
1992	82	83	75	80
1993	86	82	65	65
1994	79	62	51	41
1995	97	89	50	36
1996	96	86	48	31
1997	102	98	49	30
1998	95	91	46	28
1999	111	104	51	29
2000	112	132	57	38
2001	105	113	60	43

Тенденция превышения калининградской промышленностью темпов роста промышленного производства по России в целом сохранилась и в последующие годы. Так, если в 2002 г. индекс промышленного производства по Российской Федерации составил 103,7 %, то по Калининградской области — 108,5. В 2003 г. — 107,0 и 114,5 % соответственно. В 2004 г. — 106,1 и 125,8 %, то есть при снижении индекса по России по калининградскому региону он увеличился на 11,3 %.

Сравнение индексов физического объема инвестиций в 1991—2001 гг. (табл. 1.19) позволяет сделать вывод о том, что в области в 1999—2001 гг. он также рос быстрее, чем по Российской Федерации в целом, достигнув к 2001 г. 54 % от уровня 1990 г. (по России — только 28 %).

Как видим, в 2001 г. в экономике области сохранились позитивные тенденции, сложившиеся после кризиса 1998 г. Причем выше, чем в среднем по стране, были не только темпы развития по индексу промышленного производства, но и по физическому объему инвестиций (табл. 1.20).

Таблица 1.19

**Сравнение индексов физического объема инвестиций
в Калининградской области и по России в 1991—2001 гг.**

Год	В % к предыдущему году		В % к 1990 г.	
	Российская Федерация	Калининградская область	Российская Федерация	Калининградская область
1990	100	100	100	100
1991	85	83	85	83
1992	60	65	51	54
1993	88	155	45	84
1994	76	71	34	59
1995	90	70	31	42
1996	82	67	25	28
1997	95	94	24	26
1998	88	87	21	23
1999	105	122	22	28
2000	117	140	26	39
2001	109	137	28	54

Таблица 1.20

**Основные показатели социально-экономического положения области
в 2001 г. к 2000 г., в %**

Показатель	Российская Федерация	Калининградская область
Промышленная продукция	104,9	112,5
Сельскохозяйственная продукция	106,8	95,5
Инвестиции в основной капитал	108,7	137,1
Грузооборот предприятий транспорта	103,1	107,7
Розничная торговля	110,8	84,7
Платные услуги	100,8	104,1
Потребительские цены (прирост, декабрь к декабрю)	18,6	21,0

Промышленной продукции в 2001 г. было произведено на сумму 18884,5 млн руб., что превысило в сопоставимых ценах уровень предыдущего года на 12,5 %. В пищевой промышленности объем производства в сопоставимых ценах увеличился на 40,1 %, в промышленности строительных материалов — на 30,8 %, в машиностроении и металлообработке — на 23,1 %, в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности — на 12,2 %, в легкой промышленности — на 4,6 %. На предприятиях машиностроения и металлообработки в 1,7 раза возросло производство легковых автомобилей, в 1,3 раза — электросварочного оборудования. В пищевой про-

мышленности выпуск мясных консервов, рыбы, водки и ликеро-водочных изделий увеличился в 1,6 раза, рыбных консервов — в 1,4 раза, кондитерских изделий — в 1,2 раза. В то же время снизились объемы производства электродвигателей, макаронных изделий, масла животного, сыров, муки, ряда товаров в легкой промышленности.

В агропромышленном комплексе ситуация оставалась сложной. Объем валовой продукции сельского хозяйства снизился и составил всего 95,5 % к уровню 2000 г. Произошло это из-за снижения объемов продукции растениеводства, объемы же производства основных видов животноводческой продукции возросли (табл. 1.21). В 2001 г. сохранилась тенденция снижения поголовья крупного рогатого скота, свиней, птицы.

Таблица 1.21

**Производство основных видов сельскохозяйственной продукции
в Калининградской области, тыс. тонн**

Продукция	2000	2001	2001 в % к 2000
Мясо (скот и птица в живом весе)	37,1	43,5	117,3
Молоко	218,7	221,4	101,2
Яйца, млн шт.	201	209,4	104,2
Зерно (в весе после доработки)	194,6	165,2	84,9
Картофель	224,3	117,5	52,4
Овощи	79,1	72,2	91,3

Следует отметить, что причиной сложившейся ситуации стали в первую очередь погодные условия. Из-за ливневых дождей, переувлажнения почвы и вымокания погубило около трети посевов зерновых и зернобобовых культур, картофеля и четверть посевов овощных культур. Сумма ущерба составила 236 млн рублей.

Анализ объемов переработки сельскохозяйственной продукции в Калининградской области с 1990 по 2002 г. показывает, что практически по всем видам продукции (за исключением маргариновой продукции) уровень предкризисных лет так и не был достигнут (табл. 1.22). Наиболее сложная ситуация сложилась с продуктами, предназначенными для потребления внутри региона, — мукой (в 2002 г. — всего 15,7 % к уровню 1990 г.) и комбикормами (13,8 % соответственно).

В 2001 г. наблюдалось сокращение объемов оборота торговли и общественного питания. Оборот розничной торговли снизился, по официальным данным, на 15,3 %. В структуре оборота сокращалось значение крупных и средних организаций торговли (с 20,0 до 12,6 %) и возрастала доля оборота субъектов малого предпринимательства (с 27,4 до 37,4 %), что было обусловлено переходом торговых организаций из разряда крупных и средних в разряд малых организаций с целью получения права на применение упрощенной системы налогообложения и отчетности и минимизации тем самым налоговых отчислений.

Таблица 1.22

**Переработка сельскохозяйственной продукции
в Калининградской области, тыс. тонн**

Продукция	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2002 в % к 1990
Мясо (включая субпродукты 1-й категории)	50,2	11,2	13,4	11,9	15,0	8,9	7,6	14,2	10,1	20,1
Колбасные изделия	12,5	8,1	5,2	3,6	2,3	2,9	5,5	7,9	10,2	81,6
Животное масло	13,3	3,5	2,5	3,0	2,5	2,7	3,2	3,2	2,9	21,8
Цельномолочная продукция	143,1	26,8	28,3	27,5	23,4	30,9	37,0	42,2	40,7	28,4
Жирные сыры	4,4	1,9	1,4	1,4	1,1	0,9	1,2	1,5	1,0	22,7
Маргариновая продукция	9,8	0,4	0,2	0,003	0,021	3,2	5,7	8,9	9,8	100,0
Мука	270,3	66,4	47,1	28,3	41,5	48,2	56,0	49,6	42,4	15,7
Комбикорма	277,2	67,0	53,9	30,7	14,9	6,4	5,6	17,5	38,3	13,8

Удельный вес прибыльных предприятий всех отраслей и форм собственности составил в 2001 г. 61 %.

1.5. Преодоление кризиса и развитие посткризисной экономики

Начало XXI в. ознаменовалось для Калининградской области новыми тенденциями в развитии экономики. Во-первых, в Российской Федерации начала стабилизироваться политическая ситуация, а это означало привлечение дополнительных инвестиционных ресурсов и предсказуемость в правилах ведения хозяйственной деятельности. Во-вторых, качественно улучшалась нормативно-правовая база, фундаментально обеспечивавшая рыночное развитие экономики. В-третьих, стабилизировалось финансовое положение. Последствия дефолта 1998 г. постепенно преодолевались и «в конце тоннеля появился свет». Конечно, в экономике и социальной сфере продолжали протекать и негативные процессы. Коррупция и теневая экономика, сепаратизм и терроризм, банковские банкротства и рейдерство — все это и многое другое по-прежнему тревожило политическую власть и общественность. Однако позитивные тенденции закреплялись уверенно и окончательно.

С 2002 г. экономический подъем в Калининградской области принял устойчивый характер. По сравнению с 2001 годом возросли объемы промышленного производства (108,5 %) и валовой сельскохозяйственной продукции (102,8 %), инвестиции в основной капитал (102,8 %) и объем работ, выполненных по договорам строительного подряда (131,9 %), грузооборот предприятий транспорта (126,5 %) и объем услуг связи (115,3 %), оборот розничной торговли (100,4 %) и объем платных услуг населению (105,8 %). Не произошло снижения ни одного из основных показателей экономического положения региона. Период экономического роста в Калининградской области продолжается (табл. 1.23).

Таблица 1.23

**Динамика социально-экономических показателей развития
Калининградской области (в % к предшествующему году)**

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006
Индекс промышленного производства	108,5	114,5	125,8	118,9	168,2
Индекс производства продукции сельского хозяйства	102,8	101,8	104,0	100,5	102,7
Строительство жилых домов	113,9	117,8	105,2	108,4	188,4
Инвестиции в основной капитал	122,6	168,8	121,6	105,6	93,8
Иностранные инвестиции	238,5	117,1	110,7	121,7	107,3
Оборот розничной торговли	100,4	100,7	116,7	115,2	116,1
Объем платных услуг населению	105,8	92,3	104,2	112,3	119,9

В 2003 г. калининградская экономика также показывала рост практически по всем важнейшим направлениям. Объем промышленной продукции составил 114,5 % к уровню 2002 г., валовой продукции сельского хозяйства — 101,8, инвестиции в основной капитал — 168,8, иностранные инвестиции — 117,1, объем работ, выполненных по договорам строительного подряда, — 121,6, грузооборот предприятий транспорта — 115,0, объем переработки грузов портами области — 128,4, оборот розничной торговли — 100,7. Сократился лишь объем платных услуг населению — 92,3 % к уровню прошлого года.

Основные показатели социально-экономического положения Калининградской области в 2004 г. представлены в таблице 1.24.

Таблица 1.24

**Основные показатели социально-экономического положения
Калининградской области в 2004 г.**

Показатель	2004, млрд руб.	В % к 2003
Объем промышленной продукции	55,0	125,8
Объем работ, выполненных по договорам строительного подряда	9,8	103,6
Продукция сельского хозяйства	7,2	104,0
Ввод в действие жилых домов, тыс. м ²	244,5	105,2
Грузооборот предприятий транспорта, млрд т/км	4,2	105,8
Оборот розничной торговли	28,8	116,7
Оборот общественного питания	1,1	104,0
Объем платных услуг населению	9,2	104,2
Индекс потребительских цен (декабрь 2004 в % к декабрю 2003)	111,7	—
Индекс цен производителей промышленной продукции (декабрь 2004 в % к декабрю 2003)	108,8	—
Численность официально зарегистрированных безработных (на конец декабря), тыс. чел.	9,1	105,8
Реальные денежные доходы населения	—	107,1
Начисленная номинальная среднемесячная заработная плата одного работника, руб.	6212,0	125,6

Как видим, практически все основные показатели, характеризующие социально-экономическое положение региона, в 2004 г. также улучшились.

Наиболее заметным стал рост объема промышленной продукции. Уровень 2003 г. превысили предприятия машиностроения и металлообработки — на 65,4 %, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности — на 11,4, пищевой — на 11,1, топливной — на 9,3, промышленности строительных материалов — на 8,9. Выпуск легковых автомобилей увеличился на 72,6 %, электросварочного оборудования — на 50,0, полимерных пленок — на 49,5, теплового оборудования — на 45,1, холодильного оборудования — на 32,2, кирпича строительного — на 17,5, картона — на 11,0, товарной целлюлозы — на 2,8. Добыча нефти возросла на 9,4.

Возросли и объемы продукции пищевой промышленности. Выпуск крупы увеличился в 7,1 раза, мясных полуфабрикатов — на 60,2 %, мясных консервов — на 35,8, колбасных изделий — на 32,8, консервов и пресервов рыбных и из морепродуктов — на 18,3, сыров жирных — на 11,6, кондитерских изделий — на 5,5, цельномолочной продукции — на 4,5.

Среди товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения увеличился выпуск электропылесосов, телевизоров, стиральных машин, бытовых часов, мебели, ювелирных изделий и т. д.

Стала возрождаться и некогда ведущая отрасль региона, его гордость — рыбная промышленность, на долю которой в начале 1980-х гг. приходилось около 40 % товарной продукции области. В 1991—1996 гг. рыбная промышленность региона, казалось, идет к полному и необратимому развалу. Крупнотоннажный флот, лишившийся государственной поддержки, покинул традиционные районы промысла в Атлантическом и Индийском океанах, был распродан частным фирмам, многие суда — на металлолом. Огромная армия квалифицированных калининградских промысловиков потеряла работу, были свернуты научные изыскания и проектные разработки, закрылись специализированные конструкторские бюро. Безусловно, это было выгодно конкурентам российской рыбной промышленности. Если многие из калининградских ученых и специалистов пытались привлечь внимание федерального центра к проблемам рыбопромышленного комплекса региона, то эксперты международных организаций настоятельно рекомендовали отказаться от попыток остановить его разрушение⁶⁴.

⁶⁴ Вот, к примеру, что советовалось в получивших одобрение Ассоциации торговых палат стран Балтийского моря рекомендациях Консультативного совета бизнеса, действующего при Совете государств Балтийского моря: «Учитывая скромные рыбные ресурсы, на которые может рассчитывать российский рыболовный флот, у рыболовного промысла нет крупных перспектив роста. Политика должна быть направлена на содержание современного, но весьма небольшого флота в Калининграде, который действовал бы в береговых водах и тщательно контролировался во избежание добычи сверх допустимого предела... Еще одной нишей для Калининграда могло бы стать развитие рыбоперерабатывающей промышленности при условии, что будет иметься возможность покрывать часть поставок по импорту». Мартынюк В. Европейцы советуют // Бизнес-Балтика. 2002. № 2. С. 14.

Несмотря на пессимистические прогнозы, за последние годы удалось переломить негативные тенденции в рыбной отрасли региона. Добыча рыбы стала расти, ежегодный вылов составлял около 300 тыс. тонн. Увеличилось и производство рыбной продукции: в 2004 г. его объем составил 403 тыс. тонн, что в 1,7 раза больше, чем в 2001 г. Выпуск рыбных консервов вырос соответственно с 147 до 239 млн банок, т. е. в 1,6 раза. В это время каждая третья банка рыбных консервов в России выпускалась калининградскими предприятиями. Объемов добываемой рыбы хватает для перерабатывающих предприятий региона, которых в настоящее время насчитывается 27 — 7 крупных и 20 мелких. В 2004 г. ими было выпущено 230,5 млн условных банок, что превышает показатели докризисного 1990 г. И это несмотря на то, что за последние 15 лет рыбная промышленность региона не получала ни льготных кредитов, ни компенсации затрат на дорожающее горючее, вообще ни рубля из областного бюджета.

В сельском хозяйстве Калининградской области ситуация сложилась неоднозначная. С одной стороны, валовая продукция сельского хозяйства региона в 2004 г. составила 7,2 млрд рублей (104,0 % к уровню 2003 г.), в том числе продукция растениеводства — 4,0 млрд рублей (107,4), животноводства — 3,2 млрд рублей (100,2). Было собрано 287,4 тыс. тонн зерна, 133,9 тыс. тонн картофеля и 81,5 тыс. тонн овощей, что составило соответственно 130,6, 87,2 и 88,5 % к уровню 2003 г. Возросла урожайность зерновых культур и овощей с одного гектара убранной площади — 27,1 центнера (118,3 % к уровню 2003 года) и 239,6 центнера (101,1 %) соответственно. Урожайность картофеля снизилась до 104,6 центнера (94,4 %).

С другой стороны, за 2001—2004 гг. поголовье крупного рогатого скота сократилось с 150,3 до 101,2 тыс. голов, то есть на треть, поголовье свиней — с 68,9 до 38,6 тыс., т. е. наполовину⁶⁵.

Из положительного можно отметить рост объемов грузов, перевозимых всеми видами транспорта. В 2003 г. грузооборот железнодорожного, автомобильного транспорта и портов региона превысил показатели докризисного 1991 г. (рис. 1.12).

Оборот розничной торговли составил 28,8 млрд рублей, что в товарной массе на 16,7 % больше уровня 2003 г. Оборот общественного питания во всех отраслях экономики — 1,1 млрд рублей, или 104 % в сопоставимой оценке к уровню предыдущего года.

В таблице 1.25 представлен рост производства некоторых видов продукции калининградской промышленности в 2001—2004 гг.

⁶⁵ См.: Белоглазова Г., Гусев А. Безударная «четырёхлетка» // Калининградская правда. 2005. 5 апр. С. 4.

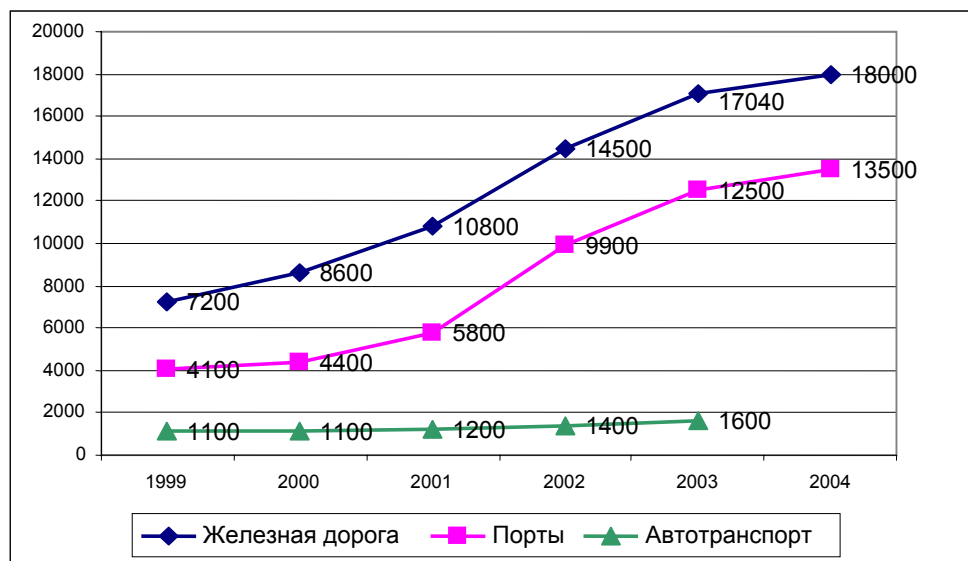


Рис. 1.12. Динамика грузооборота по видам транспорта, тыс. тонн

Таблица. 1.25

**Производство некоторых видов продукции промышленности
Калининградской области в 2002—2004 гг.**

Продукция	2001	2002	2003	2004	Рост 2004 к 2001
Автомобили, тыс. шт.	4,9	5,7	8,4	14,5	в 3 раза
Телевизоры, тыс. шт.	142,9	543,0	836,4	2158,0	в 15 раз
Электропылесосы, тыс. шт.	20,7	111,7	240,0	456,5	в 22 раза
Холодильное оборудование, тыс. шт.	0,2	2,4	2,7	65,3	в 327 раз
Бумага, тыс. т	58,5	69,6	67,6	67,8	в 1,2 раза
Консервы и пресервы рыбные, млн усл. банок	141,1	157,7	202	238,9	в 1,7 раза

Продолжался и рост внешнеторгового оборота региона (рис. 1.13). Значительное увеличение объема экспорта в 2004 г. произошло из-за того, что в 2,7 раза возрос экспорт топливно-энергетических ресурсов, в 2,2 — экспорт машиностроительной продукции. Более чем на 20 % больше, чем в предыдущем году, экспортировано древесины и изделий из нее, а также продовольственных товаров.

По этим же группам товаров (исключая топливно-энергетические ресурсы) возрос и объем импорта. Так, машиностроительной продукции в 2004 г. ввезено на 60 % больше, чем в 2003 г., древесины и изделий из нее — более чем на 30 %, продовольственных товаров — почти на 30 %.

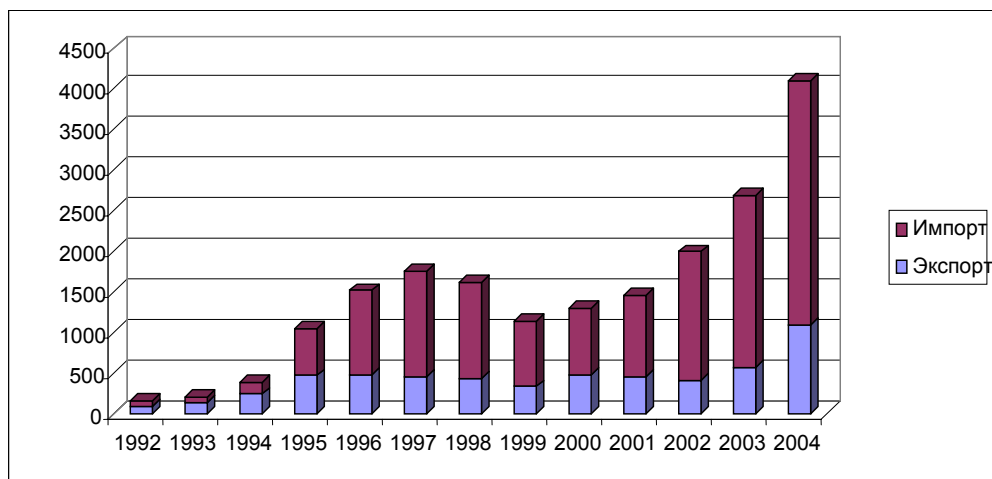


Рис. 1.13. Динамика внешнеторгового оборота Калининградской области

В 2004 г. объемы поставок калининградских производителей в другие регионы России составили 61,2 % к уровню 2003 г., стоимость поставленной продукции увеличилась до 1,8 млрд долларов США. Сбыт калининградской продукции на рынках Российской Федерации за 2002—2004 гг. вырос в три раза, что говорит о ее конкурентоспособности и востребованности российским потребителем. Основными видами продукции местных производителей, вывозимыми в другие регионы, являются легковые автомобили, телевизоры, мебель, ковры и напольные покрытия, готовые и консервированные продукты из мяса, включая колбасы, готовые и консервированные продукты из рыбы, маргарин, пиво (рис. 1.14).

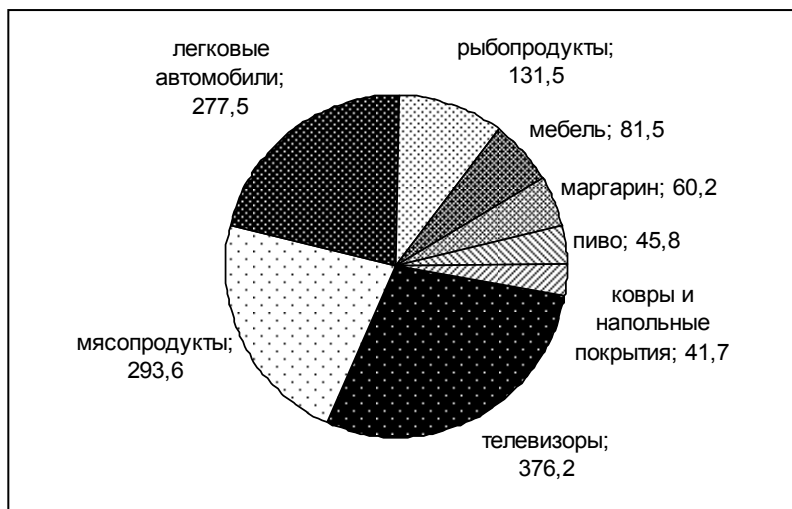


Рис. 1.14. Вывоз продукции калининградских производителей на основную территорию России в 2004 г., млн долларов США

По некоторым товарным позициям область занимала значительную часть российского рынка (табл. 1.26). Калининградские предприятия, к примеру, в 2004 г. произвели 66,3 % всего российского выпуска электропылесосов, 47,9 % телевизоров, 36,8 % консервов и пресервов из рыбы и рыбопродуктов, 22,8 % мясных консервов.

Таблица 1.26

**Доля производства Калининградской области
в промышленной продукции Российской Федерации, %**

Продукция	2003	2004	2004 к 2003
Электропылесосы	33,3	66,3	+ 33,0
Телевизоры	35,8	47,9	+12,1
Консервы и пресервы рыбные и из морепродуктов	29,8	36,8	+7,0
Консервы мясные	18,0	22,8	+4,8
Легковые автомобили	15,6	12,1	-3,5
Улов рыбы и добыча морепродуктов	10,6	11,3	+0,7
Мебель	5,7	5,7	0,0
Целлюлоза товарная	5,2	5,1	-0,1
Водка и ликеро-водочные изделия	2,0	2,7	+0,7
Бумага	1,8	1,7	-0,1

Результаты сравнения основных показателей социально-экономического положения Калининградской области с другими регионами Российской Федерации приведены в таблице 1.27. Как видим, она входит в число лидеров по росту промышленного производства. Остальные показатели скромнее — во втором и третьем десятке российских регионов. По темпам роста платных услуг населению — 63 место.

Таблица 1.27

**Изменение социально-экономического положения Калининградской области
в сравнении с другими российскими регионами**

Показатель	Место Калининградской области среди всех российских регионов		
	2002	2003	2004
Индекс промышленного производства, в % к предыдущему году	16	6	3
Продукция сельского хозяйства, в % к предыдущему году	28	37	24
Оборот розничной торговли, в % к предыдущему году	78	76	17
Объем платных услуг населению, в % к предыдущему году	17	83	63
Инвестиции в основной капитал	52	39	38
Иностранные инвестиции	33	27	36
Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг (в порядке уменьшения)	31	24	22
Стоимость минимального набора продуктов питания	35	37	21
Реальные денежные доходы населения, в % к предыдущему году	6	8	32

Рассчитано по: Основные показатели социально-экономического положения регионов Российской Федерации в 2004 г. // Российская газета. 2005. 31 марта.

С. 16.; *Основные* показатели социально-экономического положения регионов Российской Федерации в 2003 г. // Российская газета. 2004. 06 марта. С. 6; *Основные* показатели социально-экономического положения регионов Российской Федерации в 2002 г. // Российская газета. 2003. 15 марта. С. 4.

В 2004 г. по сравнению с 2003 г. произошло относительное ухудшение таких показателей, как реальные денежные доходы населения — с 8 до 32 места (при абсолютном увеличении) и объем иностранных инвестиций — с 27 до 36 места (при этом объем инвестиций в регион увеличился почти на 6 млн долларов США). В то же время относительно улучшились показатели роста продукции сельского хозяйства, оборота розничной торговли, объема платных услуг населению.

В 2004 г. в Калининградской области были лучше среднероссийского уровня показатели индекса промышленного производства (125,8 и 106,1 % соответственно), продукции сельского хозяйства (104,0 и 101,6), оборота розничной торговли (116,7 и 112,1), индекса цен производителей промышленной продукции (108,8 и 128,3). В то же время хуже, чем в среднем по России, были показатели строительства жилых домов (105,2 и 112,5 % соответственно), объема платных услуг населению (104,2 и 107,0), родившихся на 1 тыс. человек населения (9,6 и 10,5), умерших (18,4 и 16,0), естественного прироста (убыли) населения (–8,8 и –5,5 на 1 тыс. человек населения). Ниже среднероссийской оказалась среднемесячная номинальная начисленная заработная плата — 6212,0 руб., в среднем по России — 6831,8 руб., по Северо-Западному федеральному округу — 7675,1 руб., при том что стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг и минимального набора продуктов питания превышала среднероссийскую.

Об изменении основных показателей социально-экономического положения региона можно судить по данным таблицы 1.27. Из положительных тенденций отметим ускорение темпов роста промышленного производства. В 2004 г. Калининградская область вышла по этому показателю на третье место, уступая лишь Архангельской области (в которой рост индекса промышленного производства произошел в основном благодаря Ненецкому автономному округу) и Республике Адыгее. Растет, хоть и с некоторым замедлением темпов, строительство жилых домов в регионе. Почти в три раза увеличился объем инвестиций в основной капитал — с 6,5 млрд руб. в 2002 г. до 18,1 млрд в 2004 г. На 29,6 % за рассматриваемые три года вырос и объем иностранных инвестиций в регион, однако по сравнению с другими российскими регионами Калининградская область сместилась по этому показателю с 33 на 36 место.

Негативные тенденции — рост стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг — как в абсолютном выражении, так и по сравнению со среднероссийским уровнем — при одновременном снижении темпов роста реальных денежных доходов населения по сравнению с другими российскими регионами. Так, если в 2002 г. область занимала 33 место по

стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг (в порядке уменьшения стоимости) и 6 место по темпам роста реальных денежных доходов населения, то в 2004 г.— уже 22 и 32 место соответственно, т. е. поднялась на 10 мест по стоимости фиксированного набора и опустилась на 26 мест по темпам роста реальных денежных доходов населения.

Следует особо подчеркнуть, что изменения кардинального характера появились в 2005 г. (в сентябре руководство областью перешло к новой администрации).

К 2005 г. Калининградская область превышала среднероссийский уровень социально-экономического развития по таким показателям, как индекс промышленного производства (128,5 % в 2004 г. к 2003, по РФ в целом — 106,1 %), выпуск продукции сельского хозяйства (104,0 и 101,6 % соответственно), оборот розничной торговли (116,7 и 112,1 % соответственно). Отставание же имело место по объему платных услуг населению (104,2 % в 2004 г. к 2003, по РФ в целом — 107,0), реальным денежным доходам населения (107,1 и 109,8 % соответственно) и уровню среднемесячной номинальной начисленной заработной плате (90,9 % от среднероссийского уровня и всего 80,9 % от среднего уровня по Северо-Западному федеральному округу).

В 2005 г. темпы роста ВВП и ВРП в Калининградской области по отношению к 1995 г. впервые догнали средние по России, но по-прежнему отставали от темпов роста в соседних Литве и Польше (рис. 1.15).

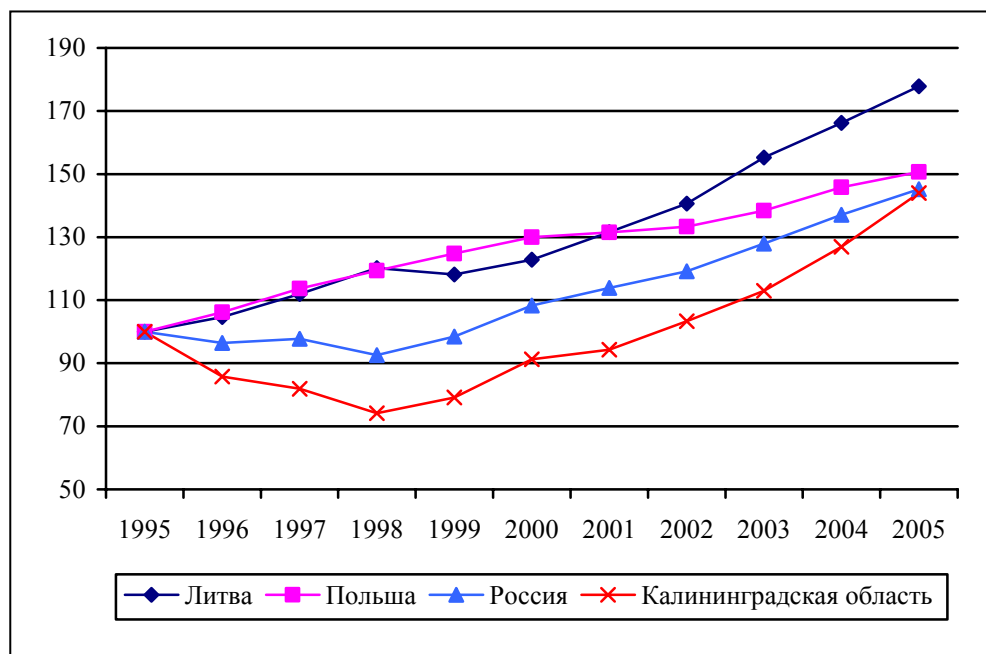


Рис. 1.15. Темпы роста ВВП и ВРП, в % к 1995 г.

Наблюдается рост практически по всем важнейшим показателям. Устойчиво растет промышленное производство, причем в 2006 г. индекс промышленного производства был самым высоким среди всех российских регионов (168,2 %), на 64,3 % выше среднероссийского уровня. Объемы жилищного строительства за рассматриваемые пять лет выросли в 2,5 раза. Не очень высокими темпами, но продолжает расти и выпуск продукции сельского хозяйства. Инвестиции в основной капитал за рассматриваемый период увеличились в 5 раз: с 6,5 млрд рублей в 2002 г. до 33,1 млрд рублей в 2006 г.

Из негативных тенденций последних лет можно назвать начавшийся в 2004—2005 гг. спад в рыбной промышленности региона — стали сокращаться объемы добычи рыбы и морепродуктов, производства готовой рыбной продукции, в том числе и консервов (рис. 1.16).

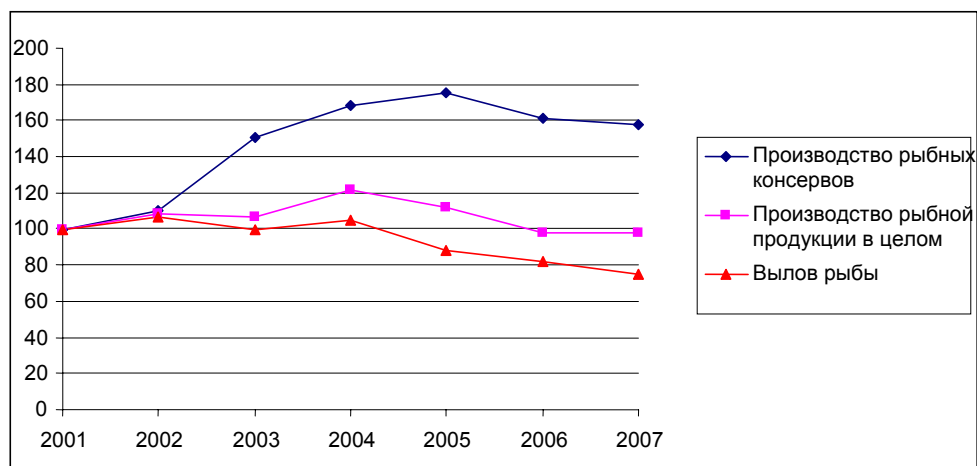


Рис. 1.16. Динамика объемов вылова рыбы и производства готовой рыбной продукции в Калининградской области, в % к 2001 г.

В 2007 г. экономическая ситуация в регионе оставалась достаточно благополучной. Индекс промышленного производства составил 140,3 %. Причем рост этот произошел за счет обрабатывающих производств, объем продукции которых увеличился за рассматриваемый период почти вдвое (табл. 1.28).

Социальная ситуация в регионе также начала несколько улучшаться (табл. 1.29). Так, за последние пять лет почти на 12 % сократилась численность безработных (по данным выборочных обследований населения). В среднем на 21 % за год растут реальные среднедушевые денежные доходы населения, средняя начисленная среднемесячная заработная плата за рассматриваемый период увеличилась в два раза. Однако заметно выросли и цены на потребительские товары и услуги.

Таблица 1.28

**Основные показатели социально-экономического развития
Калининградской области за январь-август 2007 г.**

Показатель	В % к августу 2006 г.	В % к июлю 2007 г.	Январь-август 2007 г. в % к январю-августу 2006 г.
Индекс промышленного производства	139,0	122,5	145,9
Объем строительных работ	77,4	93,4	122,1
Инвестиции в основной капитал	136,4	...	125,8
Оборот розничной торговли	119,6	100,7	116,9
Оборот общественного питания	123,2	101,4	111,9
Объем платных услуг населению	107,7	102,7	110,8

Таблица 1.29

**Динамика индексов цен, доходов и зарплаты
в Калининградской области в 2002—2007 гг.**

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг в декабре, руб.	3094,5	3669,9	4292,7	5047,0	5621,7	6508,1
Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг в декабре, в % к среднероссийской стоимости	97	103	105	107	107	107
Стоимость минимального набора продуктов питания в декабре, руб.	997,8	1102,3	1316,0	1481,9	1688,8	2019,1
Стоимость минимального набора продуктов питания в декабре, в % к среднероссийской стоимости	99	102	108	110	115	112
Реальные денежные доходы населения в декабре, к декабрю предыдущего года	128,1	127,4	107,1	118,7	123,4	116,8
Средняя начисленная заработная плата в декабре, руб.	4866,0	4947,1	6212,0	7187,5	9373,5	12549,5
Отношение средней начисленной заработной платы к стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг, %	157,3	134,8	144,7	142,4	166,7	192,8
Безработные по данным обследований населения, тыс. человек	35	38	33	34	23	18
Безработные, зарегистрированные в органах государственной службы занятости, тыс. человек	9,7	8,6	9,1	8,4	7,4	7,0

1.6. Потенциал дальнейшего социально-экономического развития Калининградского региона

Важнейшим составляющим потенциала социально-экономического развития являются *природно-ресурсные запасы* Калининградской области.

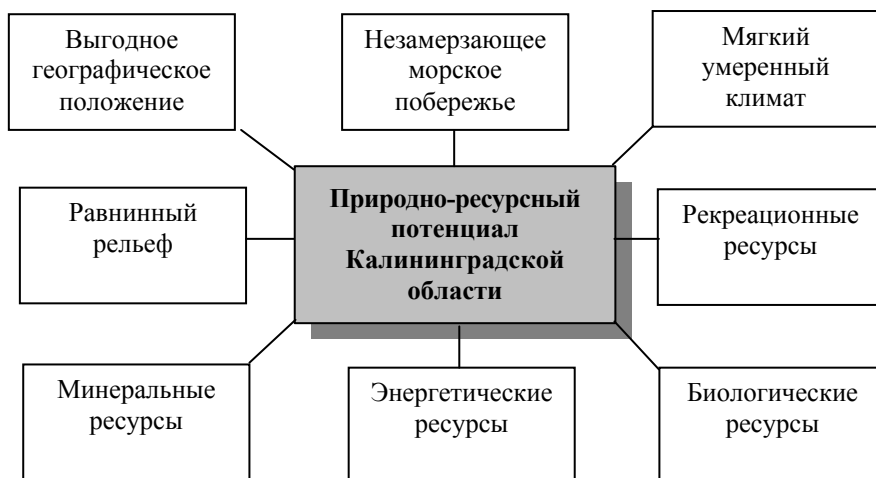


Рис. 1.17. Элементы природно-ресурсного потенциала Калининградской области

Выгодное географическое положение региона обусловлено его территориальной близостью к европейским рынкам, деловым центрам Европы (в радиусе 700 километров от Калининграда находится восемь столиц европейских государств), возможностью развития приграничной кооперации и расширения участия в территориальном разделении труда внутри Балтийского региона. Кроме того, оно позволяет войти в европейские транспортные и энергетические системы, сформировать региональную логистическую транспортно-распределительную систему продвижения товаров в Россию и из нее.

Наличие незамерзающего морского побережья делает возможным развитие морехозяйственного комплекса, дает значительные конкурентные преимущества калининградским портам. Кроме того, возможно рекреационное использование побережья Балтийского моря.

Одной из предпосылок развития туристическо-рекреационного комплекса в Калининградской области является также *мягкий климат*, переходный от морского к умеренно-континентальному. Он же обуславливает, как и *равнинный рельеф* территории, ряд преимуществ для развития сельского хозяйства. Вегетационный период составляет 160—180 дней, что позволяет убирать два-три урожая кормовых трав, успешно выращивать кормовые культуры, овощи, картофель. В течение длительного периода можно использовать пастбища.

Среднегодовая температура воздуха равна плюс 8 °С, средняя максимальная температура воздуха в июле составляет 23 °С, в январе — – 7,5 °С. Среднегодовое количество осадков варьируется от 650 до 940 мм, в отдельные годы может снижаться до 400 мм или повышаться до 1100 мм.

Вегетационный период начинается на побережье Балтийского моря в первой половине апреля, когда среднесуточная температура воздуха переходит через отметку 10 °С. Продолжительность весеннего сезона составляет 96 дней, летнего — 74, осеннего — 117, зимнего — 78. Снежный зимний покров удерживается в среднем 60—80 дней, его высота достигает 18—20 см.

Калининградская область относится к наиболее освоенным в сельскохозяйственном отношении российским регионам — почти 60 % ее суши занимают сельскохозяйственные угодья (рис. 1.18); более 90 % земель мелиорированы. Достаточно хорошо развита кормовая база животноводства; имеются многолетние культурные пастбища.

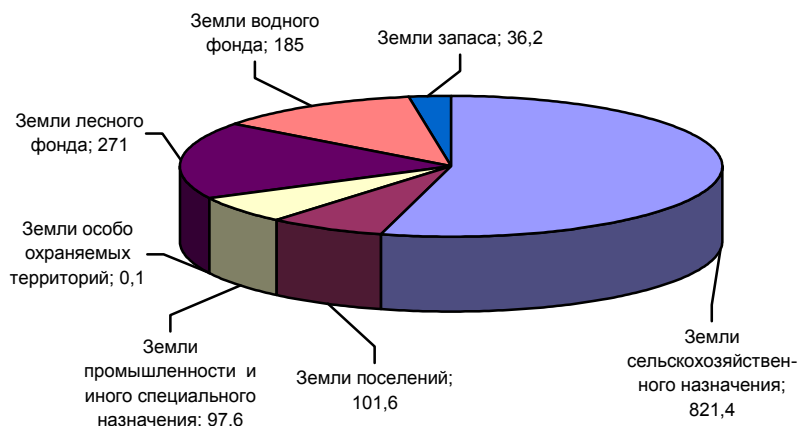


Рис. 1.18. Распределение земельного фонда Калининградской области по категориям, тыс. га⁶⁶

В то же время *почвенное плодородие земель* сельскохозяйственного назначения не отвечает параметрам, которые обеспечивают высокие и устойчивые урожаи сельскохозяйственных культур; использование тяжелой техники при проведении сельскохозяйственных работ приводит к переуплотнению пахотного слоя и усилению эрозии почв; почти половина почв области бедна фосфором; 28—30 % от общей площади земель составляют кислые почвы.

В настоящее время сельскохозяйственные угодья Калининградской области используются крайне неэффективно. По оценке министерства сельского хозяйства и рыболовства регионального Правительства, пустует более

⁶⁶ По данным управления Роснедвижимости по Калининградской области на 01.07.2007 г.

140 тыс. гектар земель сельскохозяйственного назначения (табл. 1.30). Используя их по назначению, регион, по некоторым оценкам, мог бы ежегодно получать до 240 млн евро⁶⁷. Сложившаяся ситуация во многом объясняется чрезвычайно бюрократизированной процедурой передачи участков в аренду, деятельностью спекулянтов землей и перекупщиков, отсутствием у крестьян средств для приобретения необходимой сельхозтехники.

Таблица 1.30

**Изменение использования сельскохозяйственных земель
Калининградской области в 2006 г.⁶⁸**

Муниципальное образование	Общая площадь земель сельскохозяйственного назначения, га	В том числе площадь неиспользуемых земель, га	Площадь неиспользуемых земель в % к общей площади
Багратионовский ГО	52863	42819	81,0
Гвардейский р-н	43829	24544	56,0
Гурьевский Го	51793	36255	70,0
Гусевский ГО	43018	26241	61,0
Зеленоградский р-н	35016	18208	52,0
Краснознаменский ГО	56545	23183	41,0
Неманский ГО	54419	31563	58,0
Нестеровский ГО	59459	0	0,0
Озерский ГО	59437	36851	62,0
Полесский ГО	30890	10503	34,0
Правдинский р-н	66869	20729	31,0
Славский ГО	77571	34907	45,0
Черняховский ГО	60437	32636	54,0
Балтийский ГО	3375	3375	100,0
Светловский ГО	1636	900	55,0
Светлогорский ГО	91	91	100,0
ФГУОП «Светлогорский»	2113	42	2,0
ФГУОП «300 лет ВМФ»	1202	0	0,0

О крайне низком уровне использования потенциала региона в сельскохозяйственном производстве свидетельствует и тот факт, что в 1943 г. на территории, занимаемой в настоящее время Калининградской областью, сопоставимой по численности населения, было произведено 693 тыс. тонн зерна, 787 тыс. тонн картофеля, 770 тыс. тонн молока. В хозяйствах имелось 541 тыс. голов крупного рогатого скота, 478 тыс. голов свиней, 119 тыс. голов овец и коз. Следует учитывать то обстоятельство, что эти результаты были получены при помощи устаревших по сравнению с используемыми сейчас технологиями и техникой, когда широко использовались ручной труд и кон-

⁶⁷ Анисимова М. Потерянные земли // Новый Кёнигсберг. 2006. № 7. С. 32.

⁶⁸ По данным министерства сельского хозяйства и рыболовства Правительства Калининградской области.

ная тяга. Кроме того, результаты эти были достигнуты в условиях военного времени. В 2004 г. на этой же территории было произведено только 287,4 тыс. тонн зерна, 133,9 тыс. тонн картофеля, 190,5 тыс. тонн молока. Хозяйства всех категорий имели 101,2 тыс. голов крупного рогатого скота, 38,6 тыс. голов свиней и 36,1 тыс. голов овец и коз (рис. 1.19)⁶⁹.

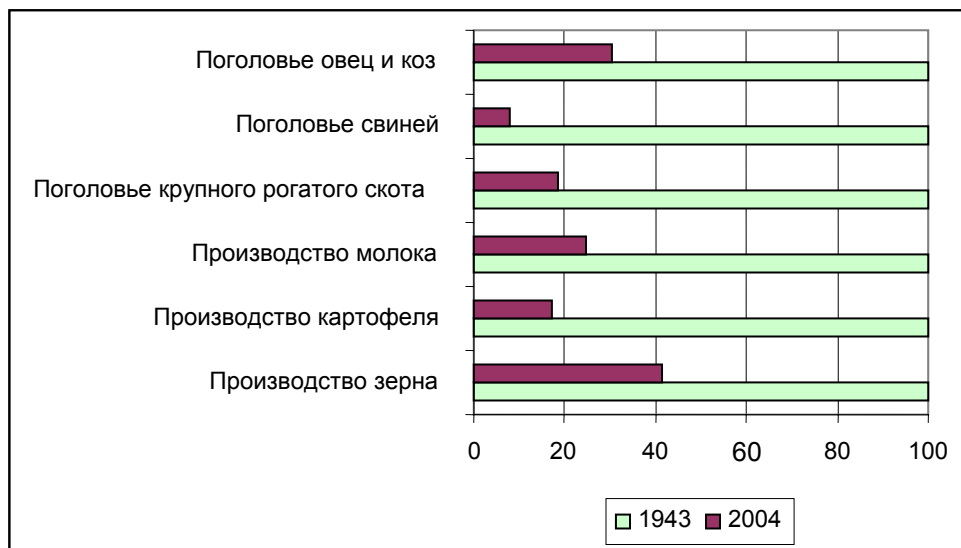


Рис. 1.19. Показатели развития сельского хозяйства региона, %

Водные ресурсы Калининградской области суммарно определяются общим среднесуточным стоком в объеме 25 млн м³ в год и запасами подземных вод в объеме 550 тыс. м³ в сутки. В регионе насчитывается 4610 рек, общая длина которых составляет 12 720 км, главными являются Преголя и Неман; около 4 тыс. озер, также в основном небольших.

Обеспеченность региона *минеральными ресурсами*, на наш взгляд, нельзя оценивать однозначно. Иногда высказывается мнение, что область «не обладает сколь-либо значительными природными ресурсами, разработка и экспорт которых в крупных масштабах были бы коммерчески выгодны»⁷⁰. По оценке некоторых специалистов, ресурсно-сырьевой потенциал Калининградской области составляет всего 0,1—0,25 % от общероссийского, в том числе по нерудным полезным ископаемым — 1,11 %, сырью для химической промышленности — 0,37, по минеральному топливу — 0,01⁷¹.

⁶⁹ Об упущенных возможностях // Эксперт Северо-Запад. 27.06.2005. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.expert.ru/sever/current/24sksel.shtml>.

⁷⁰ Жуков С., Смородинская Н. Указ. соч. С. 12.

⁷¹ Марченко Г., Мачульская О. Регионы России: Справочник. М.: ЗАО «Журнал Эксперт», 1997.

По нашему мнению, при оценке ресурсно-сырьевого потенциала Калининградской области нельзя недооценивать качественные характеристики имеющихся в регионе полезных ископаемых. Так, мировое значение имеет *калининградское месторождение янтаря*, на которое приходится свыше 90 % этого уникального минерала. Только выявленные в регионе запасы янтаря оцениваются более чем в 63 тыс. тонн (табл. 1.31).

Таблица 1.31

Выявленные в Калининградской области запасы янтаря

Участок	Площадь поисков, м ²	Среднее содержание янтаря, г/м ³	Запасы янтаря, т
Пионерский	5496100	888,9	17245,8
Могайкино	4155000	638,8	10404,5
Романово	6022000	1037,5	16431,8
Дунаевка	5384000	1199,5	19116,0
<i>Всего</i>			63198,1

Источник: Калининградская область. Природные ресурсы / В. М. Литвин, Г. Н. Ельцина, В. П. Дедков. Калининград: Янтар. сказ, 1999. С.18.

Нефтяные запасы региона отличает высокое качество нефти, а также чрезвычайно удобное географическое положение в непосредственной близости от европейских рынков. По своим качествам калининградская нефть близка к самой дорогой нефти мира класса «брент». Нефтеносные породы Калининградской области относятся к древнейшим в мире, такого же возраста породы обнаружены только в Иркутской области, Якутии и Австралии. Перспективные запасы углеводородов оцениваются в 100—150 млн тонн.

К ресурсам, добываемым в настоящее время в области, помимо янтаря и нефти относятся также торф, сапрпель и строительные материалы.

Торф — ценное комплексное минеральное сырье. Общая площадь торфяников в регионе составляет около 1 млн га, а их запасы оцениваются в 3 млрд тонн. Торф низинных болот содержит максимальное количество углерода — до 60 % и более — и обладает теплотворной способностью 5500 Ккал и выше, что позволяет использовать его как топливо. Часть месторождений разрабатывается, причем в небольшом количестве торф экспортируется в другие страны. Следует отметить, что месторождения торфа интенсивно разрабатываются в ряде стран Северной Европы, использование его в качестве топлива предусматривают все энергетические программы в Швеции и Финляндии. За счет торфа эти страны удовлетворяют свои энергопотребности соответственно на 14 и 25 %. На основе торфа выпускается до 40 видов экологически чистых удобрений. Степень плодородия земель, обработанных такими удобрениями в Швеции и Финляндии, в несколько раз выше, чем в тех странах, где почва обрабатывается химическими удобрениями.

Сапропель, также имеющийся в области, является хорошим удобрением и ценной минерально-витаминной подкормкой для животных, а также сырьем в химической промышленности. Запасы одного только месторождения, переданного в эксплуатацию фирме «Сапропель», составляют 1,3 млн тонн.

Месторождения *строительных материалов* в Калининградской области включают глины, суглинки, супеси, пески, гравий, песчано-гравийный материал, используемые для производства кирпича, черепицы, дренажных труб, бетона, керамзитового гравия; 20 разрабатываемых промышленных месторождений стройматериалов к концу 1990-х гг. давали около 3 млн м³ сырья для стройиндустрии области⁷².

Разведанные запасы песчано-гравийного материала (ПГМ) в Калининградской области составляют 279,5 млн м³, строительных песков — 72,8 млн м³. Территориальное распределение запасов ПГМ и строительных песков представлено на рисунке 1.20.

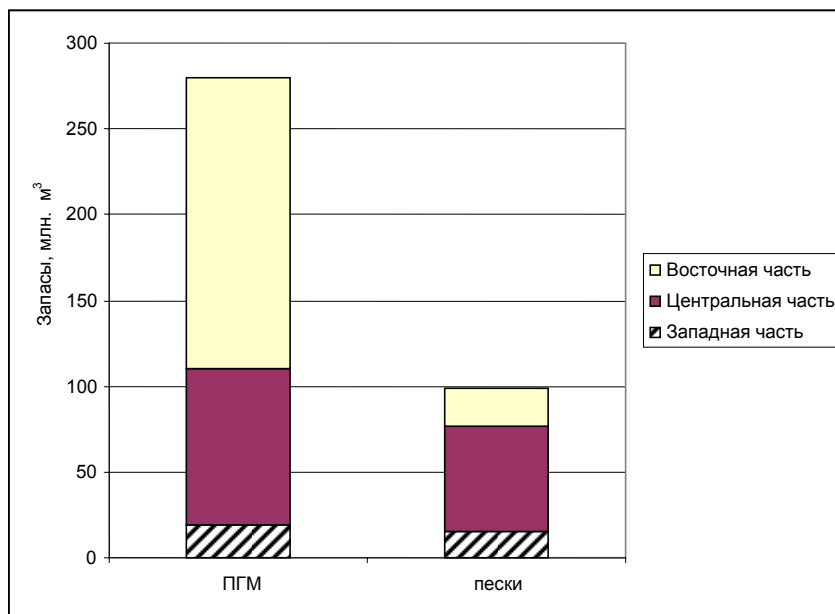


Рис. 1.20. Территориальное распределение запасов песчано-гравийного материала и строительных песков в Калининградской области⁷³

⁷² Калининградская область. Природные ресурсы. С. 37.

⁷³ Западная часть области — Багратионовский, Зеленоградский и Гурьевский районы; центральная часть — Гвардейский, Полесский, Черняховский, Славский и Правдинский районы; восточная часть — Гусевский, Озерский, Нестеровский, Краснознаменский и Неманский районы.

В 2005 г. в регионе было добыто 2170,6 тыс. м³ песчано-гравийного материала, в 2006 г.— 2421,9 тыс. м³ (0,9 % разведанных запасов). Строительного песка было добыто 175,8 тыс. м³ в 2005 г. и 420,3 тыс. м³ в 2006 г. (0,6 % разведанных запасов).

К разведанным, но не освоенным добычей минеральным ресурсам Калининградской области относятся каменная и калийная соли, бурый уголь, абразивный материал, фосфориты и глауконит.

Прогнозные запасы каменной соли калининградского бассейна превышают 1500 млрд тонн, есть все предпосылки для производства и экспорта поваренной соли высшего качества. Запасы только Гусевского месторождения, уже разведанные и подготовленные к эксплуатации, составляют 16 млрд тонн.

Калийно-магниевые соли являются ценным сельскохозяйственным удобрением и сырьем для получения калия. Их перспективные запасы оцениваются в 3 млрд тонн, причем 0,8 млрд из них являются растворимыми солями.

Комплексным сырьем является бурый уголь, он может использоваться и как энергетическое сырье, и для производства горного воска. Общие запасы бурого угля в регионе оцениваются в 1,5—2,0 млрд тонн.

Важными ископаемыми, разведанными в области, являются также фосфориты с содержанием 20—30 % фосфорного ангидрита (кондиционными считаются содержащие 10 %). Это ценнейшее удобрение, не требующее переработки. Запасы фосфоритов только в контуре приморского месторождения янтаря на площади 8,5 км² составляют почти 4 млн тонн. В настоящее время при разработке месторождения янтаря добыча фосфоритов не ведется.

Глауконит добывается как попутное сырье при добыче янтаря и в настоящее время не используется. Он является комплексным сырьем, которое может использоваться как калийное удобрение, дешевый краситель, сорбент, смягчитель жесткой воды.

По предварительным, заведомо заниженным подсчетам, прогнозные запасы *абразивного материала* в области оцениваются в 45,6 тыс. тонн. Аналогичные месторождения давно разрабатываются в ФРГ и Латвии.

Интерес представляют и *минеральные воды* региона. Например, в Зеленоградском районе имеются высокоминерализованные (М=32), обогащенные кремнеземом воды, пригодные для лечения многих заболеваний. Здесь же обнаружены и хлоридно-натриевые воды с минерализацией 4,7 г/л и повышенным содержанием йода и брома. Эти верхнемеловые воды в Калининградской области распространены практически повсеместно. В санатории «Янтарный берег» в лечебных целях используется хлоридная углекислоазотная вода с повышенным содержанием брома (минерализация равна 25 мг/л). Есть в регионе и лечебные рассолы хлоридно-кальциево-натриевого типа с содержанием брома 346—483 мг/л, а также радоново-радиевые воды.

В Калининградской области имеются также *месторождения перспективного сырья* (т. е. сырья, запасы которого значительны, но к настоящему вре-

мени не разведаны, а горно-технические условия их разработки сложны). К ним относятся ангидрит, бурый уголь юрский, верхнемеловые фосфориты, болотные руды, карбонатные породы, стекольные пески. На суше, а также на дне Балтийского моря известны проявления железных руд, цветных и редких металлов, цеолитов, железо-марганцевых конкреций, «тяжелых» песков с титаном, цирконом. Однако поскольку детальные геологоразведочные работы по определению перспектив их разработки не производились, преждевременно делать какие-либо выводы, давать экономические оценки выявленных проявлений.

Энергоресурсы региона не обеспечивают его потребностей. Добыча газа в области не может превысить 28—30 млн м³ в год, что эквивалентно примерно одному проценту потребности⁷⁴. Активное использование торфа в качестве топлива является не лучшим вариантом с точки зрения экологии. Гидроэнергетические ресурсы калининградских рек способны обеспечить до 10 % сегодняшней потребности в электроэнергии.

В то же время практически вся территория региона обладает значительным ветроэнергетическим потенциалом (более 100 Вт/м²)⁷⁵, наиболее же высок ветроэнергетический потенциал в прибрежной зоне. Использование ветровой энергии и энергии малых рек является достаточно перспективным направлением в развитии энергетики Калининградского региона.

Биологические ресурсы региона включают:

1. *Почвенные ресурсы.* Калининградская область входит в нечерноземную зону Восточной Европы, которая отличается от черноземной более бедными по степени плодородия почвами. При умелом хозяйствовании они, однако же, могут обеспечивать достаточно высокую продуктивность сельского хозяйства. Общая площадь земельных угодий области составляет около 1500 тыс. га, из них 416 тыс. га — пахотных угодий, 280 тыс. га — пастбищных, свыше 150 тыс. га — сенокосных и 400 тыс. га — земель государственного лесного фонда.

2. *Лесной фонд.* В настоящее время леса, имеющие в регионе защитное и эксплуатационное значение, занимают всего около 17 % площади Калининградской области. Достаточные для обеспечения потребности народного хозяйства в древесине сплошные лесные массивы отсутствуют (табл. 1.32), однако потенциал лесозаготовок покрывает потребности местной мебельной промышленности в древесине ценных пород. Наиболее распространенными в области являются такие деревья, как береза (25,3 % от общего состава лесов), ель (18,2 %), сосна (17,7 %), ольха (15,2 %) и дуб (13,9 %).

⁷⁴ Калининградская область. Природные ресурсы. С. 53.

⁷⁵ См. там же. С. 63.

Таблица 1.32

**Распределение площади лесного фонда Калининградской области
по группам лесов и категориям защитности (по Е. А. Федорову)**

Группы лесов и категории защитности	Общая площадь, тыс. га	% от общей площади
<i>Леса первой группы</i>	150,7	56,9
В том числе:		
Противоэрозионные	2,6	1,0
Защитные полосы лесов:		
вдоль железных дорог	6,3	2,4
вдоль автомобильных дорог	7,7	2,9
Лесопарковая часть зеленой зоны	23,2	8,8
Лесохозяйственная часть зеленой зоны	41,7	15,7
Леса, имеющие значение для защиты окружающей среды	51,2	19,3
Городские леса	0,3	0,1
Леса, имеющие научное значение	0,5	0,2
Запретные лесные полосы по берегам рек и других водоемов	17,2	6,5
<i>Леса второй группы</i>	114,2	43,1
В том числе:		
Эксплуатационные	114,2	43,1
<i>Итого</i>	264,9	100,0

Р а с с ч и т а н о по: Калининградская область. Природные ресурсы.

3. *Растения — дикорастущие пищевые и технические*: достаточно много в области медоносов (334 вида), бактерицидных и инсектицидных растений, эфирносонов самого различного характера, растений, содержащих красильные и дубильные вещества. Имеются пищевые дикорастущие виды. Мало каучуконосных и смолоносных растений; *лекарственные* — в области произрастает 121 вид растений, разрешенных к использованию в научной и практической медицине; *применяемые в землепользовании* — широко распространены.

4. *Охотничьи ресурсы* — имеется 23 вида млекопитающих и 28 видов птиц, являющихся объектами охоты.

5. *Рыбные ресурсы* — основные промысловые рыбы: проходные — кумжа и атлантический лосось; морские — балтийская сельдь, балтийская килька, треска, речная камбала, тюрьбо; полупроходные — морской сиг и корюшка.

К *рекреационным ресурсам* области относятся природные ландшафты, памятники природы, истории и культуры, пляжи и т. д. Они будут рассмотрены в разделе «Туристическо-рекреационный потенциал».

Важнейшим элементом развития региона является **топливно-энергетический комплекс**.

Топливо-энергетический потенциал Калининградской области, по оценкам специалистов, составляет всего лишь менее 0,1 % от общероссийского⁷⁶ и явля-

⁷⁶ Марченко Г., Мачульская О. Указ. соч.

ется одним из самых уязвимых мест в региональной экономике, поскольку собственные ресурсы не обеспечивают потребностей в топливе и энергии.

Занимающие в топливно-энергетическом балансе более 80 % мазут и уголь завозятся через территорию Беларуси и Литвы из других российских регионов. Оставшиеся 15—20 % приходятся на природный и сжиженный газ: природный газ подается в область через Литву по магистральному газопроводу «Калининград — Вильнюс», а сжиженный, как и уголь с мазутом, завозится транзитом через Литву и Беларусь. Добываемая на территории области нефть на месте не перерабатывается и полностью вывозится за ее пределы. В настоящее время основной потребитель калининградской нефти — Гданьский нефтеперерабатывающий завод (Польша).

Для производства необходимого региону количества электроэнергии не имеется ни ресурсов, ни мощностей. По данным «Янтарьэнерго», в последние годы генерирующими мощностями Калининградской области вырабатывалось менее 3 % необходимой региону энергии. Остальная часть поступает из системы РАО ЕЭС России (в основном с Ленинградской АЭС) транзитом через Латвию и Литву.

Ситуация значительно улучшилась после ввода в 2006 г. в эксплуатацию первого блока ТЭЦ-2, обеспечение региона собственной энергией составило 71 %. Выйти на полное самообеспечение региона электроэнергией предполагается с 2008 года (табл. 1.33).

Таблица 1.33

**Прогноз потребления и производства электрической энергии
в Калининградской области согласно расчетной модели оптового рынка
электрической энергии по состоянию на 1 января 2006 г.**

Прогноз по годам	Потребление, млн кВт · ч	Выработка, млн кВт · ч	Обеспечение потребности собственными мощностями	
			млн кВт · ч	%
2006	3506,0	2490,0	–1016,0	71,0
2007	3610,0	2844,0	–766,0	78,8
2008	3707,0	2899,0	–808,0	78,2
2009	3801,0	3066,0	–735,0	80,7
2010	3945,0	4316,0	371,0	109,4
2010	3945,0	4316,0	371,0	109,4

Р а с с ч и т а н о п о: *Прогноз потребления и производства электрической энергии на предстоящие 1 год и 5 лет: Информация ОАО «СО-ЦДУ ЕС» // Российская газета. 2006. 31 янв. С. 14.*

Однако говорить о решении проблемы энергозависимости по-прежнему не приходится.

Во-первых, прогнозируемое в расчетной модели оптового рынка электрической энергии ОАО «СО-ЦДУ ЕС» потребление электроэнергии в регионе ниже прогнозируемого Правительства Калининградской области.

Сравнение расчетных моделей на 1 января 2006 г. показывает, что фактическое потребление электроэнергии выше прогнозируемого: так, прогноз на 2006 г. составлял 3506 млн кВт · ч, однако уже годом ранее, в 2005 г., уровень электропотребления региона был выше — 3584 млн кВт · ч. В расчетной модели на 1 января 2007 г. прогнозируемые объемы потребления были существенно повышены (табл. 1.34), однако они по-прежнему заметно ниже прогнозируемых в Топливо-энергетическом балансе Калининградской области на период до 2020 г. (табл. 1.35).

Как видим, прогноз электропотребления на 2010 г. согласно Топливо-энергетическому балансу составляет 5,57 млрд кВт · ч, согласно же последней расчетной модели оптового рынка электроэнергии — всего 4,47 млрд кВт · ч, то есть более чем на миллиард кВт · ч, или на 20 % ниже.

Таблица 1.34

**Прогноз потребления и производства электрической энергии
в Калининградской области согласно расчетной модели
оптового рынка электрической энергии по состоянию на 1 января 2007 г.**

Прогноз по годам	Потребление, млн кВт · ч	Выработка, млн кВт · ч	Обеспечение потребности собственными мощностями	
			млн кВт · ч	%
2007	3975,0	3158,0	– 817,0	79,4
2008	4133,0	5769,0	1636,0	139,6
2009	4928,0	5769,0	841,0	117,1
2010	4469,0	5769,0	1300,0	129,1
2011	4647,0	5769,0	1122,0	124,1

Р а с с ч и т а н о п о: *Прогноз* потребления и производства электрической энергии на предстоящие 1 год и 5 лет. С. 14.

Таблица 1.35

**Прогноз потребления электрической энергии
согласно Топливо-энергетическому балансу Калининградской области
на период до 2020 г., млрд кВт · ч в год**

Отрасль	2010	2015	2020
Промышленность	1,72	2,55	3,78
Строительство	0,15	0,20	0,30
Транспорт	0,15	0,20	0,30
Быт и сфера услуг	2,42	3,00	3,70
Сельское хозяйство	0,35	0,46	0,59
Потери и собственные нужды	0,78	0,85	0,92
<i>Итого</i>	<i>5,57</i>	<i>7,26</i>	<i>0,92</i>

И с т о ч н и к : *Концепция* развития промышленности в Калининградской области // Калининградская правда. 2007. 21 марта. С. 5.

Во-вторых, теперь на первый план вышли вопросы лимита на газ и пропускной способности газопровода.

В настоящее время минимальные потребности в газе составляют 1,3 млрд м³ в год, а через 2—3 года они возрастут до 2,5 млрд м³. Только первый энергоблок Калининградской ТЭЦ-2 потребляет газ в объеме 600 млн м³ в год. Для удовлетворения растущих потребностей Калининградской области в природном газе были внесены коррективы в строительство Северо-Европейского газопровода по дну Балтийского моря — предлагалось построить ответвление, по которому газ напрямую пойдет в область. Руководитель «Газпрома» заявлял следующее: «Такое ответвление газопровода предусмотрено, и с 2010 года планируется осуществлять поставки газа в Калининградскую область уже не транзитом, а из этого магистрального морского газопровода»⁷⁷. Однако позже «Газпром» объявил о том, что ответвление на Калининград строиться не будет. В настоящее время этот вопрос считается нерешенным.

Прогноз потребления газа экономикой области представлен в таблице 1.36.

Таблица 1.36

**Прогноз потребления газа согласно Топливо-энергетическому балансу
Калининградской области на период до 2020 г., млн м³ в год**

Отрасль	2010	2015	2020
Промышленность	1960	2360	2500
В том числе энергетика	1392	1982	2167
Коммунально-бытовые нужды	830	850	900
Население	334	360	418
<i>Итого</i>	3124	3570	3818

И с т о ч н и к : Концепция развития промышленности в Калининградской области.

Прогнозируется и существенное изменение структуры потребления газа (рис. 1.21). Так, доля потребления газа промышленными предприятиями (без учета энергетики) должна возрасти с 1,7 % в 2006 г. до 18,2 % в 2010 г.

Перспективный прогноз развития экономики Калининградской области предполагает:

— строительство в районе Балтийска и Светлого ТЭЦ на пылеугольном топливе с комбинированной выработкой электрической и тепловой энергии (суммарная установленная мощность около 500 МВт);

— строительство мини-ТЭЦ с комбинированной выработкой электрической и тепловой энергии в других городах области с развитой тепловой инфраструктурой;

— использование собственных возобновляемых и нетрадиционных источников энергии: малых ГЭС, ВЭУ, перевод котельных на местные виды топлива;

— строительство нефтеперерабатывающего завода.

⁷⁷ Президент озаботил «Газпром» калининградским вопросом // Независимая газета. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.kaliningrad.ru/news/economy/k49646.html>.

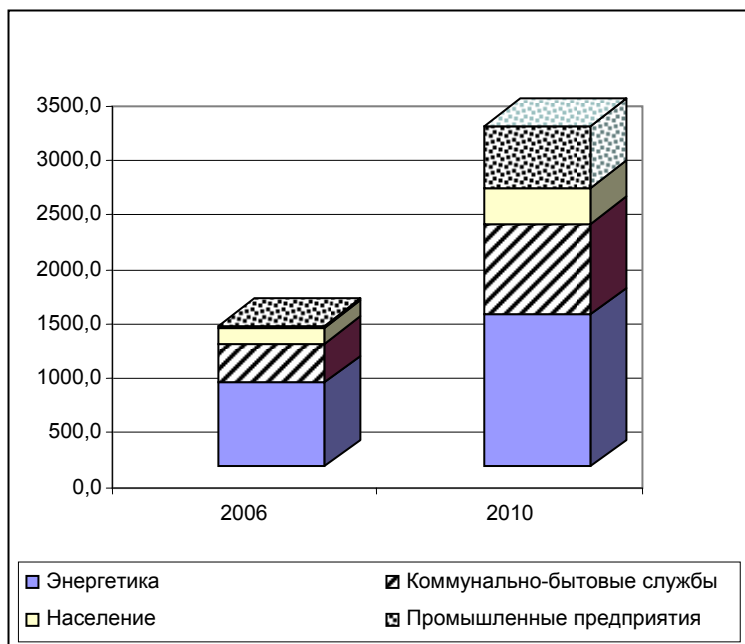


Рис. 1.21. Объем и структура потребления газа в Калининградской области, млн м³ в год (2006 г. — фактическое потребление, 2010 г. — прогноз)

Важными проблемами в регионе являются также высокий износ электросетевого хозяйства и отсутствие в большинстве районов свободных мощностей для подключения новых потребителей. Для решения этих проблем предусмотрена реализация проектов Генеральной схемы развития объектов электросетевого комплекса Калининградской области на период до 2010 г. и Программы развития электросетевого комплекса на 2007—2010 гг.

Огромное значение с точки зрения национальной безопасности имеет **производственный потенциал**.

Основными видами экономической деятельности, составляющими промышленность Калининградской области, в настоящее время являются добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, а также производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Обрабатывающие производства представлены, в первую очередь, следующими направлениями:

- производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования;
- производство пищевых продуктов, включая напитки и табак;
- производство транспортных средств и оборудования;
- целлюлозно-бумажное производство;
- издательская и полиграфическая деятельность;
- производство строительных материалов;
- производство готовых металлических изделий.

Основу *промышленности* Калининградской области до последнего времени составляли около 150 предприятий, которые имели преимущественно средние и небольшие размеры.

Важнейшие факторы, сдерживающие рост промышленного производства в Калининградской области, следующие:

1) высокая степень зависимости от ввоза сырья, комплектующих и энергоресурсов, осложненная эксклавностью региона и обусловленными этим высокими транспортными и погранично-таможенными издержками;

2) отставание в промышленных технологиях, значительная степень морального и физического износа основных фондов⁷⁸, усугубленные низкими инвестиционными возможностями предприятий;

3) высокий уровень конкуренции со стороны зарубежных производителей;

4) недостаточное развитие кооперации крупного и малого предпринимательства;

5) дефицит квалифицированных кадров, особенно рабочих;

6) отсутствие эффективных очистных сооружений.

В то же время ряд крупных калининградских предприятий отличает достаточно высокий производственный уровень, позволяющий выпускать конкурентоспособную на мировом рынке продукцию. К ним относятся, в частности, ОАО «Балткран» (поставка кранов в США, Сингапур, Австралию, Германию, Японию и другие страны), ОАО «Прибалтийский судостроительный завод «Янтарь» (строительство судов для заказчиков из Нидерландов, Норвегии, Германии и др.), швейные предприятия Калининграда и Советска.

Часть калининградских промышленных предприятий ориентирована на российский рынок и занимает на нем устойчивое положение. Например, уже в 2004 г. ЗАО «Автотор» производило более 12 % легковых автомобилей российского выпуска, ООО «Телебалт» выпускало почти половину российских телевизоров.

Изменение льготного режима ОЭЗ в Калининградской области — введение льгот по налогу на прибыль и на имущество для предприятий, инвестирующих в экономику региона не менее 150 млн рублей, — способствовало созданию крупных предприятий.

Так, в 2005 г. корпорация «СОЮЗ» — один из крупнейших в Европе производителей и поставщиков масложировой продукции — построило в Калининграде крупнейшую в Европе фабрику по производству растительных жиров и масел, которая стала первым российским предприятием, способным производить жировые системы для всех отраслей пищевой промышленности. Запуск этого производства и выход его на проектную мощность позволяет

⁷⁸ К примеру, в 2003 г. показатель фондовооруженности труда калининградских предприятий пищевой промышленности был в 7,2 раза ниже среднего уровня по предприятиям этой же отрасли стран ЕС (8,0 и 57,3 тыс. долларов США/чел. соответственно), металлообрабатывающих предприятий — в 16,4 раза ниже (2,5 и 41,0), а предприятий машиностроения — ниже в 23,3 раза (3,4 и 79,3 тыс. долларов США/чел.).

выпускать 250 тыс. тонн жиров, что обеспечивает 70 % российской потребности в масложировой продукции.

Группа компаний «Ледово» (Москва) объявила в июле 2005 г. о создании на базе дочернего предприятия в Калининградской области «фуд-парка» из 12 специализированных предприятий по производству продуктов питания. Инвестиционная стоимость проекта составляет около 70 млн евро, а объем производства оценивается в 200 млн евро в год.

Калининградской мебельной фабрикой «Максик» и итальянской компанией «Classimo» (Сицилия) достигнута договоренность о создании совместного предприятия по производству мебели высокого класса. Объем инвестиций в новое производство составит 1,2 млн евро.

На долю малых предприятий в настоящее время в общем объеме промышленного производства приходится более 20 % продукции. В легкой, пищевой промышленности и в промышленности строительных материалов малые предприятия выпускают свыше трети общего объема продукции, что свидетельствует о значительном уровне производственного потенциала калининградского малого бизнеса.

Около 80 % промышленного производства региона сосредоточено в Калининграде. Промышленный потенциал города определяется деятельностью нескольких крупных предприятий, а также многочисленных предприятий малого и среднего бизнеса. Достаточно хорошими темпами развивается строительная индустрия. Мебель калининградских производителей экспортируется в Россию, СНГ, Нидерланды и другие страны.

В феврале 2007 г. региональное Правительство одобрило Концепцию развития промышленности на территории Калининградской области. В Концепции в качестве приоритетных направлений выделены производство пищевых продуктов, а также технологического оборудования, транспортных средств и товаров народного потребления.

В производстве технологического оборудования, транспортных средств и бытовой техники в качестве приоритетных в настоящее время рассматриваются следующие направления:

- производство электронной бытовой техники;
- судостроение и судоремонт;
- деревообработка и производство мебели;
- производство изделий из янтаря;
- производство строительных материалов;
- производство стеновых материалов;
- производство железобетонных изделий.

Около 80 % продукции этих обрабатывающих производств в настоящее время ориентированы на российский рынок.

В производстве пищевых продуктов перспективными направлениями являются: переработка молока, мяса, рыбы, рапса, зерновых, фруктов и овощей.

В настоящее время на долю пищевых продуктов в общем объеме обрабатывающих производств приходится менее трети отгружаемых товаров собственного производства.

Машиностроение до начала 1990-х гг. было одной из ведущих промышленных отраслей региона. Ведущую роль играли электротехническая промышленность, судостроение, а также машиностроение для легкой и пищевой промышленности.

Свертывание машиностроения в регионе, начавшееся после перестройки, объяснялось рядом причин, немаловажной из которых являлось резкое сокращение финансирования оборонных заказов при отсутствии инвестиций, необходимых для освоения конкурентоспособных видов гражданской продукции. В первую очередь это коснулось таких крупнейших машиностроительных предприятий региона, как судостроительный завод «Янтарь», относящийся к электронной промышленности «Кварц», а также «Система», «Факел», «Карат». Важнейшими причинами значительного снижения объемов производства и изменения структуры машиностроения региона стали изменение геополитического положения Калининградской области, разрыв хозяйственных связей по поставкам сырья, комплектующих изделий и необходимого оборудования, а также рост транспортных издержек.

Развитие машиностроения в регионе сдерживается такими факторами, как неразвитость внутриобластной кооперации между предприятиями, отсутствие собственной сырьевой базы (прежде всего металлов и энергоресурсов), необходимость транзита сырья, материалов и комплектующих через территорию сопредельных государств.

Предпосылками успешного развития машиностроительного комплекса региона являются освоение и выпуск новых видов наукоемкой продукции, оборудования; повышение их надежности и конкурентоспособности; увеличение объемов производства товаров народного потребления; использование ресурсосберегающих технологий и рационализация всей структуры машиностроения.

В настоящее время производство транспортных средств, металлоизделий, машин и оборудования представлено такими предприятиями, как ОАО ПСЗ «Янтарь», завод металлоконструкций ООО «Лукойл-Калининградморнефть», ДГУП завод «Металлист», ООО «Золотое сечение», ООО «Аматэл», ООО завод «Калининградгазавтоматика», ОАО «Тарный комбинат», ЗАО «Автотор», ООО «Балтмоторс Групп», ОАО «Балткран», ОАО «ЭСВА», ОАО «Кварц» и ООО «Металлическая упаковка».

Уже несколько лет назад появились первые успешные примеры работы калининградских предприятий в изготовлении электронной бытовой техники. Так, в 2003 г. в области производился каждый третий телевизор российского производства и каждый седьмой электропылесос. ЗАО «Автотор» с 1997 г. осуществляет сборку автомобилей «КИА» на вновь созданных автосборочных предприятиях «КИА Балтика» и «Автотор-1», с 1999 г. — сборку автомобилей «БМВ». Начато сотрудничество с «Дженерал Моторс». ЗАО «Автотор», кстати, разработало программу производства комплектующих изделий

в России, прежде всего в Калининградской области, что, в случае успешной реализации, могло бы способствовать развитию местного машиностроения.

Сложившаяся к настоящему времени в сельском хозяйстве региона ситуация привела к значительному снижению его *агропромышленного потенциала*. В области функционируют почти 200 сельскохозяйственных предприятий из числа бывших колхозов и совхозов, а также некоторое количество частных фермерских хозяйств, объемы производства которых незначительны. Более 80 % из них убыточны.

Обеспеченность сельскохозяйственных предприятий основными видами машин и оборудования составляет всего 40—60 % нормативного уровня, по отдельным их типам — всего 15 %. Причем у большей части имеющейся техники выработан срок службы. Приобретение же новой техники сельскими товаропроизводителями по сравнению с 1990 г. снизилось в среднем в 18 раз. Выбытие техники значительно опережает ее приобретение.

Анализ наличия основных фондов у предприятий региона показывает, что в конце 1990-х — начале 2000-х г. обеспеченность промышленных предприятий имела тенденцию к росту, а сельскохозяйственных предприятий продолжало снижаться (табл. 1.37).

Таблица 1.37

**Наличие основных фондов и степень их износа в Калининградской области
(по балансовой стоимости на конец года, млн рублей)**

Год	Всего по области	В том числе основные фонды отраслей, производящих товары		
		Всего	промышленность	сельское хозяйство (кроме скота)
1998	58185	20073	13024	5695
Степень износа, %	35,5	51,3	53,5	51,8
1999	68557	18540	12733	4523
Степень износа, %	38,1	58,2	59,8	59,7
2000	75707	17379	12319	4087
Степень износа, %	35,8	50,2	52,2	50,2
2001	89251	18918	14187	3712
Степень износа, %	40,9	46,1	47,6	46,5
2002	109532	25101	18404	4229
Степень износа, %	45,3	44,8	48,5	45,2

Положительной тенденцией было хоть незначительное, но сокращение степени износа основных фондов промышленности сельского хозяйства — по промышленности с 53,5 % в 1998 г. до 48,5, по сельскому хозяйству — с 51,8 % до 45,2.

Приходится констатировать, что в сельском хозяйстве региона сложилась крайне неблагоприятная ситуация. В первую очередь речь идет о спаде объемов производства основных видов продовольствия, который объясняется двумя основными причинами: резким сокращением производства сельскохозяйственной продукции, а также острой конкуренцией между местными

предприятиями пищевой промышленности и иностранными производителями. Перерабатывающие предприятия области зачастую не выдерживают конкуренции и со стороны российских предприятий.

Важнейшей проблемой, сдерживающей развитие сельского хозяйства области, является необходимость проведения значительных работ по мелиорации сельскохозяйственных угодий. Резкое сокращение капитальных вложений и операционных средств федерального бюджета на ремонт и содержание мелиоративных систем, их реконструкцию привело к тому, что уже нельзя гарантировать защиту от затопления пойменных земель, безопасность проживающего здесь населения и объектов народного хозяйства. Если в 1975 г. в области осушили 22,75 тыс. га земель и произвели культурно-технические работы на 14,37 тыс. га, то в 1994 г. осушение земель было проведено всего на 1,3 тыс. га, а культурно-технические работы — на 0,4 тыс. га, т. е. соответственно в 18 и 36 раз меньше.

Между тем в Калининградской области свыше 30 тыс. м² открытой проводящей и регулирующей мелиоративной сети, около 400 тыс. дренажных линий, около 40 тыс. гидросооружений, 117 насосных станций, 100 тыс. гектаров пойм, которые защищены дамбами общей протяженностью 725 километров. Чтобы содержать все это хозяйство в должном стоянии, требуется в десятки раз больше средств, чем выделяется в настоящее время. По некоторым оценкам, мелиоративная отрасль региона финансируется сейчас всего на 20 % от потребности⁷⁹.

Истоки современных проблем агропромышленного комплекса региона нужно искать в конце 1980-х — начале 1990-х гг., в начале переходного периода. С 1992 г. проводилась реорганизация бывших колхозов и совхозов с передачей земли и неземельных средств производства в собственность трудовых коллективов. Хозяйства были перерегистрированы в товарищества с ограниченной ответственностью, акционерные общества, кооперативы и т. п. без существенных изменений в сельском хозяйстве. Одновременно предприятия агропромышленного комплекса юридически «отлучили» от государственных систем финансирования, сбыта и снабжения с целью приспособления их к новой экономической ситуации.

В результате положение в сельском хозяйстве региона критическое. Падает плодородие, снижается урожайность, ухудшается использование ресурсного потенциала сельскохозяйственного комплекса, выбывают из оборота земли, происходит физическая деградация мелиорированных земель, уменьшается поголовье крупного рогатого скота и т. д.

В 1990-х гг. было принято много непродуманных решений в сфере АПК, что привело к развалу крупных и хорошо технически оснащенных хозяйств, быстрому износу технического парка без последующего обновления, огромному выбытию квалифицированных кадров из отраслей агропромышленного комплекса и многим другим негативным последствиям (табл. 1.38).

⁷⁹ Белоглазова Г. Ниве — труба // Российская газета. 2006. 15 февр. С. 6.

**Производство основных видов продукции сельского хозяйства
(в хозяйствах всех категорий), тыс. т**

Продукция	1990	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Зерно (в весе после доработки)	489,2	173,5	152,2	194,6	165,2	139,8	220,0
Картофель	204,2	167,1	144,5	224,3	117,5	166,6	153,6
Овощи	57,0	60,0	62,6	79,1	72,2	70,3	92,1
Мясо (в убойном весе)	67,4	32,0	27,4	23,2	28,7	28,8	--
Молоко	546,1	238,5	224,4	218,7	223,8	203,7	188,3
Яйца, млн шт.	333,6	230,7	215,3	201,0	208,7	235,9	206,3

Значительные изменения происходят в производственной и социальной инфраструктурах сельского хозяйства. Производственная инфраструктура сократилась из-за выбытия основных фондов, неплатежеспособности хозяйств различной формы собственности. Социальную инфраструктуру, которую ранее содержали сельхозпредприятия, органы местного самоуправления не могут принять на свой баланс из-за отсутствия финансовых ресурсов.

Основной целью развития сельского хозяйства региона должно стать повышение эффективности производства, обеспечение продуктами питания областного рынка продовольствия. Важное значение приобретает государственное регулирование, главная задача которого в данном направлении — поддержка производителей сельскохозяйственной продукции при неблагоприятной конъюнктуре рынка товаров. Не меньшую роль играет и стимулирование крестьянских (фермерских) хозяйств, личных подсобных хозяйств граждан за счет предоставления техники по лизингу, закупки продукции на конкурсной основе, кредитного обеспечения.

Задача обеспечения продуктами питания местного рынка является особенно важной и сложной часто именно для эксклавных регионов, поскольку затруднено их сообщение с основной территорией страны: из-за дополнительных сборов и платежей при пересечении территории иностранных государств, необходимости соблюдать при транзите требования этих государств к характеру упаковки груза, наличия дополнительных сопроводительных документов и пр. Наконец, многие продукты питания скоропортящиеся, и доставка их в эксклавный регион или из эксклавного региона часто осложнена небольшим сроком реализации, причем ситуация еще более осложняется из-за возможности задержки груза при пересечении границ.

В агропромышленном комплексе региона можно выделить следующие приоритетные направления развития предпринимательства:

- молочно-мясное животноводство, для которого имеется достаточная кормовая база;
- производство зерна, в первую очередь фуражного, что является основой развития агропромышленного производства;
- выращивание трудозатратных культур, в том числе ягод и овощей, так как именно это позволяет наиболее эффективно использовать сравнительно

недорогую местную рабочую силу и производить конкурентоспособную продукцию, которая могла бы заместить импортируемые продукты питания, а также найти спрос как на российском, так и европейском рынке;

- производство замороженных ягод и овощей на основе местного сырья;
- производство протеинового концентрата из зеленой массы трав (длительность вегетационного периода в Калининградской области позволяет убирать 2—3 урожая кормовых трав).

Важными для региона являются также развитие свиноводства и птицеводства, яичного производства, выращивание картофеля.

На долю *пищевой промышленности* Калининградской области в последние годы приходилось около трети ВРП. Основные производители пищевой продукции в регионе — 38 крупных предприятий. Около 60 % производимой пищевой продукции приходится на рыбную промышленность, около 15 % — на ликеро-водочную, 10 % — на молочную и мясную.

Сравнивая Калининградскую область с другими регионами СЗФО по производству отдельных видов пищевых продуктов, можно отметить, что в регионе к началу 2007 г. производилось около 6 % всего произведенного в округе мяса⁸⁰, около 5 % цельномолочной продукции, около 7 % хлеба и хлебобулочных изделий, водки же и ликеро-водочных изделий — 16 %.

За тридцать лет (с 1975 по 2005 г.) производство мяса в области уменьшилось более чем в 5 раз — с 57,8 до 11,1 тыс. тонн, производство цельномолочной продукции — с 97,8 до 54,9 тыс. тонн, хлеба и хлебобулочных изделий — с 133,5 до 85,9 тыс. тонн. В то же время производство водки и ликеро-водочных изделий выросло в 3 раза — с 1335 тыс. дкл до 3683.

Рыбная промышленность. В Калининградской области был создан мощный рыбохозяйственный комплекс общероссийского значения. До недавнего времени область являлась третьим (после Дальнего Востока и Европейского Севера) районом по объему вылова рыбы, морепродуктов и продукции их переработки. Объективными предпосылками для этого были устойчивая потребность населения России в пищевой рыбопродукции, исключительно благоприятное географическое положение, близость к богатым промысловым районам Атлантического океана, а также к густонаселенным районам Центральной России и наличие незамерзающих портов.

В настоящее время рыбопромышленный комплекс области, испытывающий огромные финансовые трудности, перестал выполнять функции общегосударственного значения. Из-за предложенного Правительством РФ варианта приватизации единая производственная технологическая цепочка была разорвана, и эта важнейшая отрасль из когда-то прибыльной и развитой стала убыточной. Главные проблемы связаны с «распылением» основных производственных фондов предприятий комплекса, отсутствием механизма замены основных производственных фондов океанического промыслового флота,

⁸⁰ Включая субпродукты первой категории.

выработавшего нормативные сроки эксплуатации⁸¹, переориентацией с обеспечения внутренних потребностей страны в рыбной продукции на экспорт. Последнее во многом объясняется тем, что, с одной стороны, возросла себестоимость добычи и переработки рыбы и морепродуктов, а с другой стороны, снизился платежеспособный спрос российского населения. Низкий уровень затрат предприятий рыбопромышленного комплекса в прошлом достигался за счет мощной государственной поддержки в виде капитальных вложений на постройку флота, создание береговой инфраструктуры, низких цен на топливо, которое составляло до 60 % затрат на добычу рыбы. После 1991 г. предприятия рыбной промышленности резко сократили выпуск продукции, не имея возможности поддерживать прежний уровень производства и процесс воспроизводства основных фондов (рис. 1.22).

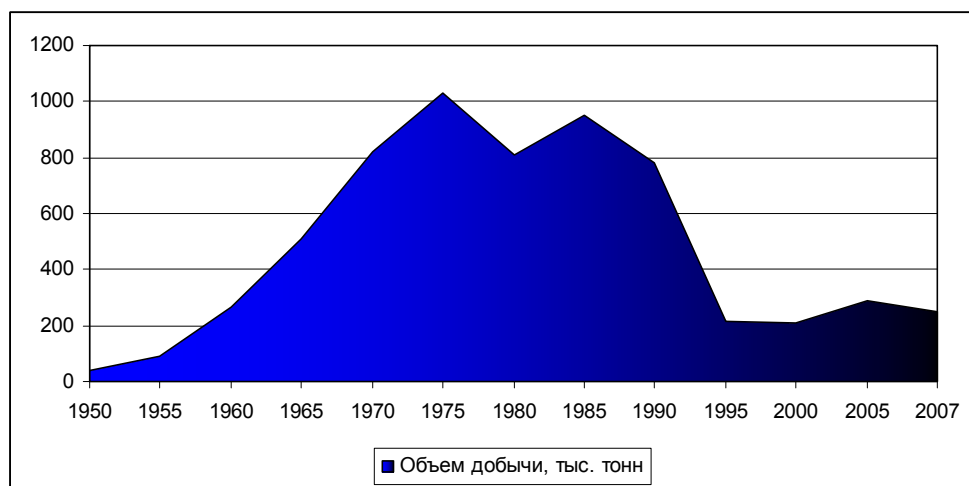


Рис. 1.22. Добыча рыбы и морепродуктов калининградскими предприятиями в 1950—2007 гг.

В последние годы калининградскими рыбаками добывается около 10 % от общероссийского улова. Среднегодовой объем добычи составляет около 300 тыс. тонн рыбы, что в 3 раза меньше, чем тридцать лет назад — в 1975 г. (1035 тыс. тонн), в 2,5 раза меньше, чем пятнадцать лет назад — в 1990 г. (782 тыс. тонн) и сопоставимо с уровнем добычи начала 1960-х гг. В 2007 г. объемы добычи рыбы вновь снизились — причиной стал уход большинства калининградских судов из Центрально-Восточной Атлантики из-за удорожания топлива, расходов на него не покрывала прибыль от реализации продукции.

⁸¹ В настоящее время средний возраст калининградских промысловых судов — 20—25 лет. По оценкам экспертов, калининградский флот выработал свой ресурс на 70—80 %.

Рыбопромысловую деятельность ведут около 150 предприятий региона. Добываются биоресурсы Северо-Восточной Атлантики, Центрально-Восточной Атлантики (промысел сокращается), Северо-Западной Атлантики, Балтийского моря и прибрежных заливов. Океанический промысел в 2007 г. вели только 15 рыбодобывающих компаний, их общий объем добычи составил в 2007 г. свыше 200 тыс. тонн, причем большая часть вылова пришлась на четыре крупнейшие компании — «Морская звезда», «Рыбфлот-ФОР», «Вест-рыбфлот» и «Атлантрибфлот».

На калининградском рынке сложилась парадоксальная ситуация — крупные калининградские рыбодобывающие компании на нем практически отсутствуют. Около 60 % добытой рыбы они поставляют в Россию, примерно 30 % экспортируют. На местном рынке представлена главным образом импортная и российская рыба и рыбопродукция. Возможно, ситуацию изменят рыбные биржи, начавшие свою работу с июля этого года. Одна из пяти российских рыбных бирж открылась как раз в Калининграде.

Остальные из калининградских рыбодобывающих предприятий числом около 130 заняты прибрежным промыслом, и добывается ими всего лишь около 30 тыс. тонн рыбы в год. Большинство из них рыбачат на Куршском и Калининградском заливах (около 80 предприятий), на Балтийском море (54 предприятия). Ситуацию в секторе прибрежного промысла можно назвать кризисной. Главные причины — низкая стоимость вылавливаемых видов рыб (треска, салака, килька, камбала, лещ, судак) при высоких и продолжающих расти ценах на топливо. Увеличение вылова идет лишь в Калининградском и Куршском заливах, в Балтийском же море промысел, к примеру, кильки и салаки в результате стал вообще экономически неэффективным, их вылов уменьшился в 2007 г. на 1870 тонн.

Добытая рыба и в этом случае идет в основном на экспорт и в другие регионы России, калининградская же рыбопереработка почти всю свою потребность покрывает за счет импортного сырья, в первую очередь марокканского, литовского, норвежского и шведского.

Картина с производством товарной пищевой рыбной продукции, включая рыбные консервы, также выглядит достаточно удручающей. Рыбоперерабатывающая отрасль региона в настоящее время характеризуется низкой конкурентоспособностью и столь же низкой рентабельностью, зависимостью от импортного сырья.

Переработкой рыбы в регионе заняты около 30 предприятий, подавляющее большинство из которых производит консервы и пресервы (в настоящее время в регионе производится около половины всех российских консервов). Крупнейшим является ЗАО «Калининградский рыбоконсервный комбинат», на долю которого приходится более четверти общего объема производства рыбных консервов и примерно треть калининградского рынка.

Нельзя не отметить, что в регионе по-прежнему имеется ряд важных предпосылок для развития рыбопромышленного комплекса. Важнейшие из них — наличие в Калининградской области уже сформированного многоот-

раслевого комплекса, который может обеспечить почти все важнейшие потребности рыбной промышленности, а также квалифицированной и недорогой по мировым меркам рабочей силы. В последние годы также растет платежеспособный спрос российского населения, что выступает важным фактором развития отрасли.

В морехозяйственный комплекс области входят крупные добывающие и береговые обрабатывающие предприятия; многочисленные вспомогательные и обслуживающие предприятия (тарный комбинат, судоремонтные заводы и т. д.); обладающие богатейшим опытом научно-исследовательские и опытно-конструкторские организации; учебные заведения. В настоящее время потенциал калининградского морехозяйственного комплекса не соответствует реально используемым в рыбной промышленности региона мощностям.

Можно предположить, что одним из перспективных направлений развития рыбной промышленности в регионе станет промысел на Балтике. Имеющийся флот плохо приспособлен для лова рыбы в Балтийском море и заливах; выделяемые калининградским рыбодобывающим предприятиям квоты на вылов не всегда осваиваются полностью. Важнейшей задачей является повышение эффективности балтийского промысла, которое станет возможным после приобретения сравнительно недорогих и высокопроизводительных малых рыболовных траулеров. Строительство таких траулеров, приспособленных к лову рыбы на Балтике, целесообразно было бы наладить в самом регионе.

В то же время в Калининградской области имеются идеальные условия для создания частно-государственной корпорации по организации океанического рыболовства. Приобретение высокопроизводительных крупнотоннажных судов, а также новое строительство судов на базе Прибалтийского судостроительного завода «Янтарь», постепенное их введение в эксплуатацию взамен устаревших — дело абсолютно реальное для современной России. Сегодня уже можно говорить о том, что задача вернуть калининградских рыбаков на традиционные и давно ими освоенные промыслы Мирового океана вполне выполнима.

Перспективное направление развития рыбной промышленности региона — внедрение новых технологий, позволяющих добиться более глубокой переработки рыбопродукции, повышения ее качества, расширения ассортимента. Экономически выгодна и диверсификация ряда рыбоперерабатывающих производств за счет мясоконсервирования, что позволяет снизить высокие риски потери рентабельности, возникающие при работе с рыбой.

Нельзя забывать и о возможностях промышленного разведения рыбы, для чего в регионе имеется большой природный потенциал. В мире объемы промышленно выращенной рыбы и морепродуктов увеличиваются в среднем на 10 % в год и достигают 40 % всей потребляемой рыбы, в России же темпы роста аквакультуры вдвое ниже, а ее объем составляет лишь 0,2 % от общемирового⁸².

⁸² В Европе, к примеру, объем добываемой в естественных водоемах рыбы соотносится с искусственно выращенной как 4:1, в России это соотношение 80:1.

В Калининградской области в настоящее время есть прудовые хозяйства по разведению карпа и садковые хозяйства, специализирующиеся на разведении форели, строится крупный комплекс по производству черной икры и ценных пород рыб⁸³. Калининградский государственный технический университет уже 50 лет готовит ихтиологов-рыбоводов, разработаны высокоэффективные технологии индустриального культивирования осетровых.

Янтарная промышленность является уникальной отраслью Калининградской области, располагающей 90 % мировых запасов янтаря. Ежегодный объем добычи янтаря в течение последних пяти лет — 180—250 тонн. В сфере добычи и производства янтарных изделий работает около 2 тыс. человек.

К сожалению, регион до настоящего времени довольствуется задворками мирового рынка янтаря, поделенного Литвой, Данией, Германией и Польшей.

Непродуманная приватизация⁸⁴ и неправильная стратегия развития, а также незаконная добыча янтаря и прямое воровство в карьере привели к банкротству Калининградского янтарного комбината. Принятые государством меры несколько улучшили его положение, однако ситуация с янтарной промышленностью региона по-прежнему остается неблагоприятной. На наш взгляд, чрезвычайно важно как можно скорее прекратить экспорт необработанного сырья и даже полуфабрикатов. Верным решением было бы уменьшение добычи янтаря, что позволило бы создать дефицит сырья на мировом рынке и укрепить позиции местных предприятий, а также обусловило бы рост цен на янтарные изделия. Кроме того, это исправило бы парадоксальную ситуацию, когда известными производителями украшений из янтаря являются не калининградские предприятия, а польские, литовские, итальянские, германские фирмы, использующие преимущественно калининградский янтарь-сырец и полуфабрикаты, основная часть которых была вывезена из области контрабандным путем. По разным оценкам, ущерб от контрабанды исчислялся в 30—80 млн долларов США в год, за границу было вывезено камня на 3—5 лет вперед⁸⁵. От 50 до 80 % оборота сырья в янтарной отрасли региона контролировалось оптовыми теневыми дилерами⁸⁶, поэтому первоочередными задачами стали организация надежной системы охраны промышленных объектов отрасли и перекрытие путей незаконного движения янтаря.

В настоящее время мировой рынок ювелирной продукции из янтаря контролируется не Россией, экспорт из которой оценивается лишь в 1 млн долларов США, а практически не добывающей янтаря Польшей, экспорт ювелирных изделий с янтарем из которой достигает 200—300 млн долларов в год. Стоит задуматься над этими цифрами: Россия, располагающая более чем

⁸³ Проектная мощность комплекса составляет 4—5 тонн черной икры и около 1,5 тыс. тонн товарной рыбы в год.

⁸⁴ В 1993 г. Калининградский янтарный комбинат был приватизирован, спустя три года приватизацию признали незаконной, и предприятие вновь стало государственным.

⁸⁵ См.: Шаламов М. Янтарная ностальгия // Калининградская правда. 2005. 21 июня.

⁸⁶ См.: Хлопецкий А., Федоров Г. Калининградская область: регион сотрудничества. С. 569.

90 % мировых запасов янтаря, имеет от его экспорта в 200 раз меньше, чем Польша, с выгодой для себя использующая наши промахи в сбыте этого уникального минерала⁸⁷.

Комплексное и рациональное освоение единственного в мире уникального месторождения янтаря должно стать одним из стратегических направлений развития предпринимательства в Калининградской области. Главная задача по развитию янтарной промышленности заключается в извлечении максимальной прибыли в условиях естественной монополии. Безусловно, необходимо разработать новый механизм управления янтарной отраслью, который позволил бы стимулировать развитие производства изделий из янтаря.

Янтарная промышленность региона отличается рядом неоспоримых преимуществ:

- регион располагает более чем 90 % мировых запасов янтаря;
- добывающая и обрабатывающая составляющие янтарного производства находятся в непосредственной близости друг от друга, что позволяет минимизировать транспортные издержки, проблемы учета и контроля;
- в структуре отрасли отсутствуют вредные производства, оно является экологически чистым;
- нет отходов производства — добываемое сырье может использоваться полностью;
- янтарь, изделия из него и продукты его переработки пользуются большим спросом в самых разных отраслях (янтарная кислота, например, является ценной пищевой добавкой, янтарное масло может использоваться в строительстве и мебельной промышленности).

Развитие предпринимательства в янтарной промышленности региона целесообразно осуществлять, на наш взгляд, разделив янтарное производство на добывающую и обрабатывающую составляющие. Необходимо как можно скорее прекратить поставки на мировой рынок сырья и, разрабатывая новые методы добычи и технологии обработки янтаря с целью увеличения глубины его переработки, начать производство высококачественных ювелирных изделий, в перспективе постепенно устанавливая контроль над их сбытом в различных странах. Помимо «традиционных» направлений янтарной промышленности (выпуск личных украшений из янтаря, предметов украшения интерьера, изделий ювелирной и металлической галантереи, из драгоценных металлов с янтарем, сувениров и т. п.) перспективными являются также:

- расширение производства изделий из прессованного янтаря, что даст возможность использовать янтарь мелких фракций;
- производство янтарной кислоты, янтарного масла, лаков и т. п., также позволяющее более полно и эффективно использовать сырье;

⁸⁷ Только за 2006 г. в Польше появилось более 100 новых фирм по обработке янтаря.

— производство глауконитовых минеральных удобрений, благодаря чему можно будет использовать глауконитовое сырье, которое входит в состав янтареносной породы.

Перспективной задачей является также позиционирование Калининграда как «янтарной столицы мира», чему могло бы способствовать проведение регулярных торгово-выставочных мероприятий, например международных калининградских торгов янтаря, которым могли бы сопутствовать научные семинары по проблемам добычи янтаря, его обработки и переработки, выставки бижутерии из янтаря, ювелирных изделий, редких экземпляров камней, а также проведение различных международных конкурсных мероприятий, научных конференций и т. п. Всемирной поддержки заслуживает международный конкурс янтарных изделий «Алатырь», впервые состоявшийся в 2005 г.

Залог успешного развития янтарной промышленности региона — не увеличение объемов добычи янтаря, а бережное отношение к его запасам, перенос внимания на умение обрабатывать и перерабатывать этот уникальный минерал.

В конце 2006 г. региональное Правительство утвердило целевую программу «Развитие янтарной отрасли в Калининградской области на 2007—2011 годы». Продекларированные цели программы — развитие янтарной отрасли как одного из основных секторов региональной экономики, завоевание лидирующих позиций на мировом рынке янтаря, возрождение старых и создание новых художественных традиций янтарного промысла, повышение туристической привлекательности и приобретение регионом статуса «Янтарной столицы Европы».

Строительный комплекс региона — один из ключевых для его социально-экономического развития.

К началу 2007 года в Калининграде насчитывалось более 3 тыс. субъектов хозяйственной деятельности, указывающих строительство в качестве основного вида своей деятельности, что составляло почти 80 % от их общего числа по Калининградской области.

Объемы жилищного строительства характеризуются значительной неравномерностью. Самое резкое снижение на протяжении последних 17 лет произошло в 1992 г. (почти в два раза) и в 2006 г. (более чем в два раза). С 1997 г. темпы ввода в действие жилых домов неуклонно растут, объем строительства в Калининграде увеличился за десять лет почти в шесть раз и составил в 2007 г. 470 тыс. м². Темпы роста действительно впечатляют. Конечно, решающий толчок дал национальный проект «Доступное и комфортное жилье», а также программа строительства жилья для военнослужащих «15+15». В то же время очень эффективно и слаженно сработали калининградские строительные организации, а также органы государственного и муниципального управления. Целевыми программами Калининградской области предусмотрено дальнейшее увеличение строительства жилья (рис. 1.23).

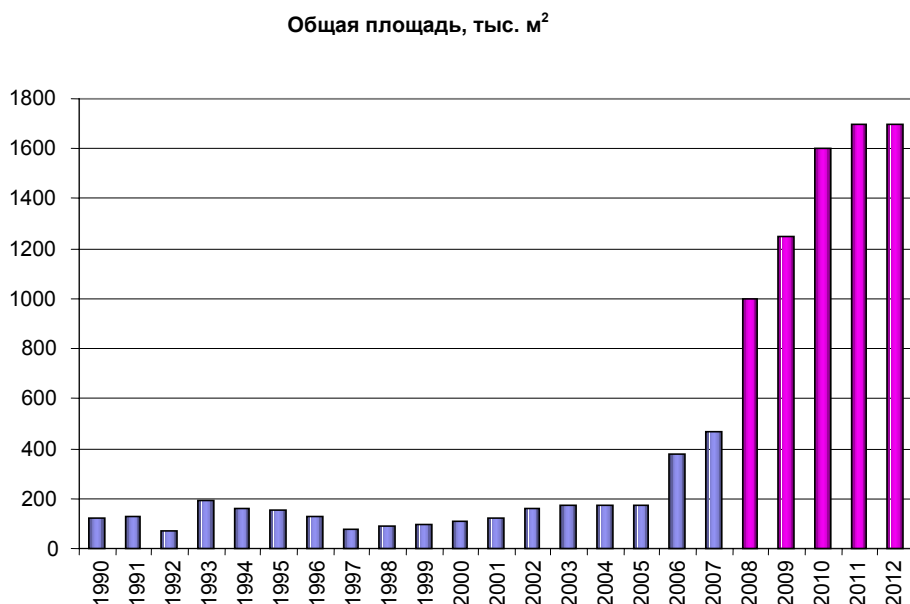


Рис. 1.23. Ввод в действие жилых домов в Калининграде в 1990—2007 гг.⁸⁸

Доля индивидуального жилья также имеет тенденцию к росту. В частности, по Калининграду за последние десять лет она выросла с 8,1 до 29,2 %. Максимальной за рассмотренный период доля индивидуального жилья в общей сданной площади была в 2003 г. — 40 %.

Основные технологии строительства жилья в Калининградской области следующие:

1. *Сборно-панельные дома* — до 30 % вводимого в Калининграде жилья строится из панелей. Характеристики этих домов существенно улучшены (площадь 1-комнатной квартиры — 45—50 м², 2-комнатной — 50—60 м², 3-комнатной — 65—80 м²).

2. *Монолитно-каркасные дома* — эта технология появилась в Калининграде относительно недавно — 5—6 лет назад. Основа технологии монолитного литья — арматура и опалубка. Эта технология строительства позволяет возводить дома в достаточно короткие сроки, что является несомненным достоинством. Применяя ее, гораздо сложнее ошибиться и допустить брак. Сейчас в городе часто строят комбинированные монолитно-кирпичные дома, которые очень эргономичны и комфортабельны.

3. *Кирпичные дома* — на сегодняшний день в Калининграде кирпичные дома наиболее популярны. В основном из «чистого» кирпича строятся дома

⁸⁸ За 2008—2012 гг. — прогноз ввода в эксплуатацию жилых домов в соответствии с разработанными администрацией Калининградской области целевыми программами.

среднего класса повышенной комфортности, а также так называемые элитные дома небольшой этажности, малоквартирные, по индивидуальным проектам.

В сфере жилищного строительства Калининградской области активны около 400 компаний и фирм, а также 35 проектных организаций. В них занято 32 тыс. строителей. Большинство из них небольшие, однако отличаются достаточно высокими темпами строительства новых домов. Наиболее крупными компаниями, каждая из которых ввела в эксплуатацию за последние три года не менее 10 тыс. кв. метров жилья, являются «Фонд жилищного строительства», «Рек-строй», «Спецремстройтрест», «Калининградэнергожилстрой» и «Мегаполис». Специфика Калининграда заключается в том, что помимо частных и муниципальных строительных организаций, жилье в городе достаточно активно строят и подразделения воинских формирований, например отдел капитального строительства Балтийского флота РФ.

Одна из особенностей строительства в Калининградской области — то, что с 2002 г. в областном центре наблюдался настоящий «бум» строительства торгово-офисных объектов.

В отличие от европейских городов, где бизнес-центры давно строились целенаправленно, у нас этот процесс начался лишь в последние несколько лет. Поэтому основная масса офисных площадей в Калининграде до сих пор состоит из помещений другого профиля, более или менее переоборудованных под новые цели. Общий недостаток таких зданий — постройка советских времен, не предназначенная для коммерческого использования. Таким образом, с одной стороны, налицо недостаток высококачественных офисов, с другой — быстрорастущий спрос на качественные офисные помещения, что объясняется стабильным ростом экономики, высокой деловой активностью, а также увеличением объемов производства в регионе.

В последние годы рынок коммерческой недвижимости стал еще и надежным способом вложения и сохранения сбережений. Причина того, что в настоящее время многие финансовые, банковские и торговые структуры занимаются активным инвестированием в рынок коммерческой недвижимости в Калининграде, кроется именно в высокой ликвидности и значительной доходности торгово-офисных проектов. В результате уже на конец 2005 г. на город с населением в 480 тыс. человек приходилось почти 300 тыс. м² торгово-офисных площадей (около 60 тыс. — офисных и около 240 тыс. — торговых). Если на начало 2005 г. обеспеченность торговыми площадями составляла примерно 450 м² на 1 тыс. жителей, то на конец года — уже 500. По количеству торговых площадей на 1 тыс. жителей Калининград еще в 2005 г. обогнал не только Москву, но и некоторые европейские столицы, к примеру Париж (398 м² на тысячу жителей) и Варшаву (314 м²). В 2008 г., учитывая строительство нескольких гигантских по площади торгово-офисных центров, Калининград ушел по данному показателю еще дальше.

В то же время на крайне низком уровне развития находится складская инфраструктура. По оценкам экспертов, спрос на складские помещения в Калининграде уже сейчас в десятки раз превышает предложение, а качество предлагаемых помещений обычно не соответствует не только европейским

стандартам качества, но и вообще характеристикам склада. Особенно остро стоит проблема нехватки специализированных складов, в частности холодильных. Строительство современных складских сооружений сдерживается, во-первых, нехваткой участков под их застройку, что во многом обусловлено дефицитом энергетических мощностей, а во-вторых, недостатком собственных средств у предприятий при высокой стоимости займов.

Промышленные здания составляют немногим более 10 % от общего числа введенных в действие зданий и почти 70 % — от зданий нежилого назначения (по общей площади — около 20 и 60 и 63,1 % соответственно).

В 2007 г. в Калининградской области было введено в действие 79 промышленных зданий, общий строительный объем которых составил 680 тыс. м³, общая площадь свыше 100 тыс. м³.

Производство строительных материалов — одна из самых динамично развивающихся отраслей промышленности в Калининградской области: ежегодный прирост выпуска продукции составляет 25—30 %, и потребность в ней в ближайшие годы будет расти быстрыми темпами (табл. 1.39), что обусловлено высокими темпами жилищного строительства в регионе.

Таблица 1.39

**Прогноз потребности в основных видах строительных материалов
для обеспечения строительства в Калининградской области⁸⁹**

Строительные материалы	2006		Прогноз потребности на 2010 г.
	Производственные мощности	Потребность	
Сборный железобетон, тыс. м ³	250	350	1050
Штучные стеновые материалы, млн шт.	130	216	500
Оконные блоки, тыс. м ²	101	135	400
Дверные блоки, тыс. м ²	1520	185	500

Важнейшим фактором развития всей экономики региона является *транспортный комплекс и инфраструктура* Калининградской области. Здесь можно отметить следующие преимущества:

- наличие незамерзающих портов;
- достаточно высокий уровень развития транспортной инфраструктуры;
- концентрация потоков пассажиров и грузов посредством железнодорожного, автомобильного, морского и авиационного видов транспорта;
- географически и инфраструктурно обусловленная возможность вхождения в европейские транспортные сети, международные мультимодальные коридоры.

Уже имеющиеся мощности трех калининградских портов (морского торгового, рыбного и речного) позволяют перерабатывать ежегодно более

⁸⁹ Концепция развития промышленности на территории Калининградской области. С. 5.

13 млн тонн грузов⁹⁰. Потенциальные же мощности переработки уже имеющихся портов составляют 20 млн тонн в год (без учета роста мощностей интенсивно развивающегося порта в Балтийске). Кроме названных, в Калининградской области имеются и другие порты, в том числе динамично развивающиеся. Железнодорожные и автомобильные трассы соединяют причалы портов с сетью транспортных путей России и других стран.

Одним из крупнейших портов региона является *Калининградский морской рыбный порт* (КМРП), расположенный в устье реки Преголя. Он способен ежегодно обрабатывать более 1 тыс. судов и более 25 тыс. вагонов. Относительно глубоководные, высокомеханизированные причалы позволяют порту принимать и обрабатывать различные типы промысловых и транспортных судов грузоподъемностью до 15 тыс. тонн.

В 2006 г. КМРП начал перевалку контейнеров, продолжает развиваться перевалка нефтехимических грузов. Грузооборот Калининградского морского рыбного порта благодаря росту грузооборота контейнеров в 2006 г. был увеличен более чем вдвое по сравнению с предшествующим годом, впервые достигнув 3 млн тонн (рис. 1.24). Впечатляющий результат был достигнут, несмотря на значительное снижение объемов перевалки мясной и рыбной продукции, а также минеральных удобрений — традиционных для порта грузов.

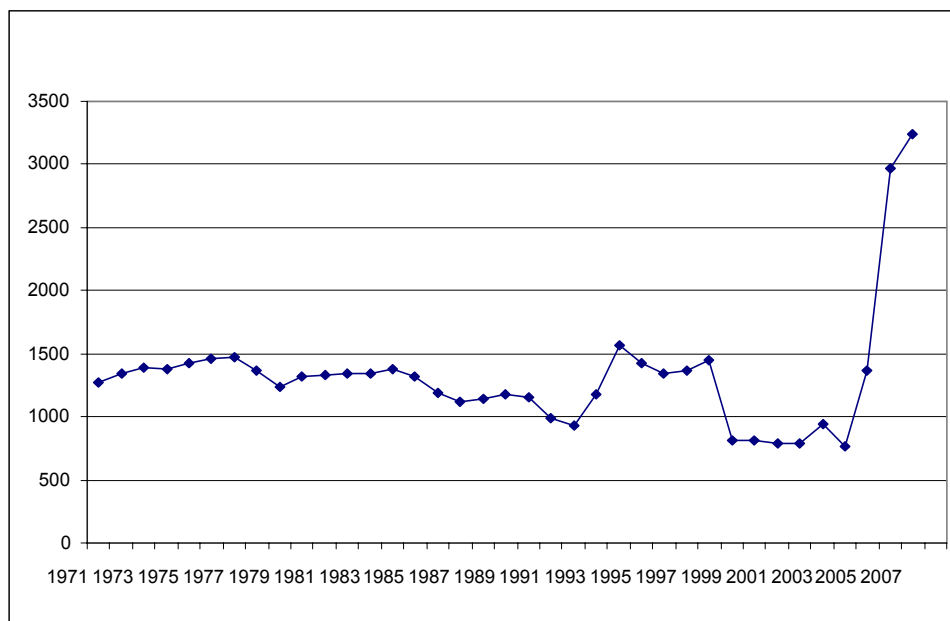


Рис. 1.24. Динамика общего грузооборота Калининградского морского рыбного порта, тыс. тонн⁹¹

⁹⁰ В 2004 г. грузооборот калининградских портов составил 13,5 млн тонн.

⁹¹ По данным официального сайта Калининградского морского рыбного порта. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://kmrp.ru/o-porte/gruzooborot.html>.

Динамично развивается и *Калининградский морской торговый порт (КМТП)*, который предоставляет полный комплекс услуг, связанных с транспортировкой грузов от отправителя к получателю и стоянкой судов в порту (погрузочно-разгрузочные работы, хранение грузов, экспедирование грузов железнодорожным и автомобильным транспортом и др.).

Реконструкция нефтетерминала Калининградского морского торгового порта, законченная в 2005 г., позволяет обеспечивать перевалку нефтепродуктов на рынки Европы, Скандинавии, Северной Африки. Портовый объем хранения и перевалки нефтепродуктов составит 62 тыс. тонн, а общий годовой объем оборота — не менее 1,5 млн тонн. В 2005 г. КМТП начал перевалку мазута на экспорт в порты Северной Европы. Проектная мощность модернизированного терминала составляет 1 млн тонн мазута в год, качество предлагаемых экспортерам услуг обещает быть на уровне лучших терминалов Европы.

Важнейшая особенность калининградских морских портов в том, что они не замерзают в зимнее время года, а, значит, могут принимать и обрабатывать суда круглогодично. Кроме того, порты области в сравнении с другими российскими портами располагаются ближе к странам Западной Европы.

Однако имеются и существенные недостатки: повышение затрат на транспортировку, усложнение транспортного сообщения и значительные потери времени вследствие необходимости пересечения белорусских и литовских границ при транспортировке российских грузов в калининградские порты, а также при доставке на основную территорию России прибывших в Калининград грузов. Возможности развития портового комплекса Калининграда существенно ограничивает и частое изменение стоимости, а также организационных условий транзита грузов по территории Литвы. В числе негативных внутренних факторов можно назвать сравнительно высокие тарифы и значительные потери времени при обработке грузов в калининградских портах, а также на таможенных терминалах. Кроме того, наращивание объемов грузопереработки в портах сдерживается состоянием 40-километрового искусственного проходного канала, соединяющего порты Калининграда с открытым морем. Глубина канала позволяет проходить судам с грузоподъемностью не более 24 тыс. тонн, а его узость не дает возможности организовать одновременное двустороннее движение, что ограничивает частоту захода судов к причалам. Также следует отметить, что расположенные на Калининградском морском канале в пределах Калининграда порты ограничены в своем дальнейшем развитии недостаточностью свободных территорий.

Дальнейшее развитие портового комплекса Калининградской области требует коренной модернизации портовых сооружений и оборудования, строительства новых терминалов, включая контейнерные и терминалы типа «ро-ро», а также проведения работ по дальнейшему углублению и расширению морского канала, которые позволили бы принимать портам Калининграда более крупные суда.

Для Калининградской области перспективной представляется идея формирования единого морехозяйственного комплекса «Санкт-Петербург — Калининград». И важный шаг в этом направлении уже сделан. В 2005 г. в Калининграде был открыт транспортный коридор, позволивший обойтись без дорогостоящего транзита через территорию Литвы. Речь идет о шипинговой линии «Калининград — Санкт-Петербург», запущенной корпорацией «СО-ЮЗ». Если по железной дороге через Литву до Москвы доставка грузов из Калининграда занимает 15—16 дней, а автомобильным транспортом — неделю (причем сроки доставки могут увеличиваться по независящим от перевозчиков причинам), то по морской транспортной линии срок доставки груза из Калининграда в Москву с перегрузкой в Санкт-Петербурге занимает всего три дня. Причем доставка обходится значительно дешевле, чем автотранспортом. Еще одним немаловажным достоинством линии является то, что исключаются дополнительные таможенные досмотры, а это повышает гарантии сохранности груза. Пропускная способность линии, по оценке специалистов, составляет до 700 тыс. тонн грузов в год. В перспективе возможно включение в линию и Роттердама⁹².

В отношении *железнодорожного транспорта* следует отметить, что протяженность железнодорожных путей области составляет более 750 км, в том числе путей общего пользования — 618 км. Плотность железнодорожных путей общего пользования — 40,9 км на каждые 1000 км² общей территории, что почти в 10 раз выше среднероссийской. По степени оснащенности железнодорожной сетью область занимает седьмое место в России. Железнодорожные пути имеют выходы в сопредельные государства: Польшу и Литву.

По железной дороге в область доставляется до 80 % всех грузов из России, что позволяет называть железнодорожный транспорт ключевым видом транспорта, связывающим Калининградскую область с остальной территорией страны.

Основные факторы, сдерживающие развитие железнодорожного транспорта в регионе, в настоящее время следующие:

1. Неурегулированность железнодорожных тарифов при транзите через сопредельные страны, в первую очередь через Литву⁹³.

2. Недостаточная пропускная способность припортовых и пограничных железнодорожных станций, а также основных участков железных дорог, усугубленная отсутствием железнодорожного обхода города Калининграда и проблемами в связке «порты — железная дорога».

⁹² См.: Городкова Д. «СОЮЗ» выходит в море // Калининградская вечерка. 2005. № 22. С. 2.

⁹³ К примеру, при транзите грузов по территории Литвы стоимость перевозки в Калининградскую область равна стоимости перевозки в литовский порт Клайпеда, при том что расстояние до порта Клайпеда более чем в два раза превышает расстояние до Калининграда. Таким образом, тариф при доставке грузов железнодорожным транспортом в калининградском направлении в два раза выше тарифа при доставке в Клайпеду.

Развитие железнодорожного транспорта в регионе требует реконструкции действующих железных дорог и вокзалов, строительства пограничных железнодорожных станций, подъездных железнодорожных путей и портовых станций, а также обновления подвижного состава.

В Калининградской области также одна из наиболее развитых в стране сеть *автомобильных дорог*, плотность которой составляет 303 км на 1 тыс. км² территории, что почти в десять раз выше, чем в среднем по России. По этому показателю регион уступает только Московской области. Общая протяженность автодорог общего пользования в области составляет более 4,6 тыс. км.

По обеспеченности жителей автотранспортом область занимает второе место в России: в регионе зарегистрировано более 220 тыс. легковых автомобилей и около 30 тыс. грузовых автомобилей и автобусов.

Автодорожная сеть области благодаря его выгодному геополитическому расположению интегрирована в европейскую транспортную инфраструктуру. Главные калининградские магистрали являются дорогами федерального значения, по которым проходят два ответвления трансъевропейских транспортных коридоров — 1-го «Виа-Балтика» (Хельсинки — Таллин — Рига — Каунас — Варшава) — ответвление «Виа Ганзеатика» (Рига — Калининград — Гданьск) и IX (Киев — Минск — Вильнюс — Каунас — Клайпеда / Калининград).

Все это способствует развитию международных автоперевозок. Так, если в 1994 г. в Калининградской области было всего 4 предприятия с 50 автопоездами, то на начало 2007 г. таких предприятий в регионе насчитывалось более 180 с общей численностью работающих 8 тыс. человек, а число автопоездов выросло до 1650. Всего же в эту сферу бизнеса инвестировано около 100 млн долларов США.

Стоимость внешнеторговых грузов, перевезенных автомобильным транспортом Калининградской области, за пять лет (с 2000 до 2007 г.) увеличилась в четыре раза. Если в целом по России доля автотранспорта в обеспечении внешнеторгового оборота составляет около 5 %, то в области — почти 20.

Основные грузы, которые ввозятся в регион автотранспортом, — это продовольственные товары (36 %), продукция машиностроения (16 %) и продукция нефтехимии (10 %). Вывозятся же из области в основном обработанная древесина (30 %), продовольственные товары (14 %), необработанная древесина (13 %) и бумага (12 %).

Использование потенциала Калининградской области как многофункционального транспортного узла заключается и в создании условий для увеличения объема транзитных перевозок, что позволит региону получать дополнительные доходы за счет привлечения транспортных потоков стран, не имеющих общих границ с областью. До настоящего времени транзитные перевозки грузов не играют в регионе значительной роли, основная их доля приходится на транзит транспортом, зарегистрированным в РФ.

Основными проблемами развития автомобильного транспорта в Калининградской области, в том числе международного автомобильного сообщения, являются следующие:

1) зависимость от таможенного и визового режимов соседних государств, в первую очередь Литвы;

2) ограниченная пропускная способность пунктов пропуска через государственную границу, а также отставание их технического оснащения от растущих потребностей международной торговли и транзита;

3) состояние дорожной сети области не соответствует потребностям современного автомобильного транспорта, на пределе своих технических параметров работают магистрали, обеспечивающие выход к государственной границе и городам Приморской зоны;

4) транспортные потоки проходят по жилым зонам населенных пунктов — Калининграда, Багратионовска, Советска, Немана, Нестерова, Черняховска, Краснознаменска, а также поселка Чернышевское;

5) вокруг областного центра — г. Калининграда отсутствует замкнутая окружная дорога.

Перспективы и основные направления развития транспортного комплекса региона связаны в первую очередь с возможностью интеграции региональных, межрегиональных и межгосударственных связей. В случае разрешения основных проблем он сможет обеспечить устойчивую связь с российским рынком стран Центральной и Восточной Европы и, наоборот, России со странами Европы, Америки. Необходимыми предпосылками для этого является приближение уровня развития транспортного комплекса региона к развитым странам Европы и включение региональной транспортной системы в европейскую систему, реализация возможности участия области в проектах «критских коридоров», что позволяет говорить об интеграции области в европейскую транспортную систему.

Эксклавность Калининградской области сделала более важной роль *воздушного транспорта*. Усложнение транзита по Литве наземным путем привело к тому, что основное значение в обеспечении пассажирского сообщения региона с остальной территорией России приобрели воздушные перевозки. Начиная с 2001 г. они непрерывно растут. Если в 2002 г. железнодорожным транспортом в дальнем следовании было перевезено почти в четыре раза больше пассажиров, чем в воздушном, то в 2004 г. — почти столько же, а с 2005 г. большее количество пассажиров перевозится уже воздушным транспортом.

Перспективное направление развития транспортного комплекса Калининградской области — организация современного центра концентрации и распределения авиагрузов.

В настоящее время на территории области действует единственный международный гражданский аэропорт «Храброво», включенный в перечень аэропортов федерального значения. Он был построен более 25 лет назад и ни по качеству обслуживания, ни по количеству площадей для пассажиров и контролирующих служб не соответствовал не только международному, но и российскому уровню. В настоящее время заканчивается реконструкция лет-

ной полосы и строительство нового аэропорта, отвечающего требованиям мировых стандартов.

Основной проблемой развития воздушного транспорта в Калининградской области является недостаточный уровень развития связей с другими городами России и узловыми европейскими аэропортами.

Нельзя забывать и о потенциале *внутреннего водного транспорта* области. Общая протяженность внутренних водных путей здесь достигает 571 км, плотность почти в десять раз выше среднероссийской. Они свободно сообщаются с водными путями соседних стран и достаточно обустроены в гидротехническом отношении. На основных водных трассах области можно эксплуатировать суда общей грузоподъемностью от 200 до 800 тонн.

Развитие внутреннего водного транспорта в области сдерживается рядом проблем.

Во-первых, недостаточность работ по текущему содержанию водных путей приводит к постепенному снижению их проходимых габаритов. К настоящему времени из 571 км к водным путям с гарантированными габаритами судовых ходов относятся только 299 км.

Во-вторых, вследствие низкой интенсивности судоходства на внутренних водных путях области на значительных их участках не поддерживаются безопасные навигационные условия, что приводит к дальнейшему снижению интенсивности их использования. Итогом стало то, что к 2007 г. в Калининградской области практически отсутствует грузовой флот, использование которого возможно на внутренних водных путях, происходит ликвидация малого речного флота.

Третья проблема связана с использованием отдельных маршрутов для организации судоходства не только под российским, но и под иностранным флагом, так как отсутствует нормативно-правовая база, регламентирующая порядок пересечения государственной границы и осуществления плавания в акватории Куршского и Калининградского (Вислинского) заливов, в том числе судами под флагом «третьих стран».

Развитие транспортного комплекса позволит решить ряд проблем, вызванных эксклавностью Калининградской области, и создать необходимые условия для развития предпринимательства в регионе в целом.

По уровню развития *связи и телекоммуникаций* область до недавнего времени отставала не только от передовых стран, но и от среднероссийского уровня. Если в Российской Федерации телефонная плотность (т. е. число абонентских линий на 100 жителей) к 2000 г. была в 3—4 раза меньше, чем в экономически развитых странах, то Калининградская область, в свою очередь, отставала в 1,2 раза от среднероссийских стандартов. В последние годы, однако, это отставание преодолевается. О развитии телекоммуникационного сектора в регионе свидетельствует, в частности, тот факт, что Калининград являлся третьим городом России после Москвы и Санкт-Петербурга, где была введена в эксплуатацию система быстрого персонального поиска и вызова

(радиопейджинг). Кроме того, в Калининграде к концу 1990-х гг. была самая большая по сравнению с другими российскими регионами насыщенность УКВ- и СВ-радиостанциями⁹⁴. Уже на начало 2004 г. область занимала третье место среди российских регионов по числу абонентов, пользователей сотовой связью в расчете на 100 тыс. жителей, уступая лишь Москве и Санкт-Петербургу, в полтора раза превосходя среднероссийский уровень (табл. 1.40).

Таблица 1.40

Регионы с наибольшей обеспеченностью сотовой связью⁹⁵

Место	Регион (субъект федерации)	Число абонентов, пользователей сотовой связью в декабре 2003 г. в расчете на 100 тыс. жителей
	Российская Федерация	253,6
1	Москва	873,6
2	Санкт-Петербург	672,7
3	Калининградская область	379,5
4	Московская область	379,0
5	Краснодарский край	330,0
6	Мурманская область	322,8
7	Самарская область	302,3
8	Томская область	290,5
9	Новосибирская область	280,9
10	Ярославская область	243,8

По состоянию на 1 января 2007 г. доступ к информационным ресурсам на территории области предоставляли 39 операторов, функционировало 238 пунктов коллективного доступа в Интернет. Услуги внутризональной телефонной связи оказывали 29 операторов. Из общего числа населенных пунктов на конец 2006 г. было телефонизировано около 70 % (742 населенных пункта из 1078). Общая монтированная емкость составила 290 227 телефонов, количество телефонных номеров на 100 жителей области составило в среднем по области 30,39 (табл. 1.41).

Таблица 1.41

Количество телефонных номеров на 100 жителей Калининградской области⁹⁶

Территория расположения сетей	На 1 января 2006 г. (номеров)	На 1 июля 2006 г. (номеров)
В среднем по области	30,20	30,39
Городские телефонные сети	35,80	36,01
Сельские телефонные сети	10,80	10,91

⁹⁴ См.: Хлопецкий А., Федоров Г. Указ. соч. С. 92.

⁹⁵ По данным iKS-Consulting.

⁹⁶ Программа Калининградской области по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом» // Калининградская правда. 2007. 23 авг. С. 5.

В настоящее время на территории области действует шесть операторов сотовой связи. Общая абонентская база всех операторов, по оценке на июль 2006 г., составляла около 871 тыс. абонентов (население Калининградской области на начало 2006 г. — 940 тыс. человек).

Услуги связи для эфирного радиовещания оказывают 13 операторов связи, для кабельного телевидения — 11 операторов. Услуги почтовой связи предоставляют шесть операторов. Всего насчитывается 251 объект почтовой связи.

Анализ изменения отраслевой структуры инвестиций в основной капитал в Калининградской области показывает, что в период с 1998 г. инвестиции в связь увеличивались не только по объему, но и относительно других отраслей.

Высокая динамика развития данной отрасли была обусловлена прежде всего развитием рынка мобильной связи. Все три федеральных оператора сотовой связи (ОАО «Вымпелком», ОАО «МТС», ОАО «Мегафон») осуществляли экспансию на калининградский рынок, финансируя капитальное строительство и расширение своих сетей.

Программой развития Калининградской области на 2002—2010 гг. на развитие телекоммуникаций планировалось потратить 4,4 млрд рублей, реализовав следующие проекты:

- строительство линии волоконно-оптической связи от Калининграда до Санкт-Петербурга;
- строительство радиотелевизионной станции в Калининграде;
- развитие внутризоновой цифровой сети с применением волоконно-оптических линий связи в Калининграде;
- развитие объектов телефонной связи на всей территории области.

Высокой оценки заслуживает уровень развития *торговой инфраструктуры* региона, в первую очередь розничных торговых сетей. При его оценке часто употребляется даже выражение «феноменально высокий по сравнению с основной территорией России»⁹⁷. Количество торговых площадей, приходящихся на тысячу жителей города, в Калининграде более чем вдвое превышает среднероссийский показатель и приближается к европейскому уровню (500—800 м² на тысячу жителей. По некоторым оценкам, в 2007 г. доля сетевой торговли в розничном товарообороте Калининграда составила более 60 %, в товарообороте области — более 40 %. Такие показатели не характерны для других российских регионов.

⁹⁷ Например: «Тем, кто приезжает в Калининград, бросается в глаза необычный для провинциального российского города (население — менее 500 тыс. человек) уровень развития цивилизованных форм торговли. Можно даже сказать, что насыщение города супермаркетами и брендированными «магазинами у дома», а также сетевыми точками, торгующими бытовой техникой и другими товарами, по сравнению с основной территорией России является феноменально высоким». (Три богатыря // Эксперт Северо-Запад. 27.06.2005. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.expert.ru/sever/current/24skset.shtml>).

В развитии любого региона основную роль играет **научно-образовательный потенциал**.

Для *дошкольного и школьного образования* в Калининградской области характерны те же проблемы, что и для других российских регионов. В период с начала 1990-х гг. до 2000 г. многие ведомственные дошкольные образовательные учреждения были закрыты, общее число дошкольных образовательных учреждений сократилось более чем на треть. В результате прекращения падения рождаемости и миграции сельского населения, прежде всего молодежи, в города области, в Калининграде и районных центрах растет дефицит мест в дошкольных образовательных учреждениях, в то время как школы пока оказываются недогруженными. В настоящее время в очереди на получение мест в ДОУ стоят более 15 тыс. семей.

Уменьшение рождаемости привело к сокращению числа учащихся общеобразовательных учреждений, все больше школ становится малокомплектными, особенно это касается сельских школ⁹⁸. Так, с 2000 по 2006 г. число учащихся общеобразовательных школ в регионе уменьшилось на 35 тыс., при этом общее снижение количества учащихся сельских школ составило около 40 %. Важной проблемой школьного образования является также устаревшая материально-техническая база — все виды благоустройства имеют только 81,2 % школ Калининградской области.

Всего в регионе в настоящее время насчитывается 257 общеобразовательных школ, в том числе более половины (145, или 56,4 %) составляют сельские учреждения общего образования. Контингент учащихся — 90,5 тыс. человек.

Около 5 % детей и подростков области охвачены системой специального (коррекционного) образования, которая включает 232 специальные (коррекционные) группы в дошкольных образовательных учреждениях, 11 специальных (коррекционных) школ-интернатов, 147 специальных (коррекционных) классов общеобразовательных учреждений и 18 специальных (коррекционных) групп учреждений начального профессионального образования.

Около 47 тыс. детей и подростков посещают 72 учреждения дополнительного образования. Таким образом, дополнительным образованием охвачены около 45 % учащихся области: в среднем каждый пятый учащийся занимается в спортивных секциях на базе школ, каждый десятый — в спортивных школах и клубках.

Систему профессионального образования области можно охарактеризовать как разветвленную и многоуровневую, она включает учебные заведения

⁹⁸ По этой причине региональное правительство в настоящее время проводит перепрофилирование и закрытие ряда малокомплектных сельских школ, что вызывает рост социальной напряженности на селе. Высока вероятность того, что вследствие роста рождаемости через несколько лет вместо нехватки учеников в регионе станет остро не хватать сельских школ. То есть повторится описанная выше ситуация с непродуктивным сокращением числа дошкольных образовательных учреждений.

начального профессионального образования, средние специальные и высшие учебные заведения — как государственные, так и негосударственные. Общее число получающих начальное, среднее и высшее образование в регионе составляет в настоящее время около 60 тыс. человек, из них 19 % получают начальное профессиональное образование, 21 % — среднее профессиональное и 60 % (свыше 35 тыс.) — высшее (рис. 1.25).

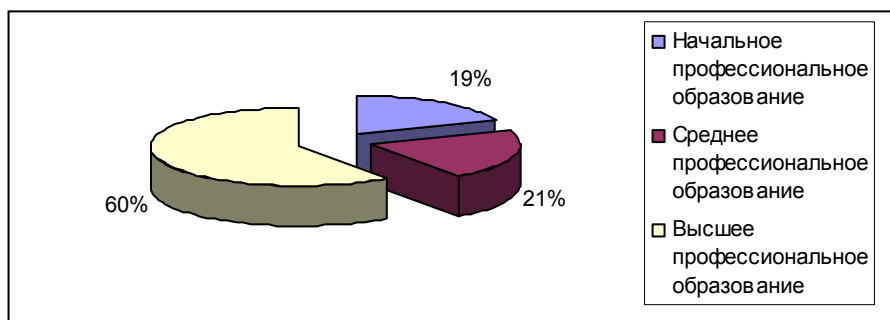


Рис. 1.25. Структура системы профессионального образования Калининградской области по числу обучающихся в 2006 г.

В то же время общий спрос на работников со средним специальным образованием в регионе в три раза меньше, чем на рабочих. Меньше всего рынку труда Калининградской области требуется специалистов с высшим образованием. Совокупное количество выпускников вузов, которые могли бы рассчитывать на получение работы, составляет, по оценкам областного министерства образования, чуть более тысячи человек. Оно же оценивает результаты функционирования системы профессионального образования как прямо противоположные тому, что требует социально-экономическая сфера региона⁹⁹.

Начальное профессиональное образование в регионе располагает достаточно разветвленной сетью образовательных учреждений — имеется 18 государственных учреждений начального профессионального образования (11 профессиональных училищ и 7 профессиональных лицеев), в которых обучаются свыше 11 тыс. учащихся по 109 профессиям. В ведении министерства образования Калининградской области находятся также три учреждения среднего специального профессионального образования. Всего в учреждениях начального профессионального образования обучается 10,4 тыс. учащихся.

Основными отраслевыми профилями начального профессионального образования в Калининградской области являются следующие:

⁹⁹ См. пояснительную записку к Целевой программе Калининградской области «Развитие образования на 2007—2011 годы», утв. постановлением Правительства Калининградской области № 979 от 25 декабря 2006 г.

- транспорт;
- строительство;
- металлообработка;
- деревообрабатывающее производство;
- мебельное производство;
- швейное производство;
- пищевое производство;
- радиоэлектроника и связь;
- общественное питание;
- бытовое обслуживание;
- торговля;
- производство сельскохозяйственной продукции;
- декоративно-прикладное искусство и народные промыслы;
- мелиорация.

По данным министерства образования Калининградской области, в настоящее время только 2 % выпускников учреждений начального профессионального образования имеют проблемы с трудоустройством, и этот процент ежегодно уменьшается.

Среднее профессиональное образование в Калининградской области можно получить в 21 учебном заведении, из них 11 являются государственными (3 техникума и 8 колледжей), 10 — негосударственными. У трех учебных заведений среднего профессионального образования имеются филиалы. Во всех этих образовательных учреждениях обучается около 13 тыс. студентов по 98 специальностям.

Одной из тенденций развития среднего профессионального образования в регионе является значительное изменение профильной структуры подготовки кадров. Постепенно увеличивается выпуск по техническим специальностям, прежде всего в области технического и технологического сервиса (технологическое обслуживание машин и оборудования, обслуживание электроэнергетических систем, а также вычислительной техники). Кроме того, расширяется подготовка специалистов в области бытового обслуживания населения — наблюдается как количественный рост, так и появление новых направлений в области сервиса, образования, экономики и управления. Большинство предлагаемых учебных программ в сфере среднего специального образования, однако, до сих пор относится к области торговли и услуг (почти 30 %), что не отвечает потребностям регионального рынка труда. Наибольшее число учебных программ относится к менеджменту, немногим менее — к экономике, бухгалтерскому учету и юриспруденции.

Основные проблемы начального и среднего профессионального образования в Калининградской области — это нехватка педагогических кадров (укомплектованность штатов мастеров производственного обучения учреждений начального профессионального образования, к примеру, за последние 5 лет не поднималась выше 60 %) и устаревшая материальная база учебных заведений, практически не обновлявшаяся на протяжении почти двадцати лет.

Высшее профессиональное образование Калининградской области представлено 45 вузами и их филиалами, в том числе 21 государственным учебным заведением, в которых обучается 24,5 тыс. студентов, и 21 негосударственным учебным заведением (11,2 тыс. студентов).

В последние годы происходит рост числа вузов, в первую очередь негосударственных и филиалов центральных, а также численности студентов. Причем количество студентов растет не только в абсолютных цифрах, но и относительно численности населения региона.

Система высшего профессионального образования региона ориентирована на подготовку специалистов преимущественно по гуманитарным специальностям, в первую очередь юриспруденции, экономике, педагогике, доля студентов по которым оставляет около 60 %. При этом потребность предприятий области в специалистах данной квалификации, по некоторым оценкам, составляет не более четверти от общего числа выпускников.

В то же время в регионе острый дефицит квалифицированных кадров со средним специальным и техническим образованием. Речь идет прежде всего об инженерах, специалистах строительных специальностей, врачах, технологиях пищевого производства и т. п.

Таким образом, в настоящее время в Калининградской области наблюдается явный дисбаланс между рынком образования и рынком труда. Ситуация несколько смягчается тем, что в регионе сравнительно хорошо развита *система дополнительного профессионального образования*. Получили развитие курсы иностранных языков, компьютерные курсы, бизнес-курсы, бизнес-тренинги и т. п.

В *научном потенциале* Калининградской области до 1990-х гг. главную роль играл отраслевой сектор, включавший заводскую науку, научные и проектные учреждения. В первую очередь речь идет об исследованиях Мирового океана и его использовании рыбодобывающей промышленностью. За 1990—1997 гг., однако, объемы финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ сократились в 14 раз, численность работающих в сфере науки снизилась в 8 раз, число поданных на изобретения заявок — в 11 раз¹⁰⁰. Среди сохранивших до настоящего времени свой потенциал научных учреждений, способных выполнять крупные исследовательские проекты, можно назвать прежде всего Атлантическое отделение Института океанологии РАН, занимающееся изучением Мирового океана и сосредоточивающее половину научно-исследовательского флота России, а также обеспечивающие развитие рыбопромышленного комплекса организации — АтлантНИРО (институт по изучению и прогнозированию использования рыбных запасов), управление рыбопромысловой разведки «Рыбпрогноз», МариНПО (проектирование рыбопромысловой техники) и ряд других.

¹⁰⁰ См.: Ивченко В. В. Научно-технический потенциал Особой экономической зоны России / Калинингр. ун-т. Калининград, 1998.

Следует отметить также, что значительным научным потенциалом обладают калининградские государственные вузы, в первую очередь Российский государственный университет им. И. Канта, Балтийская государственная академия рыбопромыслового флота и Калининградский государственный технический университет.

В РГУ им. И. Канта научной деятельностью занимаются 800 преподавателей и сотрудников, в том числе 80 докторов наук, профессоров и 400 кандидатов наук, доцентов. Объем выполненных научно-исследовательских работ за последние пять лет он увеличился почти в три раза и превысил в 2006 г. 20 млн рублей. Кроме того, в университете выполняется значительный объем регионально ориентированных фундаментальных и прикладных научных исследований (30—40 тем ежегодно).

Научно-исследовательские работы в университете ведутся по 35 научным направлениям (9 из них были открыты за последние пять лет). В 2007 г. РГУ им. И. Канта вошел в число вузов-победителей конкурсного отбора образовательных учреждений высшего профессионального образования, внедряющих инновационные образовательные программы, проведенного в рамках национального проекта «Образование».

В Калининградском государственном техническом университете научные исследования ведутся по направлениям, наиболее актуальным для развития рыбной отрасли и мореплавания в стране, а также для развития экономического потенциала Калининградской области. Этот университет известен своими научными школами в области промышленного рыболовства, судостроения и судоремонта, автоматизации производства и управления, техники и технологии переработки сырья, в нем функционируют более 12 научно-исследовательских лабораторий, четыре из которых — отраслевые.

В Балтийской государственной академии рыбопромыслового флота научно-исследовательская деятельность включает выполнение значительного объема научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, патентно-лицензионную работу.

Одним из самых перспективных и имеющих огромный ресурс развития является **туристско-рекреационный комплекс**.

Туристско-рекреационный потенциал Калининградской области достаточно высокий, что обусловлено:

- природными рекреационными ресурсами, в первую очередь морским побережьем;
- благоприятными биоклиматическими условиями;
- многочисленными внутренними водоемами, создающими хорошие рекреационные возможности для туристов и любителей рыбной ловли;
- гидроминеральными лечебными ресурсами (минеральные воды, лечебные грязи);
- неповторимыми природными комплексами (Куршская коса);
- разнообразными историческими, культурными достопримечательностями, памятниками природы и т. д.

Общая длина морского побережья Калининградской области достигает 147 км, практически везде имеются пляжи, большая часть которых песчаные. Протяженность песчаных пляжей составляет 136 км, площадь — 450 га. Рекреационная емкость пляжей морского побережья — 512500 посетителей¹⁰¹.

На территории Калининградской области находится включенный в Список объектов Всемирного культурного наследия ЮНЕСКО национальный парк «Куршская коса», а также заказники «Вислинская коса», «Дюнный», «Громовский», «Новоселовский», «Каменский», «Майско-Краснополянский», «Виштынецкий» и 63 памятника природы.

К настоящему времени на государственном учете на территории области стоят 788 объектов историко-культурного наследия (без учета объектов садово-паркового искусства). Вновь выявленными считаются 1010 объектов. Средняя плотность экскурсионных объектов на территории области — приблизительно 80 на 1 тыс. км², что является одним из наиболее высоких показателей в Российской Федерации¹⁰².

За первое полугодие 2007 г. гостиницы области приняли около 105 тыс. туристов. Если учесть все средства размещения, включая сельские усадьбы, гостевые дома и т. п., то этот показатель достиг 150 тыс. человек. Растет число иностранных туристов, за рассматриваемый период по сравнению с прошлым годом оно увеличилось на 13 %.

Основными проблемами туристско-рекреационного комплекса Калининградской области являются:

- низкая степень транспортной и погранично-правовой доступности (проблема виз);
- неразвитая туристская инфраструктура (острая нехватка объектов индустрии отдыха и развлечений);
- неудовлетворительное состояние историко-культурных памятников (из 1000 памятников истории и культуры для экскурсионного показа используются около 50, т. е. 5 % существующего потенциала);
- проблемы, связанные с охраной окружающей среды и благоустройством туристско-рекреационных территорий;
- сравнительно высокий уровень цен, который слабо коррелирует с уровнем качества предоставляемых услуг.

Одна из важных социально-экономических предпосылок формирования индустрии туризма в регионе — соответствующие трудовые ресурсы. В Калининградской области имеется достаточно много высококвалифицированных специалистов, отвечающих необходимым для работы в этой области предпринимательства требованиям. Сравнительно высок уровень владения иностранными языками.

Следует отметить также, что в высших и средних учебных заведениях региона ведется обучение специалистов для сферы туризма. Обучение по спе-

¹⁰¹ Калининградская область. Природные ресурсы. С. 162—163.

¹⁰² Хлопецкий А., Федоров Г. Калининградская область: регион сотрудничества. С. 581.

циальности высшего образования 230500 «Социально-культурный сервис и туризм» осуществляет Российский государственный университет им. И. Канта, а также филиалы московских и Санкт-Петербургских вузов. Обучение по специальностям среднего профессионального образования 2302 «Организация обслуживания в гостиницах и туристических комплексах» и 2307 «Туризм» ведется в нескольких колледжах и лицеях. В целях подготовки высококвалифицированных специалистов для сферы туризма в 2006 г. на базе двух калининградских лицеев было создано новое учреждение среднего профессионального образования — Калининградский государственный колледж туризма и ресторанно-гостиничного бизнеса.

Одним из перспективных направлений развития туристско-рекреационного комплекса Калининградской области являются планы создания ОЭЗ туристско-рекреационного типа «Куршская коса».

Куршская коса — это песчаный полуостров длиной 98 км (российская часть — 48 км), шириной от 400 до 4000 м. Коса отделяет от Балтийского моря мелководную лагуну с сильно опресненной водой — Куршский залив. Площадь парка «Куршская коса» составляет 6 621 га, площадь акватории в охранной зоне — 9 800 га. Западная его граница проходит по берегу Балтийского моря, а восточная — по берегу залива.

Программой социально-экономического развития Калининградской области на 2007—2016 гг. предусмотрены также другие мероприятия по развитию туристско-рекреационного комплекса, в том числе:

- формирование единого туристско-рекреационного пространства с регионами Польши и Литвы, разработка совместных проектов для привлечения инвестиций Евросоюза;

- формирование пространственной схемы туристской деятельности на территории области, разработка 40—50 приоритетных туристских маршрутов к 2009 году;

- строительство Международного выставочного центра;

- паспортизация исторических памятников, их обустройство и поэтапная реконструкция, превращение в туристические объекты.

Важное значение в исследовании потенциала Калининградской области имеет ее *трудовой потенциал*.

Социально-экономическое развитие региона во многом определяется количественными и качественными характеристиками *трудовых ресурсов*. По состоянию на 1 марта 2007 г. постоянное население области составило 936 тыс. 910 человек (рис. 1.26).

К началу 2007 г. экономически активное население области составляло менее 50 % от общей численности населения. В качестве безработных на конец 2006 г. было зарегистрировано 7,4 тыс. человек (годом ранее — 9,3 тыс.). Общая же численность безработных (по данным выборочных обследований) сократилась с 34,2 до 23,3 тыс.

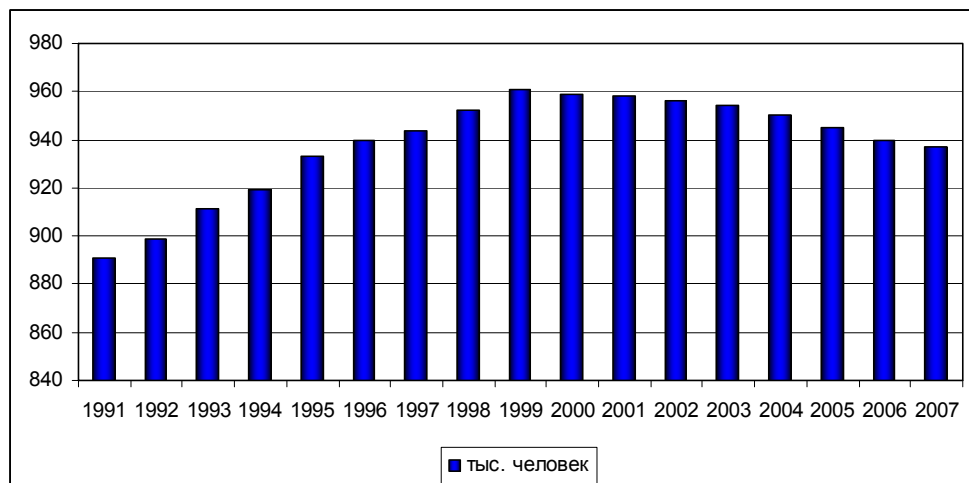


Рис. 1.26. Численность населения Калининградской области

Плотность населения в области вдвое ниже, чем в соседней Польше, — 63 и 124 человека на 1 км² соответственно (по состоянию на начало 2006 г.), однако выше, чем в Литве (52,5 жителей на 1 км²), и гораздо выше, чем в среднем по России (8,3 человека на 1 км²).

Доля городского населения в регионе составляет 77,2 %. По возрасту население распределяется следующим образом: трудоспособное — 64,7 %, моложе трудоспособного — 15,7 %, старше трудоспособного — 19,6 %.

В Калининградской области до 1990-х гг. наблюдалось расширенное воспроизводство населения и трудовых ресурсов. Уровень рождаемости в расчете на 1000 жителей колебался в пределах 15—20, что являлось более высоким показателем, чем в других регионах России. Если рассматривать этот показатель с 1950 г., то уровень рождаемости составлял 45,4. К 1965 г. он уменьшился до 16 и держался с незначительным сокращением до 1988 г. С этого периода уровень рождаемости постоянно уменьшается, наблюдается тенденция к ограничению рождаемости и сокращению числа детей в семье. В 2000 г. уровень рождаемости составлял всего 7,9 рождений в расчете на 1000 жителей (табл. 1.42).

Рост численности населения в 1990-х гг. произошел за счет миграции из бывших советских республик, в первую очередь из Казахстана.

С 2006 года наметился сдвиг к улучшению демографической ситуации, однако она по-прежнему остается очень острой. Продолжается естественная убыль населения, ухудшается возрастная структура населения, диспропорциональна половая структура.

Негативное влияние фактора естественной убыли на численность населения области сглаживается миграционным ростом, который постепенно преодолевает период спада (рис. 1.27).

Таблица 1.42

Динамика рождаемости, смертности и естественного прироста (убыли) населения Калининградской области¹⁰³ (на 1000 человек)

Год	Число		Естественный прирост (убыль)
	родившихся	умерших	
2000	7,9	15,2	-7,3
2001	8,0	16,1	-8,1
2002	8,9	17,3	-8,4
2003	9,3	18,0	-8,7
2004	9,1	18,1	-9,0
2005	8,9	18,1	-9,2
2006	9,3	16,5	-7,2
2007	10,9	15,3	-4,5

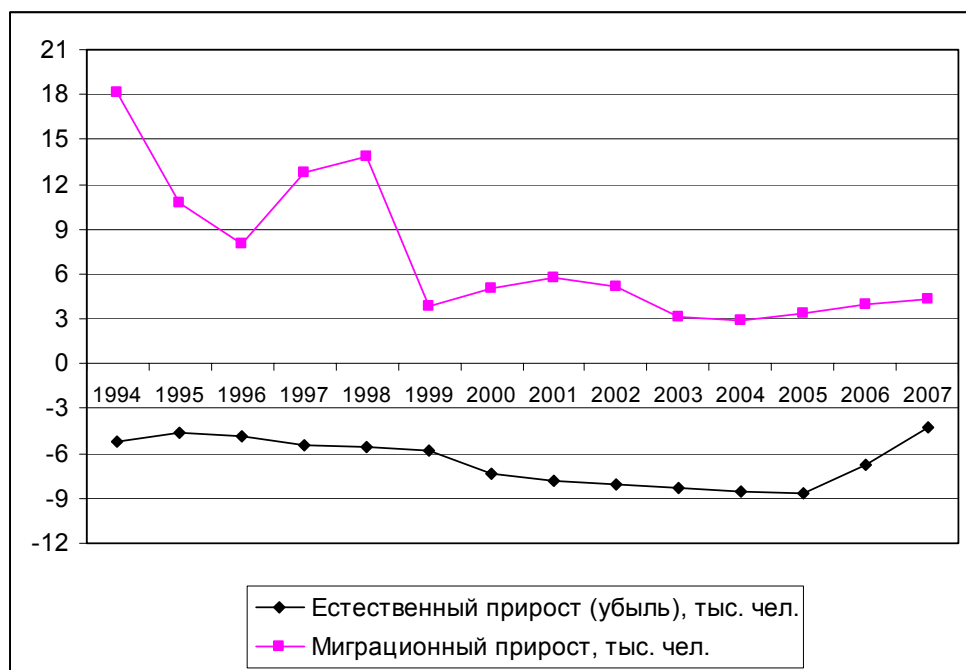


Рис. 1.27. Динамика естественного и миграционного прироста населения Калининградской области, тыс. человек

¹⁰³ По данным целевой программы Калининградской области «Улучшение демографической ситуации Калининградской области» на 2008—2012 годы.

Неконтролируемый приток мигрантов, безусловно, усиливает экономическую активность в регионе, но в то же время он способствует росту безработицы и создает массу социальных проблем, поэтому однозначно положительной оценки заслуживать не может.

Количество переселенцев в Калининградскую область в целом за последнее десятилетие имеет тенденцию к снижению, что вполне объяснимо: те, кто решил уехать из бывших советских республик, уже сделали это. Около половины переселенцев приехали из Казахстана, более 10 % к общему числу мигрировавших в 2005 г. прибыли из Киргизии, Узбекистана и Украины (табл. 1.43).

Таблица 1.43

Миграция в Калининградскую область¹⁰⁴

Регион	2002	2003	2004	2005	2005 в % к итогу	2005 к 2002, %
<i>Из стран СНГ</i>	4034	1824	2028	2879	94,5	71,4
Азербайджан	40	54	28	75	2,5	187,5
Армения	45	26	31	29	1,0	64,4
Беларусь	201	163	170	199	6,5	99,0
Грузия	23	18	15	17	0,6	73,9
Казахстан	2172	758	1175	1371	45,0	63,1
Киргизия	608	195	270	368	12,1	60,5
Молдавия	70	43	30	30	1,0	42,9
Таджикистан	91	59	24	55	1,8	60,4
Туркмения	34	32	28	34	1,1	100,0
Узбекистан	344	270	122	377	12,4	109,6
Украина	406	206	135	324	10,6	79,8
<i>Из стран Балтии</i>	185	144	88	86	2,8	46,5
Латвия	50	56	31	33	1,1	66,0
Литва	128	72	50	42	1,4	32,8
Эстония	7	13	7	11	0,4	157,1
<i>Из стран дальнего зарубежья</i>	40	100	70	83	2,7	207,5
<i>Всего</i>	<i>4259</i>	<i>2065</i>	<i>2186</i>	<i>3048</i>	<i>100,0</i>	<i>71,6</i>

Кардинально улучшить демографическую ситуацию и обеспечить экономический комплекс региона трудовыми ресурсами на долгосрочную перспективу призвана разработанная в 2007 г. «Программа Калининградской области по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом»¹⁰⁵, рассчитанная на

¹⁰⁴ Рассчитано по данным Программы Калининградской области по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом. Указ. соч. С. 4—5.

¹⁰⁵ Утверждена постановлением Правительства Калининградской области № 276 от 21 мая 2007 г.

2007—2012 гг., общий объем финансирования предусмотрен в размере 184 млрд рублей. Предполагается, что реализация программных мероприятий позволит привлечь в область к 2012 г. 300 тыс. переселенцев.

За 2007 г. коэффициент рождаемости вырос до 10,9, а коэффициент смертности снизился до 15,3, что дает основания для осторожного оптимизма. Однако пока далеко даже до ситуации не самых благополучных 1990-х гг. — смертность по-прежнему превышает рождаемость.

В современных экономических условиях резкое снижение рождаемости во многом объясняется отсутствием четкой демографической политики, поощрения рождаемости. К сожалению, социальные выплаты на детей настолько низки, что они совершенно не стимулируют увеличение количества детей в семье. Проблемы уровня рождаемости дополняются ростом смертности населения. Если с начала 1950-х гг. и до начала 1990-х гг. смертность держалась примерно на одном уровне, то с 1991 г. она резко увеличилась. Основными причинами повышения общей смертности являются заболевания сердца и сосудов головного мозга. В 2007 г. на них приходилось 48,3 % от всех случаев смерти, что в три-четыре раза выше, чем в европейских странах. Одновременно в регионе резко возросла смертность населения от алкогольных отравлений, самоубийств и убийств, а также от несчастных случаев, связанных с автодорожными происшествиями. Данная негативная тенденция снижается очень медленно. В течение семи последних лет в области число умерших на 1000 жителей было в среднем в 1,6 раза больше, чем в европейских странах.

Негативной оценки заслуживает также тенденция «старения» региона. По классификации ООН старым считается население, в котором доля людей старше 65 лет превышает 7 %. В регионе в этих возрастных границах в настоящее время находятся более 11 % жителей.

Средний возраст населения составляет 35,9 лет, в том числе женщин — 39,2, мужчин — 34,5 (в России — 37,1 лет, в том числе женщин — 39,4 и мужчин — 34,4). По сравнению с данными переписи 1989 г. средний возраст жителей области увеличился на 2,8 года (у женщин — на 2,8 года, у мужчин — на 2,9). Средняя продолжительность жизни составила в 2006 г. в среднем 64,1 года (в том числе для женщин — 70,8 лет, для мужчин — 58,2), по этому показателю Калининградская область все больше отстает от своих соседей — Литвы и Польши.

Одной из неблагоприятных особенностей социально-демографической ситуации в области является также крайне неравномерное развитие городов и районов, в некоторых из них (например, в Советске, Озерском и Неманском районах) ситуация кризисная.

Естественная убыль населения колебалась от –1,4 в Балтийском городском округе до –13,0 в городе Советске; миграция — от прироста в 19,5 чел. на 1000 чел. населения в Гурьевском районе до убыли в –7,6 в Озерском районе; в Гурьевском районе за счет миграционного прироста имел место общий прирост населения 15,8, общая убыль населения в Озерском районе составила 15,0. Уровень зарегистрированной безработицы колеблется от 0,5 % в Багра-

тионовском районе до 5,2 % в Неманском. Максимальная и минимальная средняя заработная плата, начисленная на крупных и средних предприятиях, различается в 2,6 раза (5012 руб. в Калининграде и 1965 руб. в Славском районе). Причем следует учитывать, что большинство крупных и средних предприятий сосредоточено в городах области, в районах, например Славском, их мало. Поэтому разрыв между Калининградом и районами в средней заработной плате, рассчитанной по всем предприятиям, будет еще больше.

В отношении проблем обеспечения региона трудовыми ресурсами можно отметить, что одна из наиболее острых в настоящее время — это дефицит квалифицированных производственных кадров, прежде всего рабочих специальностей, на которые в настоящее время приходится около 77 % всех предлагаемых рабочих мест. Фирмам и предприятиям области ежегодно требуется свыше 12 тыс. человек для заполнения рабочих вакансий в производственной сфере и свыше 2 тыс. в бюджетной. Социологические исследования работодателей показывают, что признаки кадрового дефицита наблюдаются на большинстве обследованных предприятий, конкуренция работников за получение рабочего места на калининградском рынке труда сменяется конкуренцией работодателей за рабочую силу, удовлетворяющую предъявляемым требованиям.

Назовем сильные стороны трудового потенциала Калининградской области:

- высокий образовательный уровень трудовых ресурсов региона¹⁰⁶;
- приток высококвалифицированных трудовых ресурсов из других регионов России, и особенно из стран ближнего зарубежья;
- сложившийся рыночный менталитет населения;
- толерантность в национально-культурных, межконфессиональных отношениях.

В качестве одного из конкурентных преимуществ Калининградской области следует отметить также более низкую стоимость рабочей силы, чем в экономически развитых европейских государствах и соседних странах.

В 2008 г. в регионе утвердили целевую программу Калининградской области «Улучшение демографической ситуации в Калининградской области» на 2008—2012 годы¹⁰⁷. Цель программы — стабилизация численности населения региона и обеспечение его постепенного роста, сопровождаемого улучшением демографической структуры, в том числе увеличением трудовых ресурсов. Основные результаты, которые должны быть достигнуты в ходе реализации программы, представлены в таблице 1.44.

¹⁰⁶ По данным Всероссийской переписи 2002 года среди занятого населения области старше 15 лет доля лиц с полным и неполным высшим, а также послевузовским образованием составляет 27,7 %, со средним профессиональным образованием — 38,6 %, что превышает среднероссийские показатели (26,3 и 35,6 % соответственно). Среди всех краев и областей России по удельному весу лиц с высшим образованием область уступает только Московской и Томской областям, а также Хабаровскому краю

¹⁰⁷ Программа была разработана в соответствии с Указом Президента РФ от 9 октября 2007 года № 1351 «Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года.

Таблица 1.44

**Ожидаемые результаты реализации целевой программы
«Улучшение демографической ситуации в Калининградской области»
на 2008—2012 годы¹⁰⁸**

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	Динамика
Численность постоянного населения (на конец года), тыс. чел.	950,0	1010,0	1080,0	1190,0	1240,0	+290,0
Рождаемость на 1000 человек, ‰	11,1	11,6	12,4	13,2	14,0	+2,9
Общая смертность на 1000 человек, ‰	14,9	14,2	13,5	11,9	8,3	-6,6
Естественный прирост/убыль (-) на 1000 человек, ‰	-3,8	-2,6	-1,1	+1,3	+5,7	+9,5
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	65,4	67,2	69,5	72,0	72,2	+6,8

В заключение приведем оценку потенциала области согласно рейтингу инвестиционной привлекательности регионов России, ежегодно выполняемым «РА-Эксперт».

Структура совокупного инвестиционного потенциала региона согласно методике «РА-Эксперт» представлена на рисунке 1.28, динамика инвестиционного потенциала области — в таблице 1.45.

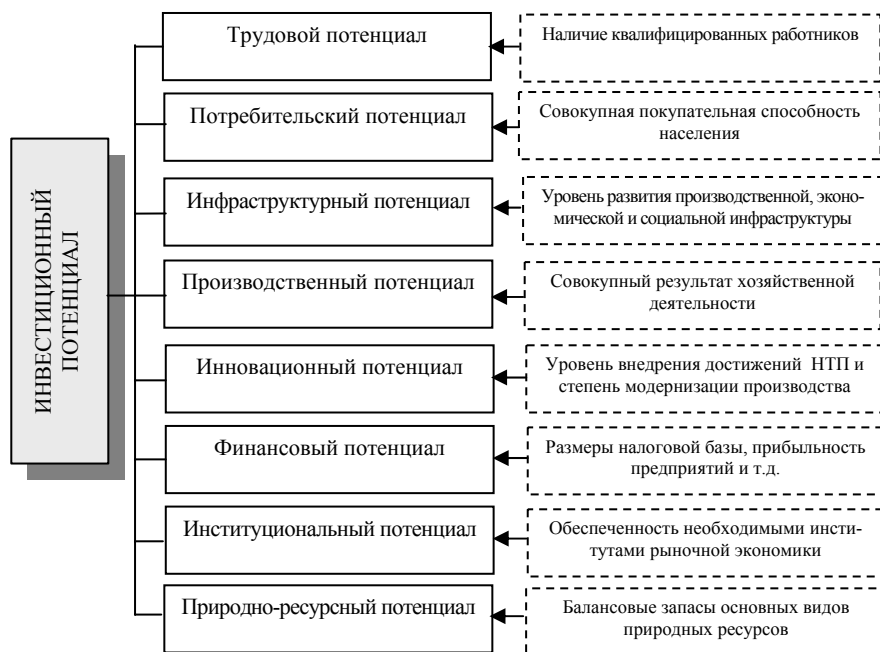


Рис. 1.28. Слагаемые инвестиционного потенциала региона по методике «РА-Эксперт»

¹⁰⁸ Рассчитано по данным Целевой программы Калининградской области «Улучшение демографической ситуации в Калининградской области» на 2008—2012 годы // Калининградская правда. 2008. 24 июля. С. 9.

Самым сильным составляющим инвестиционного потенциала региона в соответствии с расчетами «РА-Эксперт» является инфраструктурный потенциал (3—4-е место среди российских регионов), уступающий лишь Москве, Санкт-Петербургу и в некоторые годы Московской области. Достаточно высок также интеллектуальный потенциал (9-е место в 1996 г., 11,5 — в 1997), но с 1998 г. вместо этой составляющей в рейтинге стал занимать трудовой потенциал, по которому Калининградская область занимает гораздо более низкое место (пятый-шестой десяток регионов). Можно отметить также институциональный потенциал региона, среднее значение которого в рейтингах за рассматриваемый период составило 22 (лучшее значение в 2006—2007 гг. — 11-е место, худшее — в 1999 г. — 33-е место).

Таблица 1.45

**Динамика инвестиционного потенциала Калининградской области
(по методике и расчетам «РА-Эксперт»)¹⁰⁹**

Составляющие инвестиционного потенциала	Рейтинг среди российских регионов											Сравнение 2006—2007 и 1996 гг.
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 — 2006	2006 — 2007	
Трудовой	—	—	58	56	55	48	44	37	52	47	48	–10*
Интеллектуальный	9	11,5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Потребительский	58	56	58	53	53	52	57	56	58	54	52	–6
Инфраструктурный	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	–1
Производственный	59	62	63	66	58	60	60	58	53	39	32	–27
Инновационный	36,5	54	49	57	49	52	44	45	54	60	41	+4,5
Финансовый	—	—	67	46	54	48	55	55	52	44	43	–24*
Институциональный	30,5	29	22	33	31	31	17	29	29	13	11	–19,5
Ресурсно-сырьевой	63	63	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Природно-ресурсный	—	—	72	41	41	41	41	40	40	40	37	–35
Туристический	—	—	—	—	—	—	—	—	—	24	23	–1**
Интегральный	27	39	41	42	42	35	32	35	37	27	32	+5

* сравнение 2006—2007 гг. с 1998 г.

** сравнение 2006—2007 гг. с 2005—2006 гг.

По природно-ресурсному потенциалу Калининградская область занимала в 2003—2006 гг. 40 место, в 2006—2007 гг. поднялась на три позиции вверх. Значительно улучшился за рассматриваемый период производственный потенциал региона — с 60 места в 2001—2002 гг. до 32 места в 2006—2007 гг.

Сравнение интегрального рейтинга области в 2006—2007 гг. с 1996 г. показывает, что он снизился с 27 по 32 место из 85 российских регионов при

¹⁰⁹ Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России // Национальное рейтинговое агентство «Эксперт РА», 1995—2007. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/2007/>

существенном изменении оценки его составляющих. По итогам рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России 2006—2007 гг. Калининградская область вошла в число победителей в основной его номинации — «За минимальный инвестиционный риск».

Следствием низкого уровня инвестиционного риска и достаточно высокого инвестиционного потенциала региона стали высокие темпы его развития за последние три года. Это вселяет уверенность в том, что область будет уверенно завоевывать лучшие позиции в общероссийских рейтингах.

Глава 2

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКСКЛАВНОМ РЕГИОНЕ РОССИИ

2.1. Специфика государственного регулирования предпринимательства в условиях эксклавности

Под *государственным регулированием предпринимательства* понимается одна из основных функций государственного управления, представляющая собой форму целенаправленного управляющего воздействия государства на предпринимательство с целью поддержания протекающих в нем процессов на определенном уровне или предотвращения, подавления неблагоприятных явлений с помощью введения определенных регуляторов: норм, правил, связей и др.

Следует отметить, что вопросы государственного регулирования предпринимательства имеют не только практическое, но и важное теоретическое значение. Именно при обсуждении роли экономической политики существовали и продолжают существовать значительные расхождения во мнениях среди представителей различных экономических школ.

Наиболее принципиально вопрос регулирования предпринимательства ставится следующим образом: стоит ли вообще регулировать предпринимательство?

Можно выделить два принципиально разных подхода. Сторонники теории внутренне стабильной экономики, например последователи Милтона Фридмана, считают, что не следует пытаться обеспечить тонкую настройку экономики с помощью целенаправленных мер. Напротив, при разработке экономической политики надо отдавать себе отчет в ограниченности ее возможностей и быть довольным хотя бы тем, что она не причиняет вреда.

Те же экономисты, которые считают нестабильность имманентно присущим экономике свойством, настаивают на проведении активной бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики с целью регулирования экономических процессов.

К числу *принципов государственного регулирования предпринимательства*, реализация которых позволяет добиться максимального эффекта, относятся:

- 1) оптимальный уровень воздействия;
- 2) комплексность воздействия;
- 3) системность воздействия;
- 4) внутренняя непротиворечивость воздействия.

Оптимальным является такой уровень воздействия государства на предпринимательство, при котором на основе знания закономерностей его развития удастся добиться того, что сила естественных процессов развития предпринимательства усиливает воздействие вмешательства, а не подавляет его. Недостаточность воздействия при государственном регулировании предпринимательства сводит на нет его эффективность. Избыточность же порождает негативные последствия — как организационные, так и психологические, а также препятствует нормальной реализации внутренних тенденций развития предпринимательской деятельности, подавляя их.

Принцип комплексности воздействия основан на том, что предпринимательская деятельность имеет многоцелевой характер и может регулироваться широким кругом факторов. Максимальной эффективности регулирования можно добиться лишь в том случае, если оно затронет весь мотивационный комплекс предпринимательской деятельности.

Системность воздействия означает его ориентацию на взаимозависимый комплекс экономических и социальных процессов в целом, рассмотрение регулируемого процесса предпринимательской деятельности в рамках целостной социально-экономической системы.

Непротиворечивость воздействия достигается, когда комплексно используемые меры не вызывают взаимоисключающих эффектов.

На рисунке 2.1 представлена *система методов государственного регулирования предпринимательства*.



Рис. 2.1. Методы государственного регулирования предпринимательства

Методы правового регулирования предполагают применение государственного правового воздействия на отношения между конкретными субъектами предпринимательства.

Организационные методы регулирования реализуются в форме директивных распоряжений, указаний, санкций, требований с целью компенсации неучтенных моментов предпринимательской деятельности, корректировки сложившейся ситуации в соответствии с новыми задачами или условиями.

Социально-психологические методы регулирования предпринимательства приобретают все большее значение, поскольку все более важным конкурентным преимуществом становится имидж предприятия в глазах потребителей, его «доброе имя».

Экономические методы регулирования основаны на материальной заинтересованности. К их числу относят дифференцированное налогообложение, ускоренную амортизацию, методы валютного регулирования т. д.

Многообразие форм и методов государственного регулирования предпринимательства основывается на двуединой роли государства в развитии предпринимательства: с одной стороны, оно определяет создание предпринимательской среды посредством принятия соответствующих законодательных актов (институциональная роль, т. е. установление необходимого правового режима и организационных условий развития предпринимательства), а с другой — функционирует в качестве владельца обширного комплекса производственно-хозяйственных структур (хозяйственная роль, т. е. непосредственное инвестирование и развитие хозяйствующих субъектов государственной собственности).

Институциональная роль государства подразумевает:

- развитие нормативно-правовой базы предпринимательской деятельности, создающей общие предпосылки для создания эффективной экономической системы;

- стимулирование организации конкурентоспособных предприятий с целью изменения структуры потребления в пользу отечественной продукции, обеспечение расширенного воспроизводства и т. д.

Реализация государством его *хозяйственной роли* включает:

- создание условий для выполнения государственных функций в части обязательных расходов, а именно поддержания обороноспособности страны, защиты рубежей, охраны внутреннего правопорядка, обеспечения деятельности государственных служб и т. д.;

- формирование необходимой экономической инфраструктуры на федеральном и местном уровнях в экономически недостаточно привлекательных отраслях (коммунальное хозяйство и т. п.);

- обеспечение пополнения государственного и местных бюджетов за счет участия государственных предприятий в высокоприбыльных направлениях деятельности, к которым можно отнести, например, добычу и переработку драгоценных металлов и камней, производство и продажу подакцизных товаров.

В переходных условиях развития национальной экономики повышение эффективности государственных рычагов регулирования экономики является важным условием формирования эффективной политики развития при сохранении вектора дальнейших рыночных преобразований. Совершенствование государственного регулирования как практическая задача должно ориентироваться на критерии экономической и социальной эффективности экономических процессов, устанавливаемые научной теорией.

Важное место среди методов регулирования предпринимательства занимает налоговый. Поскольку одна из главных целей предпринимателя — получение прибыли, а ее размер непосредственно связан с действующей системой налогообложения, с помощью налогов можно регулировать не только динамику, географию и структуру предпринимательства, не только направлять его в нужное для социально-экономического развития региона или страны в целом русло, но и регулировать все вопросы вплоть до того, в какой правовой форме будут зарегистрированы предприятия, какова будет в них доля физических лиц, государственных органов или иностранного капитала, какая часть полученной прибыли будет реинвестирована в развитие собственной производственной базы, будут ли предприятия заинтересованы в насыщении внутреннего рынка или в экспорте произведенной продукции и т. д.

Использование налогового метода для регионального регулирования предпринимательства может включать следующие экономические инструменты:

- введение дифференцированной системы налоговых ставок, предусматривающей их понижение или, наоборот, повышение для тех или иных отраслей, видов деятельности, категорий налогоплательщиков и т. д.;
- использование целевых налоговых льгот;
- использование налоговых кредитов;
- введение необлагаемого налогами минимума объектов налогообложения;
- изъятие из налогооблагаемой базы отдельных элементов налогообложения;
- освобождение от уплаты тех или иных налогов отдельных категорий налогоплательщиков;
- налоговые амнистии (возврат ранее уплаченных налогов);
- освобождение от уплаты некоторых налогов на ряд лет (обычно для вновь созданных предприятий);
- варьирование ставки налога на перевод прибыли за границу;
- использование механизма ускоренной амортизации и пр.

При применении налогового метода регулирования предпринимательства нельзя забывать о том, что налоговая система, основанная на чрезмерно высоких ставках налогов и прогрессивном налогообложении, приводит к падению экономической активности хозяйствующих субъектов, в то время как стимулирующее налогообложение способствует росту темпов воспроизводства. Это особенно заметно в отношении совместного предпринимательства, так как в отличие от национальных предприятий иностранный инвестор сво-

боден в выборе страны, в экономику которой он инвестирует свой капитал, к тому же мировой рынок капиталов является «рынком продавца», и принимающие страны находятся в условиях постоянно усиливающейся конкуренции.

Рост налогов увеличивает налоговые поступления в бюджет только до определенного уровня (по мнению многих экономистов, до 30 % от всей суммы доходов), после чего налоги как инструмент экономического регулирования начинают оказывать на экономику негативное воздействие: падает деловая активность, снижаются стимулы к эффективной работе, свертывается производство, начинается уход в теневую экономику. В результате происходит сокращение базы налогообложения, которое на определенном уровне перестает компенсироваться ростом налоговых поступлений. Если налоговое давление усилить и дальше, происходит сокращение поступлений налогов.

Таким образом, необходимо придерживаться оптимальных размеров налогообложения, которые не лишают налоговые рычаги их стимулирующего воздействия на предпринимательство, обеспечивая одновременно оптимальность поступления налогов в государственный бюджет.

О том, что это возможно, свидетельствует среди прочих и пример США. Еще в начале 60-х гг. президентом Д. Ф. Кеннеди с помощью экономистов — приверженцев кейнсианской теории — был разработан план увеличения национального дохода путем сокращения налогов. В 1964 г. этот план реализовали и ставки подоходного налога — как индивидуального, так и корпоративного — значительно сократились. Результатом налоговой реформы стал экономический подъем в США: рост реального ВВП повысился до 5,3 % в 1964 г. и 6 % в 1965 г., безработица с 1963 по 1965 г. сократилась на 1,2 %¹¹⁰.

В 1980-х гг. налоговую систему США вновь принципиально пересмотрели, что привело к значительному ослаблению налогового давления на корпорации: были введены скидки на истощение недр и использование альтернативных видов энергии, значительные льготы по стимулированию НТП (налог на прибыли уменьшался на сумму текущих расходов на НИОКР), сумма льгот в связи с введением механизма ускоренной амортизации составила в 1988 г. 23,3 млрд долларов¹¹¹.

В 1987 г. сумма предоставленных корпорациям США налоговых льгот равнялась сумме поступлений налога на их прибыль и составляла 105 млрд долларов. В результате предпринятого сокращения ставок налогов с прибыли доля доходов в федеральном бюджете США стабилизировалась — 12,2 % в 1990 г. по сравнению с 6,2 % в 1988 г., оказав содействие в то же время росту валовых инвестиций в экономику страны¹¹².

¹¹⁰ См.: Мэнкью Н. Г. Макроэкономика. М.: Изд-во МГУ, 1994. С. 375—376.

¹¹¹ См.: Налоговые реформы 80-х годов в США: социально-экономический аспект / Кравченко И. // НИФИ. Вып. 7. 1989. С. 75.

¹¹² См.: Бурлакова Л. В., Буряк Л. Д., Павликовский А. Н. Система налогообложения (отечественный и зарубежный опыт). Киев: УкрНИИТИ Госплана УССР, 1991. С. 40.

Конкретным примером увеличения налоговых поступлений в бюджет после снижения налогового бремени могут служить результаты деятельности калининградского предприятия ЗАО «Автотор» на начало 2000 г. Общая сумма налоговых льгот этого предприятия, полученных в 1999 г., составляла менее 4 млн рублей. За этот же год в бюджеты всех уровней им было перечислено налогов более чем на 26 млн рублей. Таможенные платежи предприятия за 1999 г. составили 24,5 млн рублей, отчисления в дорожный фонд — 6,4 млн, акцизы — 6,2 млн, взносы в Пенсионный фонд, Фонд обязательного медицинского страхования, Фонд социального страхования и Фонд занятости — более 5 млн рублей. Кроме того, для создания производственных мощностей было привлечено 26 подрядных организаций Калининградской области, у калининградских фирм было закуплено материалов почти на 3 млн рублей. Было создано 550 рабочих мест, причем средняя заработная плата в 2,5 раза превышала уровень средней заработной платы по области¹¹³.

В 2000 г. группе компаний «Автотор» вновь были предоставлены льготы по уплате налогов в местный бюджет¹¹⁴. Сумма полученных в период с 2000 по 2004 г. налоговых льгот составила 138,5 млн руб., поступивших за этот же период от предприятий налоговых платежей — 1982,1 млн рублей. То есть на каждый рубль предоставленных в 2000—2004 гг. группе компаний «Автотор» налоговых льгот местный бюджет получил 14,31 руб. налоговых платежей. Объем инвестиций группы компаний за указанный период достиг 17 млн долларов США, было создано 611 новых рабочих мест, среднемесячная заработная плата в 2004 г. составила 12750 руб. (более чем в два раза выше, чем в среднем по региону), объемы производства достигли 14647 автомобилей в год¹¹⁵.

Таким образом, даже одни прямые платежи в городской бюджет значительно превысили предоставленные предприятию льготы. Насколько же выше эффективность предоставления в данном случае налоговых льгот, если учитывать еще и полученные другими калининградскими предприятиями заказы, созданные высокооплачиваемые рабочие места, миллионные отчисления во внебюджетные фонды?

Всего же в период с 1999 по 2003 г. Калининграде получили поддержку в виде освобождения от уплаты налогов в местный бюджет 22 вновь созданных

¹¹³ Льготы для предприятий: что от них получит бюджет города? // Калининградская правда. 2000. 26 апр. С. 3.

¹¹⁴ В соответствии с решением городского Совета депутатов Калининграда № 92 от 29.03. 2000 г. «О поддержке инвестиционного проекта создания производства автомобилей и мототехники в Калининграде и предоставлении налоговых льгот предприятиям, участвующим в реализации проекта».

¹¹⁵ Официальный сайт мэрии Калининграда: Об инвестиционной деятельности в 2004 г. (Справка Комитета экономического развития мэрии о работе с инвесторами, исполняющими инвестиционные договоры, заключенные с мэрией Калининграда за 2004 год) [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.klgd.ru/ru/business/investor/result.php>.

предприятия, реализующие на территории города крупные инвестиционные проекты (с объемом инвестиций не менее 250 тыс. долларов США). Общая сумма предоставленных налоговых льгот составила 38,4 млн рублей, поступления по местным налогам, которые продолжали уплачиваться в условиях льготного налогообложения, — 44,7 млн рублей. Объем инвестиционных вложений — 61,5 млн долларов, город получил 2719 рабочих мест¹¹⁶.

В 2004 г. было приостановлено действие закона Калининградской области от 15.07.2002 г. № 171 «О государственной поддержке организаций, осуществляющих инвестиции в форме капитальных вложений на территории Калининградской области», касающихся предоставления налоговых льгот инвесторам, и положения от 14.04.1999 г. № 141 «О регулировании инвестиционной деятельности на территории Калининграда, осуществляемой в форме капитальных вложений». Таким образом, новые инвестиционные договоры об освобождении предприятий-инвесторов от уплаты налогов в части, зачисляемой в местный бюджет, в Калининграде в 2004 г. не заключались. Однако продолжали действовать заключенные ранее инвестиционные договоры с 11 предприятиями-инвесторами. В 2004 г. им были предоставлены льготы по налогу на имущество на общую сумму 12,6 млн рублей, в то же время поступления от этих предприятий во все уровни бюджета и внебюджетные фонды составили 169,4 млн рублей.

Только за 2004 г. указанные 11 предприятий осуществили инвестиционные вложения на 1434 млн руб. (51 214 тыс. долларов), численность персонала увеличилась на 1065 человек, среднемесячная заработная плата достигла 10835 руб.¹¹⁷

Анализ соотношения сумм налоговых льгот, предоставленных калининградским предприятиям, и полученных от них налогов показывает, что снижение в 2004 г. суммы льгот на 1795 тыс. рублей привело к уменьшению общих налоговых поступлений от этих предприятий на 2691 тыс. рублей, т. е. потери местного бюджета в полтора раза превысили сумму «экономии на льготах». Нельзя, однако, забывать о том, что результат от предоставления льгот следует не сиюминутно, а спустя какое-то время, что мы и наблюдаем на графике (рис. 2.2).

В целом за период с 1999 по 2004 г. в Калининграде были предоставлены налоговые льготы крупным предприятиям-инвесторам на общую сумму 58 541 тыс. руб., налоговые поступления от этих предприятий составили 874 459 тыс. руб. Таким образом, на 1 рубль использованных налоговых льгот предприятия перечислили 14,94 руб. налоговых платежей.

¹¹⁶ Официальный сайт мэрии Калининграда: Результаты инвестиционной политики мэрии г. Калининграда. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.klgd.ru/ru/business/investor/result.php>.

¹¹⁷ Официальный сайт мэрии Калининграда. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.klgd.ru/ru/business/investor/result.php>.

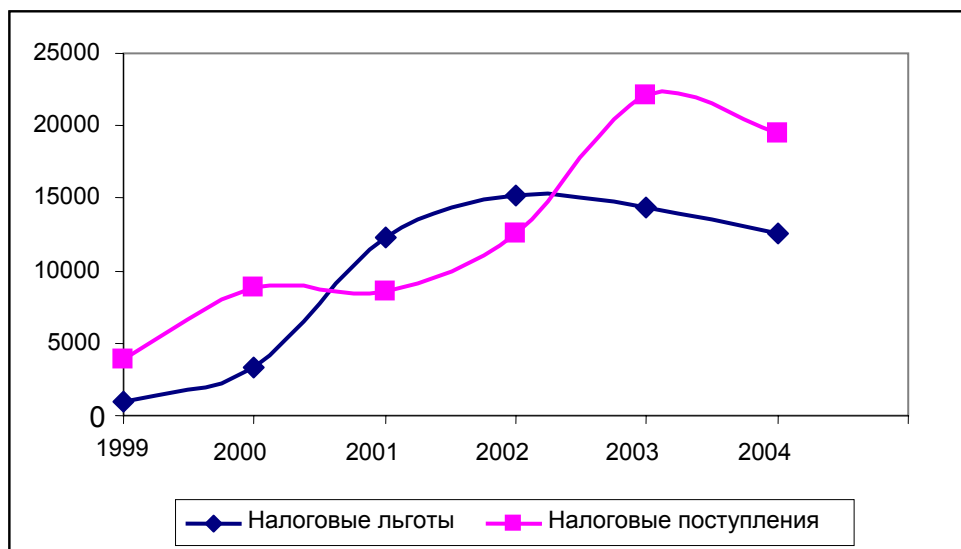


Рис. 2.2. Налоговые льготы и налоговые поступления в бюджет Калининграда (по крупным предприятиям-инвесторам), тыс. руб.

При регулировании предпринимательства в регионе, однако, одним налоговым методом ограничиваться нельзя. Как уже отмечалось, важным условием эффективности регулирования является его комплексность. Именно комплексное, основанное на тщательном изучении сложившейся в регионе социально-экономической ситуации, направлений ее развития, потенциала региона, научно обоснованное использование финансово-кредитных инструментов регулирования предпринимательства будет способствовать оздоровлению всей региональной экономики.

Одно из наиболее важных условий эффективности государственного регулирования предпринимательства — сочетание отраслевого и регионального подходов.

Отраслевой подход заключается в том, что государство путем введения определенных льгот в тех отраслях, где присутствие иностранного и отечественного частного капитала желательно, и, к примеру, повышая ставки налогообложения в отраслях, где необходимо защитить отечественные предприятия от конкуренции, может и должно эффективно управлять отраслевой структурой предпринимательства.

В настоящее время в Российской Федерации отраслевому подходу не уделяется должного внимания, что снижает эффективность наблюдаемого в последние годы экономического роста. Более половины всех инвестиций в промышленности приходится на комплекс топливных отраслей, то есть воспроизводится сырьевая направленность России.

В Калининградской области основной инвестиционный рост в последние годы также приходится на добычу полезных ископаемых, прежде всего нефти (рис. 2.3).

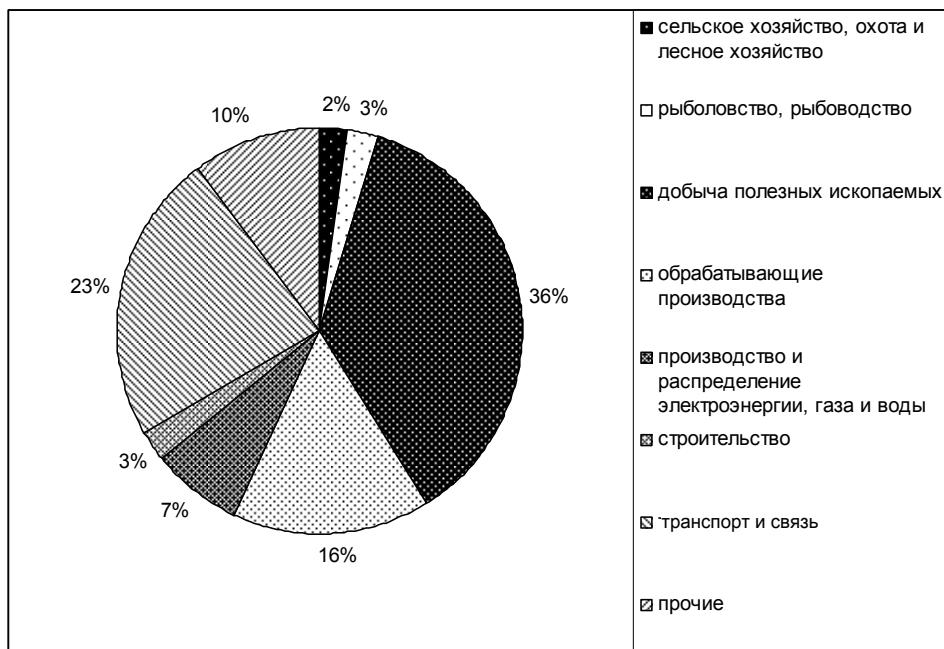


Рис. 2.3. Отраслевая структура инвестиций в основной капитал в Калининградской области в 2006 г.¹¹⁸

Структура промышленных инвестиций стала заметно изменяться с 2002 г., с начала реализации Федеральной целевой программы. Согласно ФЦП основные инвестиции в первые годы программы направлялись на строительство ТЭЦ-2, соответственно доля электроэнергетики в общем объеме промышленных инвестиций увеличилась с 3 % в 2001 г. до 17 в 2003 г. В I квартале 2006 г. на ее долю приходилось 7,3 %.

Одновременно с этим, несмотря на абсолютный динамичный рост, снижается удельный вес таких отраслей, как строительство (с 12 % в 1998 до 2,5 в I квартале 2006 г.) и машиностроение (с 14 % до 1,1 за соответствующий период).

Опыт стран, добившихся успеха в стимулировании развития предпринимательства, свидетельствует о том, что одно из главных условий для этого — не только отраслевой, но и продуманный *региональный подход*. Отсутствие регионального подхода к регулированию предпринимательства в России негативно сказалось на его эффективности. Он должен включать в себя следующие ключевые моменты.

Во-первых, региональную специфику необходимо учитывать при использовании экономических методов регулирования — прежде всего это относится к налогообложению.

¹¹⁸ Данные за I квартал 2006 г.

Региональное дифференцирование налогообложения в наибольшей степени характерно для особых геополитических регионов. С целью привлечения иностранных инвестиций многими странами практикуется создание особых экономических зон, которым предоставляется широкий диапазон налоговых льгот. Таким образом, мировая практика показывает, что наибольший эффект достигается при сочетании льготного режима налогообложения и некоей, как правило, искусственно создаваемой, эксклавности отдельного региона страны.

Показательным является опыт Китая, где региональный подход один из определяющих при регулировании совместного предпринимательства. Китайская практика создания особых экономических зон различного вида насчитывает свыше 20 лет их успешного функционирования:

- с 1980 г. создано пять особых экономических районов;
- в 1984 г. были открыты для внешней торговли четырнадцать городов (по сути, все крупные портовые города страны);
- с 1985 г. стали создаваться открытые экономические зоны в дельте рек Янцзы и Чжунцзян, в экономическом треугольнике южной части провинции Фуцзянь, на Шаньдунском и Ляодунском полуостровах, а также в Гуанси — Чжуанском автономном районе;
- в 1990 г. были открыты новые районы — Пудун в Шанхае и ряд городов вдоль реки Янцзы, в результате чего сформирована открытая полоса вдоль этой реки с Пудуном в качестве «головной открытой зоны»;
- после 1991 г. статус открытых для внешнего мира получил и ряд приграничных городов и административные центры внутриконтинентальных провинций и автономных районов. В крупных и средних городах страны создано 13 беспопулярных зон, 32 зоны технико-экономического освоения и 52 — освоения новых и высоких технологий государственного значения;
- с 1992 г. открытыми стали 13 приграничных городов, а также административные центры 7 приграничных и приморских провинций (автономных районов).

На этих территориях осуществляется специфическая экономическая политика и особая система управления, действуют существенные таможенные и налоговые льготы для иностранных инвесторов, которым предоставлены дополнительные права и полномочия. Число совместных предприятий только в открытых городах исчисляется тысячами, а объем привлекаемых инвестиций достигает нескольких десятков миллиардов долларов США. По данным, опубликованным в августе 2008 г. Министерством коммерции КНР, только в январе-июле этого года в Китае было создано 16891 предприятие с участием иностранного капитала, объем фактически освоенных иностранных инвестиций составил 60,724 млрд долларов США, что на 44,5 % больше, чем за аналогичный период 2007 г.¹¹⁹

¹¹⁹ Китай: внешняя торговля и внешнеэкономическое сотрудничество / Китайский информационный Интернет-центр. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: http://russian.china.org.cn/business/txt/2008—08/13/content_16212334.htm

По мнению ректора Института экономики Пекинского университета Люй Вэя, именно большая межрегиональная разница выступает важным источником и потенциальным стимулом для поддержания развития экономики Китая, и даже более того — служит «скрытым толчком» этому. Он считает, что поддержание в течение длительного времени высоких темпов экономического роста страны может быть достигнуто благодаря сочетанию экономической мощи и региональных различий. «Небольшим странам или районам с равносильной межрегиональной экономикой трудно поддерживать высокотемповый экономический рост больше 20 лет. Однако разница в уровне развития между регионами придает большой стимул для сохранения долгосрочного высокоскоростного экономического развития в Китае»¹²⁰.

Думается, и в России можно было бы добиться увеличения темпов экономического развития, создавая так называемые точки роста — особые экономические зоны в регионах, имеющих выгодное географическое положение и другие предпосылки для привлечения иностранного капитала. Тем более это относится к эксклавному региону России.

Таким образом, важно не «распылять» привлекаемые инвестиции, следуя тщательно продуманной региональной и отраслевой политике. Если региональный подход заключается в создании особо льготных условий в регионах с лучшими для развития предпринимательства предпосылками — там, где привлеченные средства можно будет использовать с наибольшей эффективностью и быстрой отдачей, то отраслевая политика должна способствовать развитию предпринимательства в ключевых для подъема экономики отраслях.

В настоящее время потенциальным инвесторам предлагается режим хозяйствования, сравнимый по уровню доходности с предлагаемым развитыми экономическими странами, где инвестиционные риски минимальны. По нашему же мнению, добиться притока капитала в современных российских условиях можно только с помощью стимулирующего развития предпринимательства.

Это объясняется тем, что недостаточную инвестиционную привлекательность страны можно компенсировать только очень льготным режимом налогообложения и надежными (или хотя бы показывающими заинтересованность государства в привлечении иностранных инвесторов) гарантиями защиты вложенных средств. И если создание таких условий на всей территории страны затруднительно, то, как уже было отмечено выше, в отдельных регионах это вполне возможно.

На наш взгляд, учитывая масштабы Российской Федерации и неизбежно возникающее различие в приоритетах развития тех или иных отраслей в различных регионах страны, наибольшую отдачу можно получить, сочетая отраслевой и региональный подходы, то есть используя систему локальных

¹²⁰ Ученые: разница между регионами является «тайным толчком» динамичного роста китайской экономики / Китайский информационный интернет-центр. — 06.04.2007 [Электрон. ресурс]. Режим доступа: http://russian.china.org.cn/business/txt/2007—04/06/content_8076518.htm

стимулирующих или реструктуриционных мер в зависимости от отраслевой принадлежности предприятий. Налоговый метод при этом гораздо предпочтительнее практики использования общего режима налогообложения и административных запретов, наносящих ущерб инвестиционному имиджу страны.

Возвращаясь к региональным аспектам регулирования предпринимательства, следует отметить также, что региональный подход позволяет добиться достаточной стабильности инвестиционного режима.

Мировой опыт показывает, что отсутствие гарантированного в течение ряда лет уровня доходности значительно сокращает число потенциальных инвесторов. Поэтому изменение правовых норм не должно менять условия хозяйствования для уже функционирующих предприятий как минимум 3—5 лет. В любом случае необходимо придерживаться «дедушкиной оговорки», когда вновь принятые изменения не распространяются на предприятия, которые на момент принятия той или иной поправки уже существовали.

Исследования влияния субъективных факторов на инвестиционный спрос также доказывают, что как снижение, так и увеличение налогов имеет важное психологическое значение и в значительной мере определяет привлекательность национальной экономики для иностранных инвесторов.

В качестве иллюстрации может послужить сложившаяся в России после 1991 г. ситуация, характеризующаяся резким падением интереса потенциальных вкладчиков капитала, когда ухудшение налогового климата произошло не столько из-за ужесточения налогового режима (многие из принятых мер объективно являлись целесообразными), сколько из-за потери доверия к проводимой в стране экономической политике.

Отмена в 1995 г. таможенных и налоговых льгот СЭЗ «Янтарь» также показала, насколько важное значение имеет для иностранных инвесторов уверенность в стабильности экономического курса. Негативное отношение к инвестированию в регион сохранялось у многих потенциальных инвесторов даже после восстановления отмененных льгот.

Важность регионального подхода при обеспечении стабильности условий хозяйствования предприятий заключается в том, что хоть введение такого рода гарантий на ряд лет и является необходимым, практическая реализация данного условия для страны в целом по ряду политических и социально-экономических причин если не неосуществима, то чрезвычайно затруднительна. В отдельных же регионах, особенно если речь идет об особой экономической зоне, это вполне реально.

Рассмотрим, насколько эффективно осуществлялось государственное регулирование предпринимательства в последнее десятилетие в Калининградской области — эксклавном регионе России.

В конце 1980-х — начале 1990-х гг., когда резкое изменение геополитической ситуации, превращение региона в эксклав привело к пониманию необходимости создания на его территории особых условий хозяйствования, достаточно часто отмечалось большое значение, даже принципиальность стимулирования предпринимательской активности путем предоставления предпри-

ятиям льгот в части платежей в местный бюджет. Большинство специалистов сходились во мнении о том, что практическая реализация этого положения будет важной предпосылкой перехода региональной экономики в стадию экономического роста, активизации предпринимательской деятельности, быстрого притока как отечественных, так и иностранных инвестиций.

Начиная с 1992 г., в Калининградской области действительно появилось значительное количество законодательных актов, предусматривающих некоторое снижение налогового бремени для ряда предприятий. В частности, законом областной Думы «Об условиях стимулирования инвестиций в Калининградской области (СЭЗ «Янтарь»)»¹²¹, принятом в 1995 г., предусматривалось освобождение от уплаты налога на прибыль в части платежей в областной бюджет сроком на три года, но только для очень незначительной части калининградских предприятий.

Данной льготой могли воспользоваться лишь предприятия, не подпадающие под категорию «малых», где привлеченная сумма инвестиций составила не менее 250—500 тыс. американских долларов (в зависимости от того, когда было зарегистрировано предприятие), а также малые предприятия, привлеченная сумма инвестиций в уставном капитале которых составляет не менее 100 тыс. долларов.

Указанным законом предусматривалось также снижение на 50 % ставки налога на имущество в течение 5 лет для предприятий, инвестиции в которые составили не менее 500 тыс. долларов США.

Все эти льготы предоставлялись только в том случае, если не менее 70 % общей суммы выручки предприятия составляла выручка, полученная от ведения производственной деятельности. Не стимулировалось развитие предпринимательства в торгово-закупочной и посреднической сферах деятельности, туристической (несмотря на то, что туризм является одной из приоритетных отраслей для региона), в сфере услуг связи и телекоммуникаций (которые играют одну из важнейших ролей в столь необходимом развитии инфраструктуры).

На наш взгляд, закон «Об условиях стимулирования инвестиций в Калининградской области (СЭЗ «Янтарь»)» не оказал на развитие предпринимательства в Калининградской области того влияния, которое ожидалось, поскольку для притока крупного капитала инвестиционный климат в регионе был недостаточно привлекателен и при наличии указанных льгот большинство же действующих предприятий не дотягивало до планки в 100, 250 и 500 тыс. долларов привлеченных средств.

Кроме того, льгота по налогу на прибыль не улучшала финансового положения многих из калининградских предприятий, потому что они и так не платили налог на прибыль, будучи убыточными. Так, в 1999 г. убыточными были 41,6 % крупных и средних предприятий региона, в том числе 36 %

¹²¹ См.: *Законодательство Калининградской области*. Калининград, 1995. Т. 1. С. 175—178.

предприятий в промышленности, 41 % в строительстве, 40 % в транспорте, 46 % в материально-техническом снабжении¹²².

Возможно, большего эффекта можно было бы добиться, используя многоуровневую систему налогового стимулирования, когда стимулирование первого уровня (сравнительно небольшие льготы в части налогов и сборов, поступающих в местный бюджет) распространяется на фирмы, занимающиеся экспортно-импортными операциями по приоритетным для региона группам, стимулирование второго уровня — на малые предприятия, осуществляющие в регионе часть операций, непосредственно связанных с торговой деятельностью (складирование товаров, расфасовку, частичную переработку, перевалку). Наконец, комплекс мероприятий по стимулированию третьего уровня (самые значительные льготы вплоть до освобождения от уплаты тех или иных налогов и сборов) распространяется на местных производителей. Данная схема, по нашему мнению, стимулировала бы закрепление полученной от внешнеторговой деятельности прибыли в регионе и постепенную переориентацию посреднических фирм в производственные.

В 1996 г. областная Дума приняла закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Калининградской области»¹²³, предусматривавший ряд льгот и преимуществ по налогам и сборам для малых предприятий. Все субъекты малого предпринимательства освобождались от уплаты налогов и сборов в части платежей, поступающих в областной бюджет и областные внебюджетные фонды, в течение первого года после регистрации; в течение второго года предусматривалась уплата их в половинном размере; в течение третьего года — сокращение указанных налоговых платежей и сборов на 25 %.

Субъекты малого предпринимательства, имеющие долю выручки по видам деятельности, относящимся к сфере материального производства и бытового обслуживания, не менее 70 % от общей выручки, освобождались в течение первых двух лет от уплаты налогов и сборов в части, поступающей в областной бюджет и областные внебюджетные фонды. В течение последующих двух лет для них предусматривалось снижение ставок на 50 %.

По нашему мнению, закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Калининградской области» оказал достаточно большое влияние на рост деловой активности местных и российских инвесторов в нашем регионе, однако он не способствовал росту инвестиционной привлекательности Калининградской области для иностранных предпринимателей, поскольку ни предприятия со стопроцентным участием иностранного капитала, ни совместные предприятия с долей иностранного участия свыше 25 % не могут считаться по российскому законодательству субъектами малого предпринимательства. На долю же таких «дискриминированных» предпри-

¹²² См.: *Доклад о социально-экономическом положении Калининградской области в 1999 году* / Калинингр. обл. комитет статистики. Калининград, 2000.

¹²³ См.: *Законодательство Калининградской области*. Калининград, 1997. Т. 5. С. 92—99.

ятий в 1996 г. приходилось более 95 % от общего числа калининградских предприятий с иностранными инвестициями. Если учесть еще и тот факт, что большинство из совместных предприятий по критерию численности работников являлись малыми (более 90 %¹²⁴), то можно констатировать: совместные предприятия в Калининградской области не смогли воспользоваться льготами этого закона, что никак не способствовало развитию потенциально очень эффективных субъектов малого предпринимательства региона.

Таким образом, эффективность закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в Калининградской области» можно было бы значительно повысить, расширив критерии отнесения юридических лиц к субъектам малого предпринимательства — включив в их состав предприятия с иностранным участием в уставном капитале более 25 %.

Оценивая изменение влияния региональной налоговой политики на инвестиционную привлекательность области за последнее десятилетие в целом, можно сделать вывод о том, что практическая реализация идеи улучшения инвестиционного климата в регионе путем снижения налогового бремени предприятий была значительно затруднена из-за острой нехватки поступлений в местный бюджет. Вот, например, красноречивый образец местного нормотворчества: «В связи с неудовлетворительным состоянием доходной части районного бюджета, отсутствием дополнительных поступлений... районный Совет решил льготы предприятиям и учреждениям всех организационно-правовых форм и видов собственности по местным налогам, сборам и неналоговым платежам районного бюджета в 1998 году не предоставлять»¹²⁵.

Однако правилен ли такой подход? В том же Неманском районе в 1998 г., после принятия указанного решения об отмене налоговых льгот ожидаемого роста поступлений в местный бюджет, как и стоило предполагать, не произошло.

С другой стороны, снижение налогового бремени часто приводит к росту поступлений в бюджет. Примером может служить снижение налога на игровой бизнес в 1998 г. В первом полугодии этого года, когда доходы игорных заведений облагались по ставке 90 %, более 60 % из них не собирались расширять свой бизнес, практически все теми или иными путями уходили от налогообложения (например, почти половина всех казино, если верить их отчетности, годами работала себе в убыток). После замены в июле 1998 г. 90 %-ного налогообложения доходов фиксированным налогом с минимальными ставками на единицы игрового оборудования всего за несколько месяцев количество игорных заведений увеличилось на 40 %, рост среднемесячных поступлений

¹²⁴ *Деятельность* совместных и иностранных предприятий за 1996 год по Калининградской области / Калинингр. обл. комитет статистики. Калининград, 1997.

¹²⁵ *О льготах* предприятиям, организациям, учреждениям всех организационно-правовых форм и видов собственности по местным налогам, сборам и неналоговым доходам районного бюджета. Неманский районный Совет. Решение от 8 апреля 1998 г. № 49.

средств от налога на игорный бизнес составил около 82 %, то есть вырос почти вдвое. По сравнению с первым полугодием 1998 г., когда действовала прежняя система налогообложения доходов от игорного бизнеса, среднемесячные налоговые поступления в бюджетную систему Российской Федерации в феврале 1999 г. от данного вида предпринимательской деятельности выросли в среднем в 10 раз¹²⁶. Увеличились поступления и по Калининградской области. Если до 1999 г. в областной статистической отчетности налог на игорный бизнес не учитывался отдельной строкой из-за незначительности его удельного веса в доходах местного бюджета, то в 1999 г. его впервые выделили из состава статьи «Прочие налоги и сборы» — он составил 1,2 млн рублей¹²⁷.

Таким образом, значительное снижение в августе 1998 г. налогов на игорный бизнес, с одной стороны, позволило столь же значительно повысить налоговые поступления от данного вида предпринимательской деятельности в государственную казну, а с другой стороны, создало условия предприятиям, занятым в этой сфере, для осуществления ими предпринимательской деятельности без необходимости преступать закон. Стало выгоднее честно платить налоги, чем скрывать доходы от налогообложения всеми путями вплоть до ухода в теневой бизнес. Думается, что положительный эффект от снижения налогового бремени можно было бы наблюдать и в других сферах деятельности.

Снижение ставок налогов и сборов в части, поступающей в местный бюджет, позволило бы, по нашему мнению, не только привлечь в регион значительные инвестиции, но и пополнить местную казну даже без льгот особой экономической зоны. При последовательной политике местных властей этот льготный режим может стать стабильным, поскольку, в отличие от льгот ОЭЗ, не зависит от политики федерального центра по отношению к Калининградской области. В подтверждение сказанному хотелось бы привести пример Углича. Принятый там закон об упрощенной системе налогообложения полностью освобождал всех выбравших эту форму налогообложения от уплаты налогов в местный бюджет. Предприниматели отдавали лишь 3,3 % от оборота в федеральный бюджет (вместо 20 % налога на добавленную стоимость и ряда других налогов и сборов). Бюджет Углича получал только регистрационный взнос в размере 1250 долларов США. В результате в Угличе было зарегистрировано 250 тыс. предприятий со всей России, доходы местного бюджета только за счет регистрационных взносов возросли на 300 млн долларов. По мнению некоторых специалистов, в свое время ушло туда и достаточно много калининградских торговых компаний.

Один из вариантов улучшения сложившейся в регионе финансово-экономической ситуации мог бы выглядеть следующим образом: без особой на-

¹²⁶ См.: Мишахин А. Игорный бизнес в России: изменения в системе его налогообложения // Финансовая газета. 1999. № 18.

¹²⁷ См.: Доклад о социально-экономическом положении Калининградской области в 1999 году.

грузки на местный бюджет можно было бы в порядке эксперимента снизить на несколько лет ставки налогов (в тех случаях, когда это находится в компетенции местных органов власти) для предприятий тех районов и отраслей, от которых вследствие их убыточности и так нет или почти нет поступлений. Действующие максимально возможные ставки местных налогов на такие предприятия, по нашему мнению, прямо связаны с наблюдающимся ростом просроченной кредиторской задолженности в бюджет. То есть в настоящее время мы имеем ситуацию, когда, с одной стороны, местный бюджет не получает налогов и сборов от убыточных предприятий, а, с другой стороны, у предприятий нет средств для развития, они являются непривлекательными для потенциальных инвесторов, плюс ко всему растет безработица и социальная напряженность, падает покупательная способность населения из-за низкого уровня зарплат, ее задержек, вынужденных неоплачиваемых отпусков работников.

Анализ убыточности предприятий по административно-территориальным образованиям Калининградской области показывает, что в некоторых из них убыточными являются большинство крупных и средних хозяйствующих субъектов. Так, в 2006 г. такая ситуация наблюдалась в Советске, Ладушкине, Янтарном, в Светловском городском округе, в Гвардейском, Гусевском, Зеленоградском, Краснознаменском, Нестеровском, Правдинском и Славском районах.

По нашему мнению, значительное снижение ставок налогов и сборов в части, поступающей в местный бюджет, для предприятий тех отраслей и районов области, где большинство из них убыточны, не только не привело бы к снижению общей суммы поступлений в бюджеты всех уровней, но и позволило их увеличить.

При регулировании деловой активности в регионе путем предоставления налоговых льгот предприятиям тех или иных отраслей или районов возникает некоторое противоречие. С одной стороны, местные органы власти в зависимости от экономической ситуации в регионе, геополитических причин должны иметь возможность изменять размер и сферу действия льгот. С другой стороны, одним из важнейших условий деловой активности потенциальных инвесторов является стабильность законодательства, в первую очередь — в сфере налогообложения. Разрешить это противоречие можно было бы внесением во все законодательные акты, предусматривающие налоговые льготы, пункта, согласно которому любое ухудшение для налогоплательщика данного порядка налогообложения не распространяется в течение трех-пяти лет (в зависимости от отрасли или района) на те предприятия, которые уже действовали на дату принятия поправки. Это позволит добиться сочетания гибкости региональной налоговой политики и стабильности законодательства для инвесторов в части платежей в местный бюджет.

Для своевременной корректировки размера и сферы действия налоговых льгот было бы целесообразным проводить мониторинг их эффективности. На наш взгляд, высока вероятность роста деловой активности в районах или от-

раслях, для предприятий которых предусмотрены льготы, притока инвестиций и роста общей суммы поступлений в бюджет. То есть помимо финансовой выгоды для региона это будет означать еще и рост его инвестиционной привлекательности. Это тем более важно, что особую экономическую зону периодически пытаются лишить льгот по налогам, регулируемым федеральным центром. В случае достижения позитивных результатов можно было бы распространить практику снижения ряда местных налогов на всю территорию области или на другие, приоритетные для ее развития отрасли.

В настоящее время ключевыми нормативно-правовыми документами региональной направленности, регулирующими предпринимательскую деятельность в Калининградской области, являются: федеральный закон № 16-ФЗ от 10.01.2006 г. «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», определяющий экономическую мотивационную структуру привлечения отечественных и иностранных инвесторов; закон Калининградской области «О государственной поддержке организаций, осуществляющих инвестиции в форме капитальных вложений на территории Калининградской области» (от 15 июля 2002 г. № 171, в редакции закона Калининградской области от 12.07.2006 г. № 32, вступающего в силу с 1 января 2007 г.), который содержит конкретные механизмы государственной поддержки инвесторов в регионе; Стратегия социально-экономического развития Калининградской области на средне- и долгосрочную перспективу (утв. постановлением Правительства Калининградской области от 09 марта 2007 года № 95), а также Программа социально-экономического развития Калининградской области на 2007—2016 годы (утв. законом Калининградской области № 115 от 28 декабря 2006 г.).

Среди декларируемых в региональных нормативно-правовых актах форм поддержки инвесторов важно отметить предоставление налоговых льгот, инвестиционных налоговых кредитов по налогу на имущество, субсидирование процентных ставок по кредитам, предоставление в собственность земельных участков и государственных гарантий за счет средств областного бюджета. Таким образом, номинально институциональные условия развития инвестиционного рынка в Калининградской области можно признать достаточно благоприятными. Однако в настоящее время многие из этих условий закреплены лишь законодательно, единой системы их реализации в регионе до сих пор не сформировано. Значительно улучшить ситуацию может реализация принятой областной инвестиционной программы на 2008 г. Только на капитальное строительство этой программой предусмотрено израсходовать 4,5 млрд рублей.

Чрезвычайно важной при государственном регулировании предпринимательства в эксклаивном регионе является *разработка стратегии* его развития.

В Калининградской области начиная с 1992 г. предпринимались активные усилия по активизации инвестиционной сферы и экономики региона в целом через разработку программ федерального, регионального и местного уровня: комплексных целевых программ социально-экономического развития (с уча-

ствием федеральных инвестиций), федеральной программы развития Особой экономической зоны в Калининградской области, программы внешнеэкономического сотрудничества с регионами Республики Литвы, региональных научно-технических программ.

Характеристика основных калининградских региональных экономических программ за период 1996—2007 гг. представлена в табл. 2.1¹²⁸

Федеральная целевая программа развития Калининградской области 1994 г. содержала комплексную стратегию экономического развития всех отраслей хозяйства региона. Недостатком программы стал заложенный в ней радикальный и нереалистичный подход: предполагалось развитие сразу всех отраслей при значительном финансировании из федерального бюджета (9,24 млрд руб.). Усиление финансово-экономического кризиса в стране в период подготовки Программы сделало невозможным ее инвестиционное обеспечение. В итоге от реализации Федеральной целевой программы развития Калининградской области 1994 г. отказались на стадии разработанного проекта.

Внеэкономическая программа сотрудничества Калининградской области с регионами Литвы 1995 г., учитывавшая взаимовыгодные экономические интересы Литвы и Калининградской области, также осталась лишь проектом. Разработка программы без участия литовской стороны стало причиной отказа литовских властей от ее ратификации.

В *Федеральной целевой программе развития Особой экономической зоны 1997 г.* сформулированы приоритеты развития региона, а также цели стабилизации и развития экономики области с помощью режима Особой экономической зоны и приоритетного инвестирования. Недостатком программы было то, что ряд программных мероприятий не соответствовал этим целям. Финансовый кризис 1998 г. фактически «заблокировал» реализацию и этой программы.

Федеральная целевая программа «Развитие Калининградской области на период до 2010 года», разработанная по решению Правительства РФ от 22 марта 2001 г., является одним из ключевых факторов активизации предпринимательской деятельности и развития экономики в Калининградской области в настоящее время.

В начале 2007 г. эта программа была продлена на пять лет — до 2014 г. В ближайшие годы в соответствии с ней из федерального бюджета будут финансироваться такие объекты, как строительство автомобильного кольца вокруг Калининграда, автотрассы, которая свяжет курортные города региона, а также двух международных трасс, которые пройдут через Калининградскую область. В 2007—2008 гг. в рамках ФЦП выделены средства на модернизацию аэропорта Калининграда «Храброво» (свыше 1 млрд руб.) и строительство железнодорожного паромы (около 700 млн руб.).

¹²⁸ Источник данных за 1996—2001 гг. См.: *Ивченко В. В.* Программно-стратегическое развитие приморского региона России: Теория, методология, практика. Калининград: Изд-во КГУ, 2003. С. 65.

Таблица 2.1

**Калининградские региональные программы по активизации инвестиционной и экономической деятельности
за период 1996—2001 гг.^{129*}**

Региональные программы	Период действия	Стоимость реализации, млрд руб.			Количество мероприятий, ед.		Средние затраты на мероприятие, млн руб.
		Всего	В том числе из федерального бюджета	Уд. вес федерального финансирования, %	Всего	В том числе социального значения	
Федеральная целевая программа социально-экономического развития Калининградской области (1994, проект)	1996—2000	33,0	9,24	28,00	128	35	260,0
Внешекономическая программа сотрудничества Калининградской области с регионами Литвы (1995, проект)	1996—1998	0,03	0,02	66,60	62	14	0,5
Федеральная целевая программа развития ОЭЗ в Калининградской области (1997, утв. Правительством РФ)	1998—2005	14,0	3,40	24,20	106	41	130,0
Федеральная целевая программа развития Калининградской области на период до 2010 года ¹³⁰ (2001)	2001—2010	93,0	7,80	8,40	149	48	620,0
Программа социально-экономического развития Калининградской области на 2007—2016 годы (2006)	2007—2016	426,0	176,9	41,50	...	...	...

¹²⁹ Стоимостные показатели для 1996—2001 гг. приведены к номинации рубля 1998 г. в действующих ценах 2001 г.

¹³⁰ Без учета последующих изменений.

В программе четко сформулирована федеральная инвестиционная поддержка развития главным образом инфраструктуры области: топливно-энергетического комплекса, природоохранных сооружений и прочее. Общий объем инвестиций, предусмотренных программой, составлял первоначально 92 636 млн рублей.

Важное отличие данной Программы от предыдущих в том, что произошло смещение приоритетов в региональной инвестиционной политике: от подавляющего федерального финансирования проектов государство переходит к созданию условий для привлечения других источников инвестиций — собственных средств участников программы, средств федеральных министерств и ведомств — и тем самым становится регулятором регионального инвестиционного климата, привлекающего и гарантирующего подобные инвестиции (рис. 1.4).

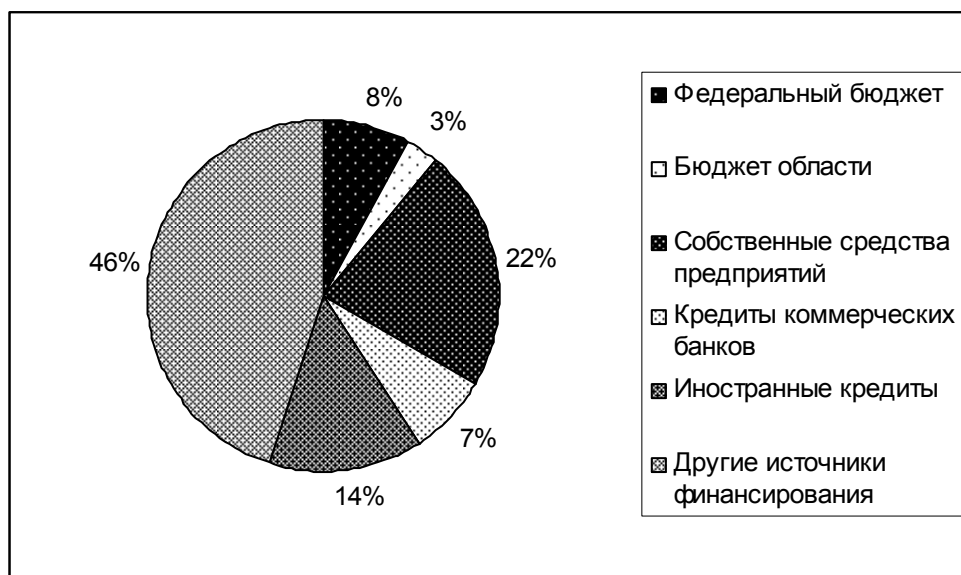


Рис. 1.4. Структура источников финансирования Федеральной целевой программы развития Калининградской области до 2010 г.¹³¹

Достоинством Федеральной целевой программы развития Калининградской области до 2010 г. является также то, что в нее заложен принцип избирательной концентрации средств по приоритетным (с точки зрения эксклавности региона и превращения Калининградской области в зону экспортного производства) направлениям (рис. 1.5).

¹³¹ Согласно первоначальному варианту.

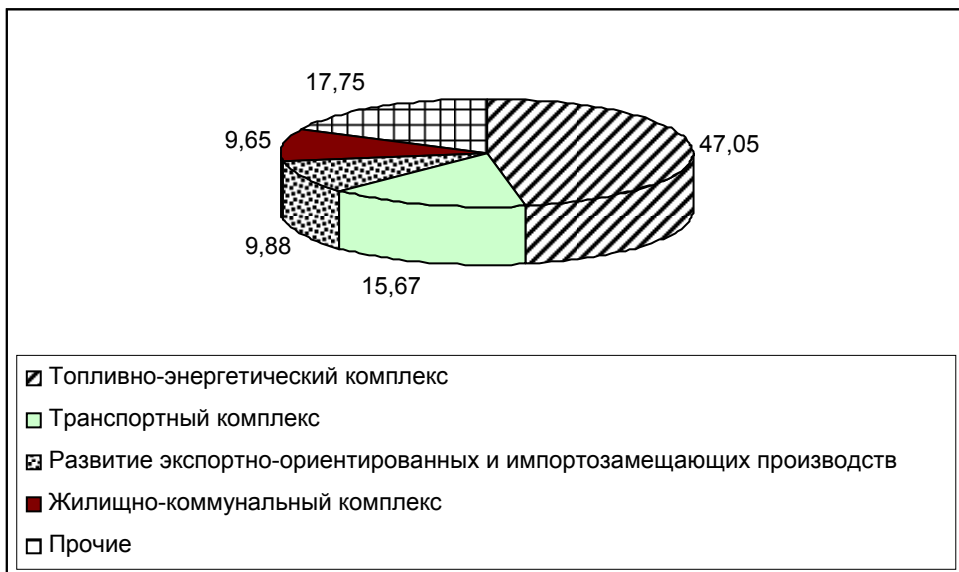


Рис. 1.5. Распределение финансовых средств на реализацию Федеральной целевой программы до 2010 г. по отраслям, %¹³²

В начале 2007 г. постановлением Правительства Калининградской области была утверждена *Стратегия социально-экономического развития Калининградской области на средне- и долгосрочную перспективу*, разработанная в рамках комплекса мер Правительства РФ по обеспечению экономического роста в Северо-Кавказском и Дальневосточном регионах, Калининградской области и на других приграничных территориях, включая создание трансконтинентальных коридоров, а также повышение роли этих территорий в сотрудничестве Российской Федерации с сопредельными государствами.

В отличие от предыдущих программ в этом документе были проанализированы несколько сценариев развития региона: сценарий № 1 «Статус-кво», сценарий № 2 «Конкуренция на российском Северо-Западе», сценарий № 3 «Европейский аутсорсинг» и сценарий № 4 «Макрорегиональное лидерство». Сравнительные характеристики этих сценариев социально-экономического развития Калининградской области представлены в таблице 2.2.

В качестве приоритетных направлений регионального развития выбраны комплексы: транспортный, туристско-рекреационный, агропромышленный с пищевой промышленностью и энергетическая инфраструктура.

На основе Стратегии социально-экономического развития Калининградской области на средне- и долгосрочную перспективу 28 декабря 2006 г. была утверждена *Программа социально-экономического развития Калининградской области на 2007—2016 годы*.

¹³² Согласно первоначальному варианту.

Сравнительные характеристики сценариев социально-экономического развития Калининградской области¹³³

Сценарии	Ежегодный рост ВРП	Рыночное позиционирование	Благоприятные возможности	Основные угрозы
1. Статус-кво	5—7 % в ближайшие 5 лет. Далее — сильная зависимость от общего состояния российской экономики.	Максимальное продление льгот, связанных со статусом эксклава.	Возможное увеличение российских сегментов рынка для традиционной продукции области (с/х; электронная сборка).	Нарастающее отставание в темпах роста и качестве жизни с сопредельными странами.
2. Конкуренция на российском Северо-Западе	6—9 % в ближайшие 5 лет. Далее — сильная зависимость от общего состояния российской экономики.	Использование выгод и льгот эксклава для конкуренции с российскими регионами.	Появление новых видов продукции и услуг. Увеличение доли собственной продукции в транзите на российские регионы.	Усиление конкуренции с российскими регионами — прежде всего с Санкт-Петербургом.
3. Европейский аутсорсинг	7—10 % в ближайшие 5 лет. Далее — зависимость от таких факторов, как стоимость рабочей силы, стоимость инфраструктур и т. д.	Активный маркетинг территории. Ориентация на специализированные функции в рамках европейских технологических цепочек.	Технологическая оптимизация за счет процедур аутсорсинга. Умеренный рост прямых иностранных инвестиций.	Центры добавленной стоимости и прибыли остаются вне территории области.
4. Макрорегиональное лидерство	На уровне 7—10 % в ближайшие 3 года. Далее возможен динамичный рост до 10—12 %.	Активный маркетинг территории. Лидерство в выбранных сферах специализации. Расширение экспортных рынков.	Появление экспортно-ориентированных кластеров. Рост инновационного сектора на базе технологической модернизации. Рост качества управления.	Экономическое и политическое давление со стороны стран-соседей.

¹³³ Стратегия социально-экономического развития Калининградской области на средне- и долгосрочную перспективу, раздел V. Сценарии социально-экономического развития Калининградской области, табл. 29.

Цели программы — достижение уровня жизни и качества среды, соизмеримой со стандартами европейского окружения; достижение эффективной конкурентоспособности Калининградской области в макрорегионе Балтики, а также создание эффективной системы государственного управления процессами регионального развития.

В Программе социально-экономического развития Калининградской области на 2007—2016 гг. есть четко сформулированные ожидаемые конечные результаты ее реализации (табл. 2.3).

Достоинствами рассматриваемой программы являются тщательно проработанный механизм ее реализации, а также организации управления программой и контроля за ходом ее выполнения.

Таблица 2.3

**Ожидаемые конечные результаты реализации
Программы социально-экономического развития Калининградской области
на 2007—2016 гг.¹³⁴**

Наименование	Ожидаемый конечный результат	Комментарий
Среднегодовой прирост инвестиций в экономику области	Не менее 15—20 %	Среднегодовой рост инвестиций в основной капитал в регионе за последние 5 лет составлял 34,6 %
Среднегодовой рост объемов производства	Не менее 15—20 %	Среднегодовой рост объемов промышленного производства в регионе за последние 5 лет составлял 27,2 %, производства сельскохозяйственных продуктов — 2,4 %
Среднегодовой рост объема валового регионального продукта	Не менее 7 %	Среднегодовой прирост ВРП за 2001—2005 гг. составлял 9,6 %
Среднегодовой рост оборота розничной торговли в период с 2011 по 2016 г.	59,2 млрд руб.	Рост оборота розничной торговли в Калининградской области в 2006 г. по сравнению с 2005 г. составил 42,4 млрд руб.
Среднегодовой рост доходов областного консолидированного бюджета в период с 2011 по 2016 г.	9,8 млрд руб.	Среднегодовой рост доходов областного консолидированного бюджета в период с 2004 по 2006 г. составлял 3,3 млрд руб.
Создание новых рабочих мест в год в период с 2007 по 2011 г.	16 тыс.	В период с 2004 по 2006 г. за год в регионе в среднем создавалось 11 тыс. новых рабочих мест
Среднедушевые месячные доходы населения в 2011 г.	17 700 руб.	Среднедушевые месячные доходы населения в 2006 г. составляли около 8 тыс. рублей

¹³⁴ Рассмотрены основные из приведенных в программе ожидаемых конечных результатов.

При рассмотрении особенностей государственного регулирования предпринимательства в эксклавном регионе прежде всего хотелось бы отметить, что современная теория регионального развития рассматривает регион в качестве участника международного (межрегионального) разделения труда и, как следствие, участника инвестиционного рынка мезоуровня. В условиях глобализации экономических процессов борьба за инвестиционные ресурсы идет не столько на уровне отдельных предприятий и корпораций, сколько на уровне отдельных регионов. Как следствие — стратификация международного пространства по уровням развития, инвестиционному потенциалу и климату. Отсюда встает задача обеспечения конкурентоспособности территории при привлечении внешних и внутренних инвестиций и наиболее рациональному и эффективному их использованию. В полной мере все это относится и к эксклавным территориям.

В этой связи важно отдельно отметить, что для обеспечения конкурентоспособности эксклавного региона следует, во-первых, сформировать привлекательный инвестиционный климат для развития предпринимательства и создать систему привлечения всех форм капитала в региональные проекты, а во-вторых, необходимо обеспечить использование потенциала региона для достижения стратегических целей его развития. Иными словами, речь идет о комплексной региональной эффективности предпринимательства, которая через совокупный положительный экономический эффект будет способствовать улучшению социально-экономического положения региона.

Очевидно, что эксклав подвергается влиянию многочисленных факторов и закономерностей. В частности, на развитие эксклавного региона как субъекта рынка влияет комплекс эндогенных (ресурсных, инвестиционных) и экзогенных (стратегических, конъюнктурных) факторов. К внешним факторам относят, в частности, глобальную конкуренцию, научно-технический прогресс, региональную и инвестиционную политику государства, зависимость от внутренних и экстерриториальных рынков сбыта и инвестиционных ресурсов, а также участие в финансово-торговых и инвестиционных потоках окружающих территорий и транснациональных корпораций. Эксклавы в особой степени зависят от внешней рыночной среды и процессов, происходящих в ней. Например, для Калининградской области вступление Литвы и Польши в ЕС означало тотальную перестройку всей системы экономических связей с Россией и окружающими странами, что делает особо важной разработку научно обоснованного подхода к региональному регулированию предпринимательства с целью его эффективного развития и нахождения рыночной ниши региона в российском и европейском экономическом пространстве.

Подводя итог вышеизложенному, можно выделить следующие *особенности регулирования предпринимательства в эксклавных регионах*.

Во-первых, наличие у эксклавов существенных особенностей — высокой степени зависимости от внешнего по отношению к ним влияния окружающих государств; специфических проблем, обусловленных территориальной изо-

лированностью, и т. д. — делает принципиально важным учет этих особенностей при регулировании предпринимательства. Распространение на регион общего с основными территориями страны режима хозяйствования, как правило, приводит к серьезным социально-экономическим проблемам, вплоть до экономической и политической нестабильности.

Во-вторых, при регулировании предпринимательства в эксклавном регионе важно учитывать не только недостатки его геополитического положения, компенсируя возможные дополнительные расходы, связанные с необходимостью транзита через территорию иностранных государств, поддерживая местных производителей, находящихся в уязвимом положении по отношению к находящимся в непосредственной близости импортерам из возможно более развитых экономически соседних стран и т. д. Необходимо также максимально использовать выгоды особого геополитического положения эксклавного региона. Например, используя его как место для проведения широкомасштабных экономических экспериментов, как «пилотный регион» сотрудничества и пр. Имеется достаточно много примеров того, как эффективное использование преимуществ эксклавной территории позволяло практически полностью нивелировать недостатки ее расположения. Накоплен и достаточно большой исторический опыт. В частности, Восточную Пруссию, которая после Первой мировой войны стала германским эксклавом, активно позиционировали в качестве международного центра делового сотрудничества: в 1920 г. в Кёнигсберге была организована Немецкая восточная ярмарка, ставшая второй после лейпцигской торговой ярмаркой Германии и с 1932 г. входившая в Союз международных ярмарок; в 1922—1923 гг. открылся Торговый двор с представительствами более чем 100 фирм; в 1924—1925 гг. — Дом немецкой техники¹³⁵. Для активизации торговых связей с СССР был создан Экономический институт России и восточных государств, предоставлявший любую информацию по вопросам торговли.

В-третьих, эффективное регулирование предпринимательства в эксклавном регионе в значительной мере осложняется высокой степенью зависимости от внешнеэкономических и внешнеполитических отношений. С одной стороны, возможность изменения этих отношений затрудняет долго- и даже среднесрочное планирование развития эксклава, с другой стороны, требует принятия межправительственных соглашений не только стратегического характера, но и по ряду вопросов, которые для обычных регионов страны являются рядовыми и к внешней политике никакого отношения не имеют — например, по вопросам, связанным с энергообеспечением эксклавного региона, грузоперевозкам и пр.

¹³⁵ См.: *Очерки истории Восточной Пруссии*. С. 386.

2.2. Влияние функциональных особенностей развития предпринимательства на становление рыночных отношений

Важность активной государственной политики регулирования предпринимательства в период становления рыночных отношений объясняется тем, что реформирование условий хозяйствования требует целенаправленного государственного вмешательства для перевода экономики на новый, более эффективный уровень саморегулирования.

Однако нам важно сегодня понять, какие извлечены уроки из того хода реформирования, особенно приватизации, которое осуществлялось в переходный период. И, что самое главное, какие делаются выводы и какие даются оценки тем ошибкам, которые были допущены в тот нелегкий период развития экономики и социальной сферы. Поэтому нам представляется, что на переходном периоде следует остановиться подробнее.

При переходе от централизованного планового хозяйства к рыночному общество сталкивается с необходимостью одновременного решения комплекса проблем политического, социального, экономического, регионального, правового и психологического характера, что осложняется острой нехваткой знаний и опыта — как на самых высоких уровнях управления, так и в муниципальных органах, как в органах управления, так и на предприятиях.

Опыт не только России, но и других государств, прошедших через рыночную трансформацию, показывает, что важнейшими направлениями государственного регулирования предпринимательства в этот период являются:

- государственная поддержка предприятий;
- активная региональная структурная политика;
- продуманная политика обеспечения занятости населения;
- повышение компетентности в сфере экономики местных органов власти.

Проблемой для эксклавных регионов в условиях рыночной трансформации экономики может стать разрыв в уровне жизни и темпах экономического роста с окружающими его странами. Возникновение такого разрыва обусловлено тем, что для эксклава при недостаточно продуманной социально-экономической политике характерен более глубокий трансформационный кризис, чем для остальной территории реформируемой страны, так как наряду с общими проблемами существует ряд серьезных проблем, свойственных именно эксклавным регионам. В данном случае достаточно показателен пример Калининградской области (рис.2.6).

Основными факторами, сдерживающими развитие предпринимательства в странах, переживающих период рыночной трансформации экономики, являются:

- 1) ухудшение макроэкономических показателей на фоне общей социально-политической напряженности;
- 2) нерешенность вопросов землепользования;
- 3) неконвертируемость или слабость местной валюты;

4) недостаточная емкость внутренних рынков в силу снижения покупательной способности населения;

5) для совместного предпринимательства — усиление конкуренции за прямые инвестиции на мировом рынке капиталов.

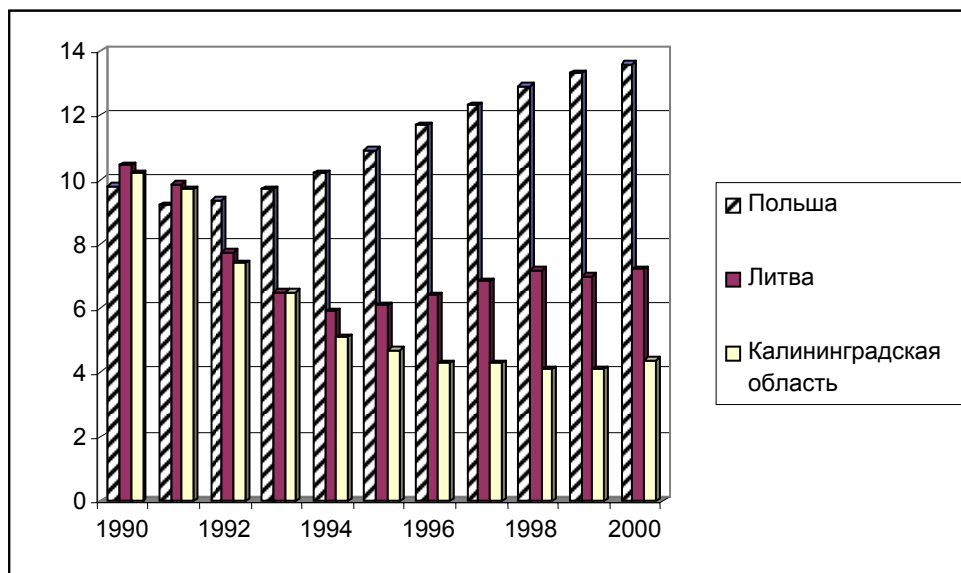


Рис. 2.6. Динамика валового внутреннего продукта на душу населения
В Калининградской области, Литве и Польше, тыс. долларов США

Одним из важнейших элементов трансформационного развития является правильное определение роли и места *государственной промышленной политики*, ее соотношения с общей экономической политикой государства. Для стран Восточной и Центральной Европы (раньше других постсоциалистических стран начавших переход от планово-централизованной к рыночной экономике) первоначально было характерным преувеличение возможностей саморегуляции экономической системы, расчет на то, что сведение к минимуму государственного регулирования предпринимательства и приватизация почти автоматически приведут к ее быстрой и эффективной структурной перестройке, а также экономическому росту. В этой связи достаточно показательно высказывание польского министра промышленности в 1989 г.: «Самая лучшая промышленная политика — это отсутствие таковой»¹³⁶.

Однако на практике оказалось, что процессы перехода практически для всех реформируемых стран оказались достаточно «болезненными» и для то-

¹³⁶ Гельвановский М. И. Государственная промышленная политика в переходный период / Центр экономической конъюнктуры при Правительстве РФ. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: http://subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_193.html.

го, чтобы устранить препятствия для экономического роста, потребовалось эффективное государственное регулирование, в том числе и крупной промышленности.

Основные направления промышленной политики (по классификации Европейской экономической комиссии) представлены на рисунке 2.7.



Рис. 2.7. Основные направления промышленной политики (по классификации Европейской экономической комиссии)

Для стран с реформируемой экономикой в таком направлении промышленной политики, как реформы в области нормотворчества и развития законодательства, одно из главных мест занимают проблемы либерализации, дерегулирования, приватизации. Политика в конкретных промышленных секторах предполагает решение таких важных вопросов, как конверсия оборонных отраслей промышленности, государственная поддержка высокоприоритетных отраслей и т. д. Политика в области конкурентоспособности и конкуренции в качестве одной из основных задач видит либерализацию торговли, защиту национальных производителей от недобросовестной конкуренции.

Одной из функциональных особенностей развития промышленности в переходный период является то, что успешно реорганизованные и приспособленные к новым условиям хозяйствования крупные промышленные предприятия создают предпосылки для развития средних и малых предприятий, кото-

рые, в случае отсутствия этих предпосылок, относительно успешно функционируют лишь в сфере торговли, услуг и пр.

В соответствии с рекомендациями Европейской экономической комиссии ООН комплекс мероприятий, реализация которого необходима для успешного вхождения крупных промышленных предприятий в новое рыночное пространство, включает юридическую трансформацию, приватизацию, перестройку экономической среды, техническую и социальную перестройку (рис. 2.8).

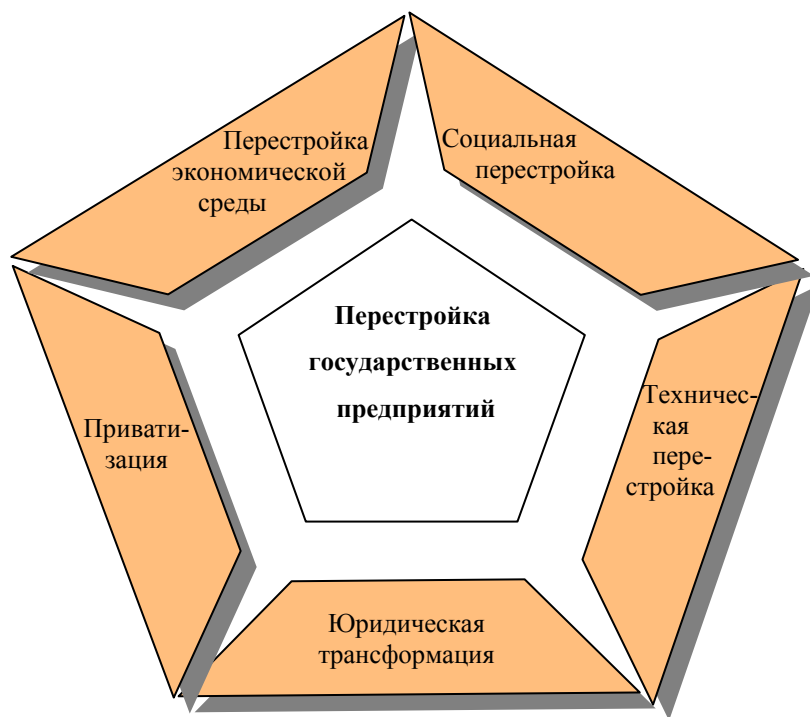


Рис. 2.8. Комплекс мероприятий по перестройке промышленных предприятий в соответствии с рекомендациями ЕЭК ООН

При этом под юридической трансформацией понимается прежде всего разработка и введение нового законодательства о собственности; перестройка экономической среды предполагает либерализацию цен и рынков, изменение налогового законодательства, развитие банковской системы, системы страхования и т. д.; техническая перестройка касается не только сугубо технических, технологических вопросов, но и необходимых изменений управленческого, закупочного, сбытового и других процессов; социальная же перестройка должна быть направлена на изменение системы подготовки и переподготовки кадров, социального обеспечения, занятости и пр.

Единая схема перестройки государственных предприятий не означает, что при разработке промышленной политики не нужно учитывать особенности различающихся по видам собственности промышленных предприятий. *Концепция государственной промышленной политики* должна строиться для каждого из четырех основных субъектов собственности.

1. Промышленная политика в государственном секторе промышленности основывается на прямом управлении унитарными предприятиями, контроле за издержками и ценами производства, бюджетном финансировании целевых федеральных и межгосударственных программ, государственных закупках для федеральных нужд промышленной продукции и т. д. Она должна включать определение критериев отнесения предприятий к государственному сектору, разработать механизмы его функционирования в рыночной среде.

2. Промышленная политика для сектора промышленности со смешанной частной и государственной российской собственностью должна обеспечить сочетание интересов государства и бизнеса на основе четко прописанных процедур их взаимодействия в производственной деятельности, в структурной, инвестиционной, научно-технической политике, разделении прибыли, налоговой политике и т. д.

3. Промышленная политика в отношении предприятий смешанной собственности с совместным российским и иностранным участием также должна обеспечить сочетание интересов, а кроме того, включать разработку реальных механизмов учета тех законодательных актов, которыми регламентируется участие иностранного капитала в процессе производства продукции и распределении прибыли.

4. Промышленная политика в отношении промышленных предприятий с частной российской собственностью может основываться на применении лишь косвенных методов государственного регулирования в рамках существующего законодательства и желательных границ экономического движения, разработанных в макроэкономической и промышленной политике¹³⁷.

Развитие аграрного сектора в переходный период во многом зависит от того, как он был организован до начала реформ. Если в Польше и Словении основным сельскохозяйственным производителем и в годы социализма оставалось мелкое частное крестьянское хозяйство, то все остальные социалистические страны, включая СССР, характеризовались «социалистической» структурой сельского хозяйства, основу которого составляли крупные сельскохозяйственные предприятия коллективной и государственной форм собственности. Перерабатывающая промышленность также находилась в руках государства.

Главными задачами реформирования аграрного сектора при переходе от планово-централизованной к рыночной экономике для стран с «социалистической» организаций аграрного сектора были:

— решение вопросов землепользования или приватизация земли;

¹³⁷ См.: Гельвановский М. И. Указ. соч.

- реорганизация сельскохозяйственных предприятий;
- приватизация перерабатывающих предприятий;
- либерализация рынков сельхозпродуктов;
- формирование эффективной государственной агропродовольственной политики.

Практика реформирования постсоциалистических стран показала, что наиболее успешно реформировать аграрный сектор на начальной стадии преобразований удастся тем странам, которые являются преимущественно аграрными. Обусловлено это следующими причинами. Распределение земель в пользу семей, занятых в сельском хозяйстве (а таких в аграрных странах большинство) значительно повышает мотивацию работников, что тут же существенно увеличивает рост производства. Рост же аграрного производства, в свою очередь, приводит к увеличению среднедушевого потребления продуктов питания в стране.

В преимущественно индустриальных странах реформирование аграрного сектора происходит на первоначальном этапе гораздо более проблематично.

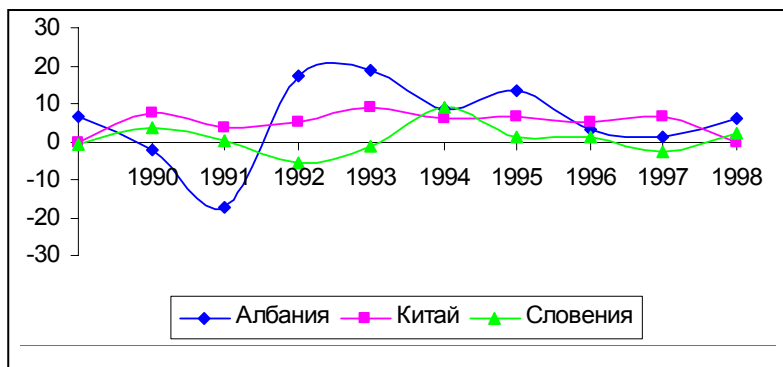
Во-первых, основная часть населения проживает в городах и для его обеспечения продуктами питания необходима развитая рыночная инфраструктура, которую прежде заменяла выполняемая государством распределительная функция. В одночасье же создать такую инфраструктуру невозможно. В результате возникает ситуация, когда потребительский рынок насыщен не полностью, а производители не могут реализовать свою продукцию.

Во-вторых, раздел крупных хозяйств на более мелкие означает потерю экономии в масштабах производства, приводит к росту его трудоемкости, снижению производительности. Мелким, вновь образованным хозяйствам, не имеющим ни финансовых средств, ни опыта работы в новых условиях, не под силу проводить необходимые мелиоративные и культурно-технические работы, содержать высокопроизводительную технику, соблюдать технологические требования, проводить селективную работу и т. д. Эффективность сельскохозяйственного производства зачастую не просто существенно снижается, а резко падает, хотя мотивация сельхозпроизводителей и возрастает. В-третьих, с началом реформ отменяются или существенно снижаются субсидии предприятиям аграрного сектора, что также влияет на сокращение объемов сельскохозяйственного производства.

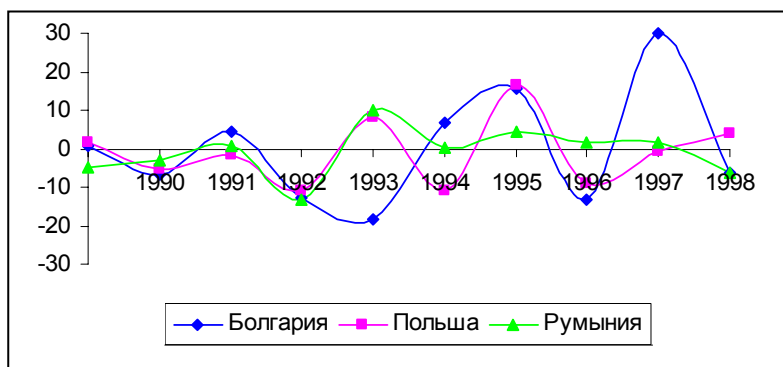
Следует отметить, что и в аграрных странах реформирование сельского хозяйства после первоначальных успехов сталкивается со значительными сложностями, обусловленными необходимостью формирования рыночной инфраструктуры, правового обеспечения прав собственности и т. п.

Расчеты изменения валового сельскохозяйственного продукта в странах с переходной экономикой в период с 1989 по 1998 г. (рис. 2.9¹³⁸) показывают, что наиболее успешным реформирование аграрного сектора было в Албании и Китае, а также, хоть и не в столь значительной мере, Словении.

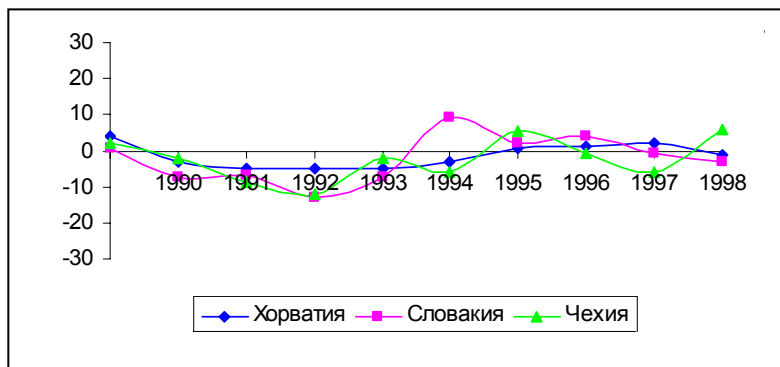
¹³⁸ Рассчитано по: *Agricultural Policies, Markets and Trade in Transition Economies/Monitoring and Evaluation*, 1998. Paris: OECD, 1998.



a



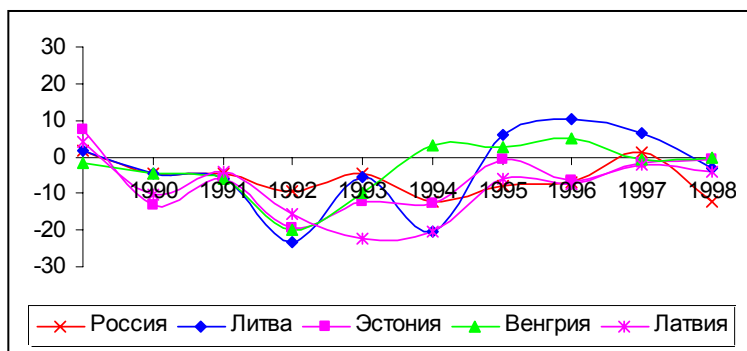
б



в

Рис. 2.9. Изменение валового сельскохозяйственного продукта в странах с переходной экономикой, %:

- a* — совокупный рост валовой продукции сельского хозяйства;
- б* — незначительное совокупное снижение валовой продукции сельского хозяйства;
- в* — среднее совокупное валового продукта сельского хозяйства;
- г* — значительное совокупное снижение валового продукта сельского хозяйства



Г

Рис. 29. Окончание (начало см. на с. 172).

Сохранение средних темпов роста валового сельскохозяйственного продукта наблюдалось в Болгарии, незначительное их снижение в Польше и Румынии. Заметное снижение наблюдалось в Чехии, Словакии, Хорватии. И обвальным можно назвать падение объемов сельскохозяйственного производства в России, Венгрии и бывших советских прибалтийских республиках Литве, Латвии и Эстонии.

Основные способы реорганизации сельхозпредприятий при переходе к рыночной экономике следующие (табл. 2.4):

- реституция в прежних границах (осуществлялась в тех странах, где период коллективного сельского хозяйства не сопровождался национализацией земли, сохранились кадастровые записи, сельские жители еще помнили свои участки, население не тяготело к общинной форме землевладения);
- паевое распределение земель среди членов коллективов сельхозпредприятий;
- аренда и права пользования;
- продажа;
- ваучеры.

Таблица 2.4

**Основные способы реорганизации сельхозпредприятий
при реформировании аграрного сектора***

Страна	Реституция	Земельные паи	Аренда	Продажа	Ваучеры
Албания					
Белоруссия					
Болгария					
Чехословакия					
Венгрия					
ГДР					
Эстония					
Казахстан					
Латвия					
Литва					
Россия					

Страна	Реституция	Земельные пай	Аренда	Продажа	Ваучеры
Румыния					
Словения					
Украина					

* Темным цветом выделены страны, где практиковался соответствующий способ реорганизации. Сост. по: Серова Е., Храмова И., Карлова Н., Тихонова Т. Аграрная реформа в странах с переходной экономикой. М.: Институт экономики переходного периода, 2000.

В агропродовольственной политике стран с переходной экономикой можно выделить несколько присущих большинству из них этапов.

На первом этапе происходил отказ от планирования сельскохозяйственного производства, отменялся или значительно сокращался государственный заказ, отменялись или уменьшались субсидии. Для сокращения дефицита продуктов питания запрещался или ограничивался их экспорт. Цены на продукцию сельского хозяйства в большинстве стран продолжали оставаться под контролем государства.

На втором этапе реформирования аграрного сектора, после насыщения рынка продуктами питания (обычно импортными), особое внимание начинало уделяться поддержке национальных сельхозпроизводителей. Вводятся импортные тарифы и квоты, создаются агентства и комитеты по рыночному регулированию, в задачи которых могло входить координирование политических мер в отношении агропродовольственного рынка, поддержание минимальных цен на сельхозпродукцию, выплата субсидий. В России такая роль отводилась Федеральной продовольственной корпорации.

Переход к третьему этапу агропродовольственной политики, как правило, происходил после финансовой стабилизации, когда появилась возможность оказывать действенную поддержку отечественным сельхозпроизводителям, а кроме того, приобретался опыт функционирования в рыночной экономике (предпринимателями) и регулирования этого функционирования (органами государственной власти). На этом этапе законодательно оформляются формы и размер государственной поддержки агропродовольственного сектора, растет его финансирование за счет средств государственного бюджета, повышаются импортные пошлины на ввоз агропродовольственной продукции, субсидируется ее экспорт. В России федеральный закон «О государственном регулировании агропромышленного комплекса» был принят в 1997 г.

Специалисты Мирового банка разработали специальную систему оценки реформирования агропромышленного сектора странам с переходной экономикой, которая позволяет получить представление о продвинутости реформ в той или иной стране, а также оценить степень реформирования сельского хозяйства этими странами в целом. В таблице 2.5 представлено необходимое для ранжирования стран с переходной экономикой значение баллов (которые выставляются экспертным путем) по каждой из основных задач аграрной реформы. В соответствии с указанными значениями баллов был проанализирован ход реформ в агропромышленном секторе постсоциалистических стран по состоянию на середину 1997 г. (табл. 2.6).

Таблица 2.5

Значение баллов по каждой из задач аграрной реформы для ранжирования стран с переходной экономикой

	A	B	C	D	E
	Либерализация рынка	Земельная реформа и реорганизация крупных хозяйств	Приватизация I и III сфер АПК	Формирование системы сельского кредита	Институциональные преобразования
1—2	Прямой контроль цен и рынка государством	В аграрной структуре преобладают хозяйства старого типа	Государственные монополии	Единый аграрный банк как единственный источник кредита	Институты командной экономики
3—4	Дерегуляция, индикативные цены и контроль цен	Создание правовой базы, реформа только началась	Спонтанная приватизация и массовая приватизация на начальной стадии	Введено новое банковское законодательство, отсутствует или незначительно развита сеть коммерческих банков	Умеренная реструктуризация правительственных и общественных институтов
5—6	В основном либерализованные рынки, ограниченные отсутствием конкуренции и некоторым внешнеторговым регулированием	Продвинутая стадия земельной реформы, однако реорганизация крупных хозяйств не завершена	Выполнение приватизационной программы	Реорганизация банковской системы, создание коммерческих банков	Частично реорганизованные правительственные и местные институты
7—8	Свободные рынки и достаточно либеральная торговая политика, внутренний рынок развит не полностью	Земля приватизирована, но не все регистрационные документы выданы, земельный рынок пока не функционирует	Основная часть отраслей агропромышленного сектора приватизирована	Появление кредитных учреждений, обслуживающих сельское хозяйство	Переориентация правительственных структур, адаптация систем обучения, консультаций и исследований в АПК
9—10	Конкурентный рынок с минимальным государственным вмешательством	Аграрная структура базируется на частной собственности на землю, активный земельный рынок	Полностью приватизированы I и III сферы АПК	Эффективная система кредитования АПК	Эффективные общественные институты, ориентированные на обслуживание частного аграрного производства

Источники: Csaki C., Nash J. The Agrarian Economies of CEECs and the CIS/Situation and Perspectives, 1997. Wasington: World Bank, 1997. P. 12.

Таблица 2.6

**Ранжирование стран Центрально-Восточной Европы и СНГ
по состоянию проведения аграрной реформы (середина 1997 г.)**

Страна	A	B	C	D	E	Средний балл	Ранг
Венгрия	9	9	9	8	8	8,6	1
Словения	8	9	8	8	9	8,4	2
Чехия	9	8	8	8	8	8,2	3
Эстония	10	6	7	7	9	7,8	4
Латвия	7	9	7	7	8	7,6	5
Польша	9	8	7	6	8	7,6	6
Словакия	7	7	8	8	7	7,4	7
Армения	7	8	7	6	7	7,0	8
Литва	7	8	7	6	7	7,0	9
Македония	7	7	8	4	6	6,4	10
Албания	8	8	8	3	5	6,4	11
Грузия	7	7	5	6	4	6,2	12
Румыния	7	7	6	6	4	6,0	13
Россия	7	5	7	6	5	6,0	14
Киргизия	6	6	6	6	5	5,8	15
Молдавия	7	6	7	5	4	5,8	16
Хорватия	6	5	6	6	6	5,8	17
Казахстан	7	5	7	5	5	5,8	18
Болгария	6	7	5	4	5	5,4	19
Украина	7	5	7	5	3	5,4	20
Азербайджан	6	6	5	4	4	5,0	21
Таджикистан	4	2	5	3	5	3,8	22
Узбекистан	4	1	1	1	4	2,2	23
Туркмения	2	2	1	1	3	1,8	24
Белоруссия	3	1	2	2	1	1,8	25

Источник: Csaki C., Nash J. Op cit. P. 11.

Как видим, в либерализации рынка на рассматриваемый момент дальше всех по пути реформ продвинулась Эстония (10 баллов), меньше всех — Туркмения (2 балла). В земельной реформе и реорганизации крупных агропромышленных предприятий — соответственно Венгрия, Словения, Латвия (по 9 баллов) и Узбекистан, Белоруссия (по 1 баллу); в приватизации — Венгрия (9 баллов) и Узбекистан, Туркмения (по 1 баллу); в формировании системы сельского кредита — Венгрия, Словения, Чехия, Словакия (по 8 баллов) и Узбекистан, Туркмения (по 1 баллу); в институциональных преобразованиях — Словения и Эстония (по 9 баллов) и Белоруссия (1 балл).

В Российской Федерации реформирование в наибольшей степени выразилось в либерализации рынка и приватизации (по 7 баллов), в наименьшей

степени — в земельной реформе и институциональных преобразованиях (по 5 баллов).

Исследование особенностей *развития малого и среднего предпринимательства* в период рыночной трансформации экономики показывает, что его преобладающая роль в этом процессе является скорее исключением, чем правилом. «Главное заключение из накопленного десятилетнего опыта сводится к следующему: сама по себе сфера малого предпринимательства недостаточна для стимулирования успешного экономического роста. Не стоит ожидать развития малого и среднего предпринимательства, пока не осуществлена успешная коммерциализация крупных предприятий, составляющих их «окружение»¹³⁹. Малому и среднему бизнесу для успешного развития необходимы предпосылки, создаваемые крупными предприятиями, которые: во-первых, создают необходимый для них рынок сбыта; во-вторых, являются для них источником инвестиций и, в-третьих, готовят кадры — руководителей.

Условия переходного периода таковы, что процессы самоорганизации в нем лишены эффективности, присущей им же в периоды стабильного экономического развития. И самоорганизация малого и среднего бизнеса (за исключением сферы мелкой торговли, услуг) становится возможной только тогда, когда путем государственного регулирования экономические отношения перемещены в новую плоскость стабильных условий хозяйствования, когда появятся «здоровые» рынки.

Быстрый рост числа мелких торговцев и объемов «челночной» торговли является показателем не роста предпринимательской активности в обществе, а бедности значительной части населения в переходный период, поскольку для большинства из такого рода «предпринимателей» это лишь стратегия выживания, наиболее простой путь улучшить материальное положение в ухудшающейся социально-экономической обстановке. Не удивительно, что позитивных тенденций в развитии «челночного предпринимательства» не наблюдается.

Успешное развитие малых и средних предприятий, как показывает практика, становится возможным в тех странах, где этот вид предпринимательства был достаточно хорошо развит и до рыночной трансформации экономики (например, в Польше, Венгрии, ГДР). Но даже в этих странах, не говоря об остальных, инновационные, располагающие современными технологиями малые и средние предприятия не играют сколь бы то ни было значительной роли. Опыт экономически развитых стран на «переходной» почве не приживается, поскольку в них малый и средний бизнес обычно привязан к крупным предприятиям, выступающим и клиентами, и поставщиками.

¹³⁹ *Макинтайр Р., Даллаго Б.* Десятилетие переходного периода: каковы успехи в формировании «рыночных основ»? / Всемирный институт по исследованию экономики развития Университета ООН WIDER UNUN. Пресс релиз. 17 декабря 2003 г. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: www.wider.unu.edu.

Один из путей решения проблемы развития малого предпринимательства для стран с переходной экономикой — это организация бизнес-инкубаторов, однако это достаточно сложный процесс, включающий создание необходимой инфраструктуры, значительные организационные усилия, поддержку местных органов власти и, что, возможно, является самым главным, наличие полноценных «зерен» малого бизнеса, способных дать ожидаемые всходы в создаваемых для них «тепличных» условиях.

В период рыночной трансформации экономической системы происходит не только изменение степени регулирования, но и перераспределение функций между центром и регионами. Если для плановой экономики характерно централизованное управление, то развитие рыночного хозяйства требует оперативного реагирования на быстро меняющуюся экономическую ситуацию, то есть постепенного делегирования функций регулирования предпринимательства в регионы. Как показывает практика, в ряде случаев наиболее эффективно и с наименьшим ущербом для экономической безопасности страны добиться этого можно путем создания особых экономических зон.

Заметных успехов в этом направлении удалось добиться только Китаю, проводившему активную регионально ориентированную инвестиционную политику. Большая часть из 12198 совместных предприятий, зарегистрированных на начало 1990 г., была создана в особых экономических зонах в прибрежных регионах страны. Уставный капитал большинства китайских предприятий с иностранным участием уже тогда превышал 1 млн долларов США¹⁴⁰. В 1995 г. в Китай инвестировано 38 млрд долларов прямых иностранных инвестиций или 42,1 % от общего объема прямых зарубежных вложений капитала в развивающиеся страны. Всего же за период с 1986 по 1995 г. Китаем было привлечено прямых иностранных инвестиций в общем объеме 129,1 млрд долларов США, или более 30 % от общего объема средств, инвестированных во все развивающиеся страны. России, к примеру, за этот же период удалось привлечь всего 4,3 млрд долларов США, что составляет менее одного процента¹⁴¹.

При переходе от планово-централизованной к открытой рыночной экономической модели практически всегда пытались использовать прямые иностранные инвестиции, что в случае успеха позволяло добиться модернизации экономики и содействовало экономическому росту.

До либерализации внешнеэкономической деятельности в конце 1980-х гг. кооперационные связи между восточными и западными партнерами существовали главным образом в форме технологического трансфера без прямого инвестирования. Введение упрощенного порядка создания предприятий с иностранным участием, изменение инвестиционной политики в сторону стимулирования притока иностранного капитала привело к скачкообразному росту числа предприятий с иностранным участием в странах с реформируе-

¹⁴⁰ *Nachrichten für Außenhandel*, 53. Jg., 1990. Nr. 150. S. 1.

¹⁴¹ *Ковшелева О.* Финансовый кризис начала периода стабилизации // *Экономика и жизнь*. СПб. Регион. Вып. 1996. № 14. С. 11.

мой экономикой и значительному росту прямых иностранных вложений капитала, что подтверждается рисунком 2.10, на котором изображена динамика числа предприятий с иностранным участием, созданных с 1988 г. в Венгрии, Польше, СССР, Югославии, ЧСФР, Румынии и Болгарии.

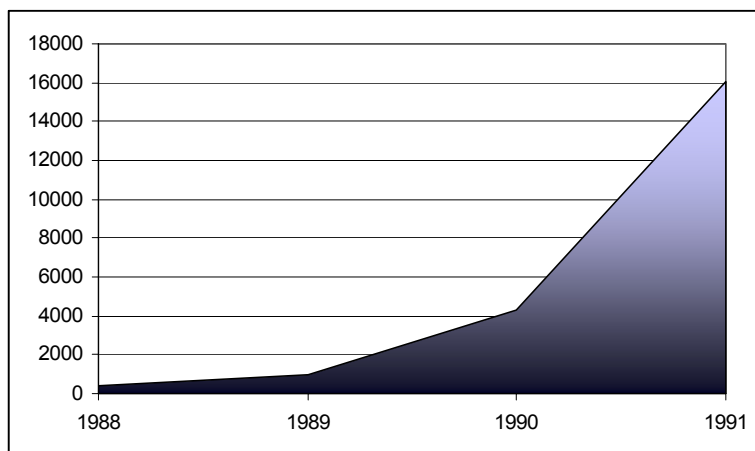


Рис. 2.10. Динамика числа предприятий с иностранным участием, созданных в Восточной Европе

Первый этап развития предпринимательства с иностранным участием в странах с планово-централизованной экономикой начался в конце 1960-х — начале 1970-х гг. Первой создание предприятий с иностранными инвестициями на своей территории разрешила Югославия — в 1968 г. Затем, в 1973 г., открыла свою экономику для иностранного капитала Румыния, в 1974 — Венгрия, в 1979 — Китай, в 1981 — Болгария. В ЧСФР, Польше и СССР привлечение прямых иностранных инвестиций началось в 1987 г., в 1990 г. пересмотрела свою внешнеэкономическую политику и Албания¹⁴² (рис. 2.11).

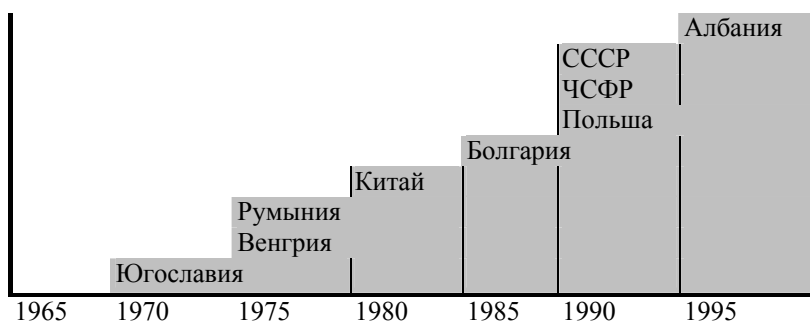


Рис. 2.11. Начало развития предпринимательства с иностранным участием в странах Восточной и Центральной Европы

¹⁴² *Ost-West Joint Ventures*. Joachin Zentes.-Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag, 1992. S.V.; Ost- Wirtschafts-Report / 18. Jg., 1990. Nr. 23. S.462.

Наибольшее количество предприятий с прямыми иностранными инвестициями было создано на начало 1992 г. в Венгрии — 5 тыс., в Польше — 3 тыс., в Югославии — 2,7 тыс., в ЧСФР — 1,7 тыс., в Румынии — 600 и в Болгарии — всего 70 предприятий.

Скачкообразный рост числа предприятий с иностранным участием после либерализации внешнеэкономической деятельности вообще является характерной особенностью в странах с реформируемой планово-централизованной экономикой. Иностранные инвестиции здесь на первом этапе носят в основном стратегический характер и выражают стремление западных компаний закрепиться на местном рынке. На втором этапе либерализация режима для прямых иностранных инвестиций и связан с резким ростом числа предприятий с иностранным участием, а также заметным ростом объема инвестированных средств.

Если для стран с реформируемой экономикой иностранные инвестиции важнейший источник инвестиционных ресурсов, с которым связываются надежды на модернизацию производства, развитие инфраструктуры, пополнение валютных резервов государства, насыщение внутреннего рынка, то для предприятий стран с развитой рыночной экономикой создание предприятий с иностранным участием в развивающихся странах является одним из относительно новых инструментов конкурентной стратегии, причем в некоторых странах, например ФРГ, речь шла даже о «новой ориентации конкурентных стратегий», вызванной растущей интернационализацией мирового рынка и заключающейся в переносе части производства в страны Восточной Европы. По мнению некоторых немецких экономистов, «особенное значение в связи с этим приобретают совместные предприятия. Именно в восточно- и центральноевропейском регионе, а кроме того, в «традиционно» коммунистических странах — таких, например, как Китай, — эта стратегия проникновения на рынок будет иметь наибольшие преимущества»¹⁴³.

Однако даже при самом большом конкурентном значении стран Восточной и Центральной Европы реальное инвестирование в этот регион началось только на втором этапе — после снятия жестких ограничений на импорт капитала и создания благоприятных условий для его функционирования в стране.

На наш взгляд, важно также и то, что почти во всех рассматриваемых странах от налогообложения освобождается реинвестируемая часть прибыли, поскольку это в значительной мере способствует закреплению иностранного капитала в экономике страны.

Закон о предприятиях с иностранным участием, принятый в 1990 г. Чехословакией, полностью освобождал предприятия с иностранным участием от выплаты налога на прибыль в первые два года их деятельности, причем этой льготой пользовались только предприятия с прямым иностранным участием — более 30 % уставного капитала. В дальнейшем эта категория предприятий платила налог по ставке 40 %, в то время как ставка для отечественных пред-

¹⁴³ *Ost-West Joint Ventures.*

приятий составляла 55 %. Вывозимая часть прибыли облагалась налогом в размере от 10 до 25 % — в зависимости от того, имеется ли с той или иной страной соглашение об устранении двойного налогообложения.

Характеризуя инвестиционную политику в отношении прямых иностранных инвестиций, проводимую Польшей, в первую очередь следует отметить ее льготный налоговый режим и региональную направленность. Предприятия с иностранными инвестициями, хозяйственная деятельность которых осуществляется в районах с высоким уровнем безработицы, полностью освобождались от налога на прибыль. Освобождались от него также и предприятия с прямыми иностранными инвестициями, внедряющие новые технологические решения. Кроме того, налоговые льготы получали и ориентированные на экспорт предприятия — при условии, что доля экспорта составляет не менее 20 %. Реинvestированная прибыль от налогообложения освобождалась. Проводимая инвестиционная политика позволила добиться довольно высокого уровня экспортной направленности производства предприятий с иностранным участием: в 1990 г. за счет экспорта они получили 40 % своей выручки. Однако в общем объеме польского экспорта это составляло менее 5 %¹⁴⁴.

Проводимая Польшей политика стимулирования прямых иностранных инвестиций позволила привлечь в эту страну в 2000—2005 гг. 6 млрд долларов, уже работающие на ее территории 300 крупных иностранных инвесторов изъявили готовность вложить в польскую экономику в ближайшие годы еще около 5 млрд долларов США.

В Болгарии стимулировалось создание предприятий со стопроцентным иностранным участием, которые получали возможность платить налог на прибыль в размере 40 %. В то же время прибыль СП с долей иностранного участия от 49 до 99 % и свыше 100 тыс. долларов США облагалась налогом по ставке 70 %. Реинvestированная прибыль от налогообложения освобождалась. Стимулирование создания предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, привело к тому, что в Болгарии на начало 1991 г. было создано 70 совместных болгарско-иностраннх предприятий и 90 дочерних компаний со стопроцентным иностранным участием.¹⁴⁵

В Эстонии и Латвии инвестиционная политика была направлена в первую очередь на стимулирование прямых зарубежных капиталовложений в приоритетные отрасли. Предприятия, доля иностранного участия в которых превышает 30 %, освобождались от уплаты налога на прибыль в первые два года, а в последующие два года платили его по сниженной вдвое ставке. Предприятия с долей иностранного участия не менее 50 %, или не менее 1 млн долларов США, получали право на «налоговые каникулы» в течение трех лет и уменьшение налога вдвое в течение последующих двух лет. Предприятия с иностранным участием, занятые в определенных правительством приоритетных отраслях, полностью освобождались от налога на прибыль на три года, в последующие два года налог снижался вдвое.

¹⁴⁴ *Ost-West Joint Ventures*. S. 43.

¹⁴⁵ *Ibid.* S. 24.

В Литве стимулировались прямые иностранные инвестиции в сферу производства: если доля иностранного участия составляла от 25 до 75 % и вся выручка была получена за счет реализации продукции собственного производства, предприятия освобождались от налога на прибыль в течение первых трех лет. Предприятия, доля иностранного участия в которых колебалась от 75 до 90 %, полностью освобождались от уплаты налога на прибыль в течение одного года.

Следует отметить, что для стран с планово-централизованной экономикой при переходе к открытой рыночной экономической модели довольно большую роль играют иностранные кредиты международных организаций. В этой связи представляется интересным проанализировать зависимость между объемом привлекаемых частных зарубежных прямых инвестиций и получаемых страной международных кредитов.

Проведенное Институтом экономического анализа исследование¹⁴⁶ позволило сделать следующие выводы. Во-первых, многие развивающиеся страны, например Китай, привлекли значительные объемы прямых иностранных частных инвестиций, не пользуясь кредитами МВФ. Во-вторых, в случае получения кредитов МВФ прямые частные зарубежные инвестиции, как правило, многократно их превышают. В-третьих, Россия являлась единственной страной мира, в которой объем накопленных прямых иностранных инвестиций меньше суммы полученных кредитов МВФ. В-четвертых, для стран с реформируемой планово-централизованной экономикой зависимость между притоком зарубежных инвестиций и объемами получаемых кредитов, как правило, носит обратно пропорциональный характер: чем больше объемы прямых зарубежных частных инвестиций, тем меньше величина предоставленных МВФ кредитов. Например, Китай занимает по уровню привлеченных иностранных прямых инвестиций первое место в мире, вообще не прибегая к помощи МВФ. Россия же получила больше всех кредитов и привлекла всего один процент прямых иностранных вложений капитала.

Анализ зависимости объема прямых частных зарубежных инвестиций и суммы кредитов МВФ на душу населения также подтверждает эту закономерность — наиболее значительных инвестиций удалось привлечь странам, не обращавшимся за кредитами МВФ. То есть кредиты международных организаций в странах с реформируемой планово-централизованной экономикой не являются фактором, стимулирующим приток иностранного капитала. По мнению некоторых экономистов, международные финансовые институты выступают в качестве заменителя финансовых ресурсов, которые та или иная страна не может получить на рынках капитала естественным путем, так как не пользуется достаточным доверием инвесторов.

Таким образом, исследование особенностей развития предпринимательства в странах, переживающих период рыночной трансформации экономики, позволяет установить следующие закономерности.

¹⁴⁶ Кошелева О. Указ. соч. С. 11.

Предпринимательство с прямыми иностранными инвестициями в странах с реформируемой экономикой проходит в своем развитии, как правило, два этапа. На первом этапе в качестве иностранных инвесторов выступают крупные транснациональные корпорации, для которых совместные предприятия являются стратегическим инструментом закрепления на местном рынке и которые могут позволить себе инвестировать относительно большую сумму капитала в условиях высокого уровня коммерческих и политических рисков. На втором этапе, после пересмотра инвестиционной политики в сторону стимулирования прямых иностранных инвестиций и успешного развития реформ, основную роль начинают играть малые и средние предприятия, что выражается, в частности, в уменьшении среднего уставного капитала предприятий с иностранными инвестициями. В том случае, если стране удастся обеспечить благоприятный инвестиционный климат, а ее экономика успешно развивается в направлении становления, а затем и развития рыночных отношений, средний размер уставного капитала предприятий с иностранными инвестициями вновь имеет тенденцию к увеличению.

Свою специфику в период рыночной трансформации экономики имеют и функции предприятий с иностранным участием по отношению к отечественному капиталу. Если на первом этапе развития совместного предпринимательства, когда появляется некоторая либерализация внешнеэкономической деятельности, но еще не созданы благоприятные условия для инвестирования внутри страны, предприятия с иностранным участием могут содействовать не столько привлечению иностранных инвестиций, сколько оттоку из страны отечественного капитала, что обусловлено в первую очередь политической и экономической нестабильностью, то затем, при повышении инвестиционной привлекательности национальной экономики, «бежавший» в свое время отечественный капитал начинает постепенно возвращаться в страну — часто в более благоприятном статусе прямых иностранных инвестиций. Практически это может выражаться в росте удельного веса числа и уставного капитала предприятий с иностранными инвестициями, учредителями которых являются оффшорные компании.

Одна из особенностей экономики переходного периода — это высокий уровень инфляции, зачастую переходящей в гиперинфляцию. Поскольку в таких условиях невозможно предвидеть развитие рыночной конъюнктуры на достаточно длительный период, риск инвестирования в производственную сферу становится слишком высоким. Таким образом, предпринимательство с прямым иностранным участием в условиях рыночной трансформации экономики развивается главным образом в некапиталоемких отраслях с быстрой отдачей капитала — в торговле, консалтинге и т. д., инвестиции же в производственные совместные предприятия относительно невелики. Этим же объясняется и то, что при допуске иностранных инвесторов к операциям на национальном рынке ценных бумаг портфельные инвестиции имеют тенденцию к превышению по объему и темпам роста прямых иностранных инвестиций.

В случае неразвитости фондового рынка возрастает доля так называемых прочих иностранных инвестиций, к которым относятся в основном торговые и прочие кредиты за исключением кредитов, поступивших от иностранных совладельцев предприятия.

Характерные черты переходной экономики — неустойчивость и альтернативный характер развития — обуславливают очень высокий уровень инвестиционных рисков и снижают до критического уровня уверенность иностранных инвесторов не только в эффективности, но и в возможности возврата инвестированных средств. Эти факторы наряду с инфляцией сдерживают развитие предпринимательства с прямыми иностранными инвестициями в переходный период. В условиях острой конкуренции в мире за свободные финансовые ресурсы, что еще более усугубляет положение, привлечение иностранных инвестиций в странах с реформируемой экономикой становится возможным при улучшении инвестиционного климата путем предоставления предприятиям с иностранным участием льгот, дифференцированных в зависимости от региональных, отраслевых и прочих приоритетов.

Для переходной экономики, как правило, характерно то, что первоначально сохраняется присущая плановой системе высокая степень монополизации. Особенно заметно данный фактор влияет на развитие предпринимательства с прямыми иностранными инвестициями на региональном уровне: предприятия с иностранным участием зачастую не развиваются в отраслях с высокой степенью монополизации, так как не выдерживают конкуренции с местными монополистами, которые имеют не только экономические преимущества, но и пользуются поддержкой местных властей.

Неразвитая банковская инфраструктура в странах, реформирующих планово-централизованную систему хозяйствования, а также недостаточность гарантий для иностранных банков вследствие слабой специфицированности прав собственности в условиях переходной экономики — как в экономическом, так и в институциональном отношении — приводят к незначительности доли банковского кредитования при формировании уставного капитала предприятий с иностранным участием.

Успешность привлечения и функционирования прямых иностранных инвестиций тесно связана с общей либерализацией внешнеэкономической деятельности. Изучение инвестиционных режимов стран Восточной и Центральной Европы показывает, что отсутствие синхронизации преобразований в обеих сферах наносит ущерб и торговым, и инвестиционным потокам.

Поскольку реформирование условий хозяйствования требует целенаправленного государственного вмешательства для перевода экономики на новый, более эффективный уровень саморегулирования, в рыночно-реформируемых странах большое значение имеет государственное регулирование. Эффективное развитие предпринимательства с прямыми иностранными инвестициями в таких условиях также требует активной государственной политики регулирования деятельности предприятий с иностранным участием. Этим же объясняется и почти полное отсутствие специфических мер по регулированию

прямых иностранных инвестиций в странах с развитой рыночной экономикой.

Рыночная трансформация экономики предполагает перераспределение полномочий между Центром и регионами, причем процесс этот зачастую запаздывает и регулирование предпринимательства с прямыми иностранными инвестициями продолжает осуществляться из Центра. Централизованное регулирование деятельности предприятий с иностранным участием тормозит их развитие и снижает эффективность, достаточно высокий уровень которой требует оперативного реагирования на быстро меняющуюся экономическую ситуацию. Постепенное делегирование полномочий на места, как показывает практика, зачастую наиболее эффективно путем создания особых экономических зон, позволяющих передать функцию управления предприятиями с иностранным участием в регионы с наименьшим ущербом для экономической безопасности страны.

Подводя итог описанию развития предпринимательства в Восточной Европе, можно сделать вывод о том, что в период перехода от планово-централизованной к рыночной экономике прямые иностранные инвестиции так и не стали заметным источником финансовых ресурсов в этом геополитическом регионе.

Обобщение опыта стран, перешедших от планового к рыночному хозяйству, показывает, что переход этот необходимо осуществлять собственными силами, лишь опираясь на помощь иностранных инвестиций. Однако нельзя недооценивать их значение. Иностранный капитал может сыграть роль катализатора, значительно ускорив темп и интенсивность рыночных процессов.

2.3. Предпринимательство в условиях особой экономической зоны

У человечества имеется тысячелетний опыт создания особых экономических зон, т. е. территорий, на которых для достижения тех или иных целей допускались особые, льготные условия хозяйствования. Первоначально речь шла только о стимулировании торговли, причем первая такая зона возникла еще в древности — возможно, почти 2000 лет назад, когда на острове Делос в 166 г. до нашей эры в целях стимулирования торговли властями было провозглашено освобождение купцов от таможенных пошлин и налогов. Это позволило Делосу почти на 100 лет стать оживленным пересечением торговых потоков между Западом и Востоком.

Развитие международной кооперации и интеграции привело к появлению в середине XVI в. так называемых «порто-франко», свободных портов в крупных портовых городах — таких, как Марсель, Генуя, Венеция, Ливорно, свободных городах Ганзейского союза Гамбурге, Бремене и др. В «порто-франко» стимулировалась не только торговая, но и промышленная деятельность. В России первый «порто-франко» был создан по указу императора Александра I в Одессе в 1819 г. Позже свободные порты успешно работали в

Батуми и на Дальнем Востоке. В начале XX в. такого рода зоны беспошлинной торговли распространились по всему миру — в частности, на Гибралтаре, в Сингапуре, Сулине, на Мальте и Кипре.

В конце XIX — начале XX в. появились «свободные гавани» — специально отведенные места в портовых городах, куда разрешалось привозить иностранные товары без пошлин и соблюдения таможенных формальностей, хранить их без ограничения срока, обрабатывать и перерабатывать, а также осуществлять торговые операции. Главное отличие «свободных гаваней» от «порто-франко» состояло в том, что проживание на их территории допускалось только для лиц, имеющих непосредственное отношение к их функционированию.

В XX в. развитие международной кооперации и интеграции производства способствовало росту числа особых экономических зон и появлению различных их модификаций, призванных обеспечивать выполнение социально-экономических задач, наиболее важных для тех или иных стран либо регионов.

В настоящее время под *особой экономической зоной* (ОЭЗ) понимается локальная территория, на которой создаются более благоприятные условия для привлечения иностранных инвестиций, например льготы в области налогообложения, таможенного, валютно-финансового и социального регулирования. Если в конце 1980-х гг в мире действовало около 600 подобных зон, через которые осуществлялось почти 8 % мировой торговли¹⁴⁷, то к 2004 г. в мире существовало 1200 особых экономических зон, из них 400 зон свободной торговли, 300 промышленно-производственных зон, 400 технико-внедренческих зон и 100 сервисных зон. Только в США функционируют 253 особые экономические зоны, в Великобритании их 30, в Южной Корее — 17¹⁴⁸. К началу 2006 г., по данным Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), в 120 странах мира насчитывалось уже порядка 3 тыс. особых экономических зон, обеспечивающих рабочими местами около 50 млн человек. Объем произведенной в них экспортной продукции оценивается в 600 млрд долларов США¹⁴⁹.

Прежде всего, хотелось бы внести некоторую ясность в терминологию. До настоящего времени не было выработано единого мнения о том, как называть образования, подобные созданной на территории Калининградской области «зоны». Первоначально ее называли «свободной экономической зоной» — СЭЗ «Янтарь» (до этого, кстати, в регионе разрабатывался проект «зоны совместного предпринимательства»). Выбор именно этого термина был обусловлен, вероятно, тем, что в 1988 г. уже были приняты правительственные

¹⁴⁷ *Основы внешнеэкономических знаний* / С. И. Долгов, В. В. Васильев, С. П. Гончарова и др. М.: Высш. шк., 1990. С. 316.

¹⁴⁸ *Правительство РФ планирует создать десять ОЭЗ в первый год после принятия закона* // РБК. [Электрон. ресурс.] Режим доступа: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews.shtml/?/20050607152610.shtml>.

¹⁴⁹ *Особые экономические зоны* // Российская газета. 2006. 5 сент. С. 18.

решения о создании двух свободных экономических зон — в Находке и Выборге.

Следует отметить, что использование термина «свободная экономическая зона» (*free economic zone*) в мировой практике известно (существуют, например, свободные экономические зоны в Южной Корее, Танзании), однако гораздо чаще используется «особая (или специальная) экономическая зона» (*spezial economic zone*) — в качестве примеров можно привести индийские, иранские, польские, филиппинские, канарские, тайландские, египетские особые (специальные) экономические зоны.

То, что для обозначения территорий с особыми условиями хозяйствования в СССР был принят именно термин «свободная экономическая зона», на наш взгляд, объясняется двумя причинами.

Во-первых, в мировой практике широко известно закрепленное в международном праве понятие «свободной таможенной зоны». Термин «свободная зона» был закреплен в Киотской конвенции 1973 г. и подтвержден в Протоколе ВТО об изменении Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур от 26 июня 1999 г. (Специальное приложение D, глава 2). По нашему мнению, использование данного термина вне контекста указанной декларации требует уточнения — «свободная *таможенная* зона». С другой стороны, в конце 1980-х гг для «специальной экономической зоны» (с англ. *spezial economic zone*) достаточно часто использовалась аббревиатура СЭЗ. Вполне вероятно, что именно в результате своеобразного симбиоза понятий «свободная таможенная зона» и аббревиатуры СЭЗ и появились в российской литературе «свободные экономические зоны».

Вторая причина, объясняющая «победное шествие» термина «свободная экономическая зона» в публицистике и научной литературе с последующим проникновением и в нормотворчество, имеет, по-видимому, чисто психологическое объяснение — слишком популярным в то время было объявление всего «свободным» и «независимым». И «свободная экономическая зона» оказалась как нельзя более кстати соответствующей духу времени.

Всего в период с 1988 по 1994 год в стране было создано десять свободных экономических зон — «Находка» и «Выборг» (1988 г.), «Сахалин», «ЕВА», «Алтай», «Даурия», «Кузбасс», «Садко», «Янтарь» (все — 1991 г.), «Шерризон» («Шереметьево-2») (1994 г.). Кроме того, были приняты указы Президента РФ «О некоторых мерах по развитию свободных экономических зон» (1992 г.) и «Об урегулировании вопросов создания и функционирования СЭЗ Российской Федерации» (1994 г.). Широкое распространение этот термин получил первоначально на всем постсоветском пространстве — на Украине, в Литве и т. д.

В научной литературе и СМИ термином «свободные экономические зоны» (СЭЗ) в то время часто переводили любой иностранный термин для обозначения территории с льготным режимом хозяйствования — и китайские особые экономические районы, и предпринимательские зоны США, и поль-

ские специальные экономические зоны, и оффшорные зоны, и многое другое. Можно констатировать отсутствие сколько-нибудь упорядоченной классификации этого важного экономического института. Различными российскими специалистами неоднократно предпринимались попытки такой классификации¹⁵⁰, но единого подхода выработано так и не было. Даже в экономических словарях можно было встретить толкование свободной экономической зоны как расширительного понятия, включающего зоны совместного предпринимательства¹⁵¹, и тут же — как одного из видов зон совместного предпринимательства, отличающихся от остальных изолированностью от остальной территории страны¹⁵² (въезд через пропускные пункты, а провоз товаров — через таможенные пункты)¹⁵³.

С 1995 г., однако, ситуация с терминологией в Российской Федерации стала понемногу упорядочиваться, сначала в правовой сфере. Для территорий с льготным экономико-правовым режимом хозяйствования стал использоваться термин «особая экономическая зона» — ОЭЗ, так были названы созданные зоны в Калининградской (1996 г.) и в Магаданской (1999 г.) областях. Данная ситуация была характерна и для постсоветских республик, где на смену «свободным экономическим зонам» пришли особые и специальные экономические зоны.

Федеральным законом «Об Особых экономических зонах в Российской Федерации»¹⁵⁴ предусматривается использование термина ОЭЗ как обобщающего: «Особая экономическая зона (далее — ОЭЗ) — определяемая постановлением Правительства Российской Федерации часть государственной и таможенной территории Российской Федерации, на которой действует особый режим ведения предпринимательской деятельности» (статья 2).

¹⁵⁰ Например, предлагалось все виды территорий с особым льготным экономико-правовым режимом называть свободными экономическими зонами, в то же время не относя к ним предпринимательские зоны как инструмент региональной политики, предназначенный для стимулирования деятельности слаборазвитых и депрессивных регионов своей страны. Неправильность такого подхода доказывают даже цели создания ОЭЗ в Калининградской области — привлечение иностранных инвестиций, активизация экспорта (предлагаемый признак свободной экономической зоны) и повышение жизненного уровня населения, решение социально-экономических проблем, вызванных эксклавностью (т. е. предлагаемый критерий отнесения к предпринимательской зоне).

¹⁵¹ *Основы внешнеэкономических знаний*. С. 316—318.

¹⁵² Там же. С. 136—138.

¹⁵³ Такое же противоречие характерно и для ряда других экономических словарей, например: *Краткий внешнеэкономический словарь-справочник* / Под ред. В. Е. Рыбалкина. М.: Междунар. отношения, 1991. С. 82—83, 177—178.

¹⁵⁴ *Федеральный закон РФ от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах»*, принят Государственной думой 8 июля 2005 г., одобрен Советом Федерации 13 июля 2005 г. (в ред. Федеральных законов от 03.06.2006 № 76-ФЗ, от 18.12.2006 г. № 232-ФЗ).

Типами ОЭЗ в соответствии с этим Законом являются:

- промышленно-производственные особые экономические зоны;
- технико-внедренческие особые экономические зоны;
- туристско-рекреационные особые экономические зоны¹⁵⁵;
- портовые особые экономические зоны.

По нашему мнению, именно «особая экономическая зона» (ОЭЗ) является наиболее подходящим обобщающим названием всех видов территорий с особым льготным режимом хозяйствования. Это является оправданным и с точки зрения российского права (соответствует терминологии федерального закона РФ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»), и с экономической точки зрения (*особая* экономическая зона — наиболее удобный термин для обобщения территорий со всеми возможными *особыми* условиями хозяйствования), и с точки зрения здравого смысла: в самом деле, если свободная таможенная зона предполагает «свободу от таможенных платежей», то от чего «свободна» «свободная экономическая зона»?

Таким образом, в настоящей книге термин «особая экономическая зона» будет использоваться как обобщающий для всех видов территорий с особым льготным экономико-правовым режимом хозяйствования.

Классификация ОЭЗ представлена на рисунке 2.12.

По способу оформления границы все ОЭЗ можно разделить на анклавные и интегрированные. *Анклавные зоны* характеризуются юридической экстерриториальностью — специальным режимом пропуска товаров и людей через границу и особым механизмом управления, которые обусловлены существенными отличиями от национальных условий хозяйствования и проживания. Создаются они, как правило, на естественно отделенных от основной части страны территориях — как географически (острова, полуострова), так и политически (в России, например, это Калининградская область). Реже встречаются анклавные зоны в форме внутреннего города. Анклавные зоны создаются обычно странами с низким уровнем экономического развития и материального благосостояния населения.

Интегрированные зоны более характерны для стран с развитой рыночной экономикой. Целью их создания является содействие международному разделению труда, более тесная связь национальной экономики с мировой, привлечение не только иностранных, но и национальных инвесторов. Интегрированными являются, к примеру, предпринимательские зоны.

По функциональному признаку различают следующие основные категории ОЭЗ: торговые, промышленно-производственные, технико-внедренческие, сервисные, комплексные, а также предпринимательские зоны.

Основными видами *торговых зон* (зон свободной торговли) являются свободная таможенная зона, транзитная зона, свободный порт («порто-франко») и бондовый склад.

¹⁵⁵ Этот тип был введен Федеральным законом от 03.06.2006 г. № 76-ФЗ.

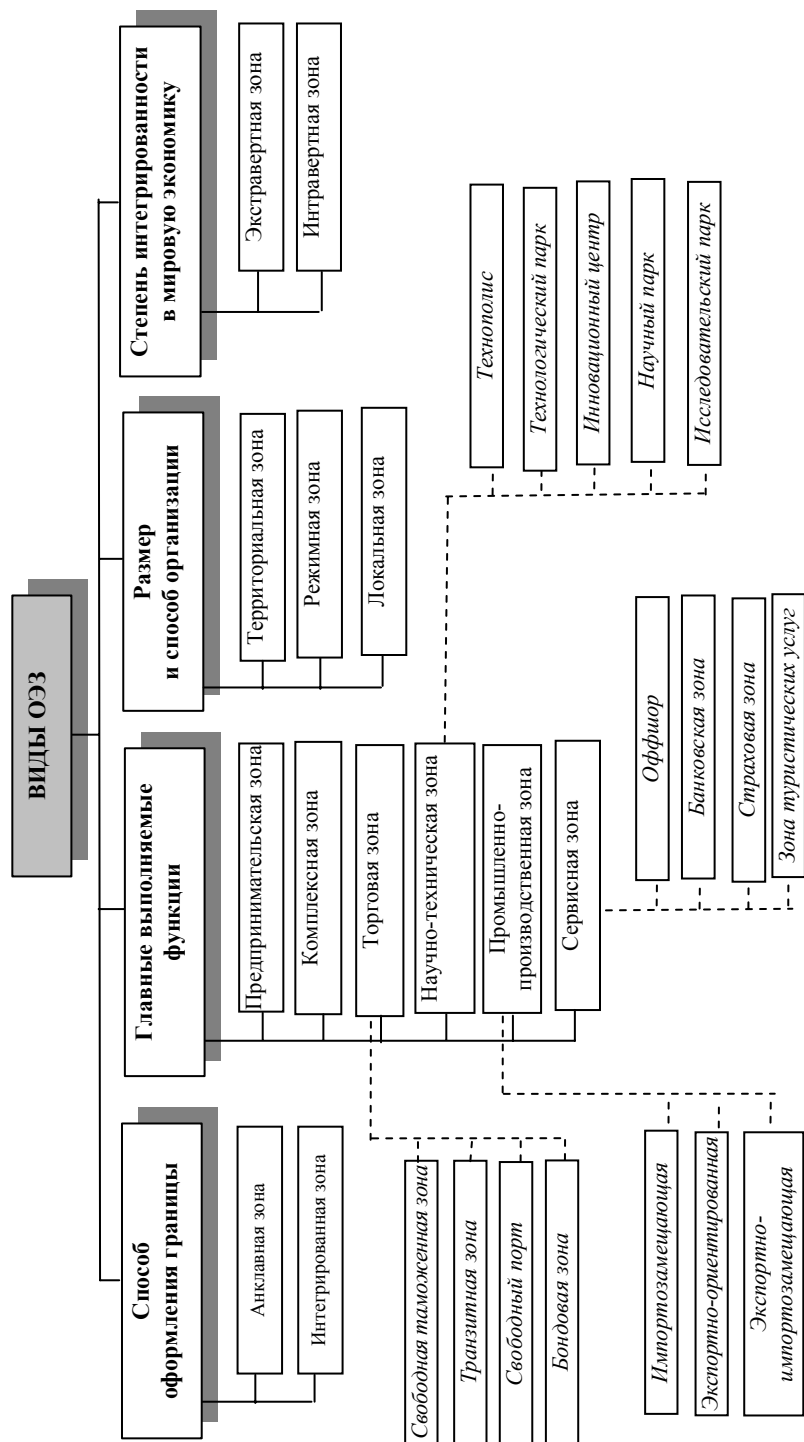


Рис. 2.12. Классификация особых экономических зон

Конечно, в наибольшей степени углублению кооперации и интеграции содействуют экспортно-ориентированные, комплексные и прочие виды зон, однако и зоны свободной торговли (транзитные зоны, беспошлинные и таможенные склады, торгово-складские зоны и т. п.) оказывают на эти процессы заметное воздействие.

На наш взгляд, ошибочно связывать понятие «зона свободной торговли» только с движением товаров. В значительной степени они содействуют и притоку предпринимательского иностранного капитала, поскольку требуют капиталовложений для создания на территории такой зоны развитой инфраструктуры. Кроме того, в зонах свободной торговли осуществляются операции, связанные с перевалкой грузов, создаются сборочные производства, осуществляется частичная переработка товаров. По мнению ряда экономистов, широкому распространению зон свободной торговли способствует именно то, что в них разрешено заниматься производственной деятельностью.

Зоны свободной торговли (ЗСТ) (foreign trade zones) характеризуются отсутствием таможенных пошлин при хранении, продаже и переработке товаров. К числу старейших зон свободной торговли можно отнести немецкие, которые возникли еще в XIX веке в свободных городах Гамбург и Бремен, затем появилась зона свободной торговли в морском порту Копенгагена.

К настоящему времени наибольшее распространение получили «точечные» зоны в виде магазинов беспошлинной торговли в международных аэропортах. Существуют и значительные по размеру занимаемой территории ЗСТ, созданные во многих странах мира, в частности практически во всех странах Западной Европы, включая развивающиеся — Болгарию, Польшу, Венгрию и т. д.

Большое распространение ЗСТ получили в США, где Закон о зонах свободной торговли был принят еще в 1934 г. На начало 1996 г. в США насчитывалось 196 зон общего характера (области под государственным контролем, которые рассматриваются вне их таможенной территории, где пользователям предоставляются помещения для хранения, показа, сборки, производства и переработки товаров на условиях аренды с участками земли, которые пользователи зоны могут обустраивать сами), а также 252 подзоны (обычно — частные предприятия, на которых осуществляются отдельные операции, не предусмотренные для той или иной зоны общего характера). В рамках зон свободной торговли США заняты более 300 тыс. человек, совокупный торговый оборот достигает 200 млрд долларов¹⁵⁶.

Значение ЗСТ возрастает, что связано с ростом интернационализации мировой экономики. Так, если рассматривать США, где в данном направлении накоплен самый значительный опыт, то за семь лет — с 1988 по 1996 г. —

¹⁵⁶ Куреши А. Усман. Зоны международной торговли в США // XXVII научная конференция профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников, аспирантов и студентов: Тезисы докладов / Калинингр. ун-т. Калининград, 1996. Ч. 2. С. 46—47.

число только зон общего характера возросло с 157 до 252, т. е. более чем на 60 %, оборот же вырос в пять раз — с 40¹⁵⁷ до 200 млрд долларов.

Целью создания *промышленно-производственных зон* является производство экспортной или импортозамещающей продукции. Различают импортозамещающие, экспортно-ориентированные и экспортно-импортозамещающие ОЭЗ.

Наибольшее развитие в настоящее время получили *зоны экспортного производства* (свободные зоны поощрения экспорта, экспортно-производственные зоны и т. п.). Специфика этих зон состоит в том, что в них с помощью льготного налогового, валютно-финансового и таможенного режимов стимулируется развитие экспортного производства, что позволяет решить ряд важных для социально-экономических задач: повышается уровень развития депрессивных районов страны, более эффективно используется местное сырье, внедряются современные опыты управления производством, обеспечивается приток в страну свободно конвертируемой валюты и т. д.

Первой была созданная в 1947 г. свободная беспошлинная зона вблизи ирландского аэропорта Шеннон. В настоящее время СЭЗ «Шеннон» представляет собой высокоразвитый промышленный центр, насчитывающий более 110 иностранных фирм и 6 тыс. работников с ежегодным экспортом, превышающим 1 млрд долларов США.

В 1970-х гг. зоны экспортного производства стали активно создаваться в развивающихся странах, в 1980-х г. их роль еще более возросла. К началу 1990 г. в развивающихся странах насчитывалось около 300 зон экспортного производства, объем экспорта которых составлял около 15 млрд долларов США.

Зоны экспортного производства занимают наиболее заметное место в международной кооперации и интеграции производства, поскольку основная их цель — привлечение прямых иностранных инвестиций в развитие производства и общей рыночной инфраструктуры путем предоставления доступа к дешевой рабочей силе. В Мексике, к примеру, на конец 1980-х гг. в подобных зонах действовало более 1100 экспортно-ориентированных предприятий, обеспечивающих 2/5 вывоза готовых изделий из страны¹⁵⁸.

Научно-технологические ОЭЗ обычно создаются на базе крупных научных центров для привлечения национальных и зарубежных научно-исследовательских, проектных, научно-производственных фирм путем предоставления налоговых и финансовых льгот. К таким зонам относятся технополисы, научные парки, исследовательские парки, технологические парки и инновационные центры.

Наибольшее распространение этот вид ОЭЗ получил в ФРГ, США, Японии, Южной Корее и Сингапуре. Для них характерна территориальная концентрация компаний, занятых коммерческим освоением передовых научно-

¹⁵⁷ *Иностранные инвестиции в СССР: вопросы финансового регулирования* / С. Ю. Евстратов, Н. Б. Козлов, А. И. Кузнецов. М.: Финансы и статистика, 1991. С. 112.

¹⁵⁸ *Основы внешнеэкономических знаний*. С. 317.

технических разработок и наделенных значительными льготами. Первый технологический парк был создан в конце 1970-х г. в Южной Корее, в 1980 г. появился еще один на Тайване, а в 1984 г. — в Сингапуре.

Различают следующие виды научно-технологических зон:

- научный парк (территория, на которой размещаются фирмы, организуя производство на основе собственных научно-технических разработок или разработок исследовательского центра, на базе которого и создан тот или иной научный парк);

- инновационный центр (один из видов «точечных» зон; как правило, предназначен для вновь созданной фирмы);

- исследовательский парк (территория, на которой размещены организации, занимающиеся разработкой научно-технических новшеств только до стадии технического прототипа);

- технологический парк (территория, на которой сосредоточены научные учреждения, прикладные научно-исследовательские центры, инновационные банки, функционирующие на основе венчурного капитала и имеющие своей целью создание новых базовых технологий и образцов промышленной продукции);

- технополис — комплекс высокотехнологичных промышленных систем и городского бизнеса с рекреационными зонами и благоприятной средой обитания и жизнедеятельности людей (в России — наукоград).

Сервисные ОЭЗ создаются с целью стимулирования деятельности фирм, оказывающих финансово-экономические, страховые и прочие услуги, путем предоставления максимально либерального режима для соответствующих видов деятельности. Речь идет об оффшорах, банковских и страховых зонах, зонах туристических услуг.

В настоящее время в банковских, страховых и оффшорных зонах сконцентрировано более трети совокупного объема операций международного рынка капиталов¹⁵⁹. В оффшорных зонах в 2002 г. было зарегистрировано до 60 тыс. компаний с участием российского капитала, практически все крупные российские корпорации имеют филиалы или своих посредников в оффшорах¹⁶⁰.

Начиная с середины 1970-х гг. банковские *оффшорные зоны* отличались наиболее быстрым развитием, причем многие из них были созданы в зонах беспощинной торговли — например, на Кипре, в Гонконге, на Багамских и Каймановых островах.

Особенности оффшорных зон:

- нулевое или номинальное налогообложение;
- запрет на осуществление производственной и коммерческой деятельности на территории зоны для компаний-нерезидентов;
- высокий уровень конфиденциальности (банковская и коммерческая секретность, анонимность владельцев компании);

¹⁵⁹ *Иностранные инвестиции в СССР: вопросы финансового регулирования...* С. 113.

¹⁶⁰ *Деньги России // Экономика и жизнь. 2001. № 48. С. 3.*

- отсутствие валютных ограничений и ограничений на вывоз прибыли;
- низкий уровень уставного капитала и минимум формальностей при регистрации компании;
- предельная упрощенность управления компанией, учета и отчетности.

В 2002 г. в мире существовало 47 стран и территорий, которые можно было назвать оффшорами¹⁶¹.

Несмотря на привлекательность оффшорных зон как инструмента оптимизации налогообложения для компаний, в последние годы появилась тенденция снижения числа таких зон с перспективой налоговой реформы в большинстве оставшихся.

Так, если до внесения изменений в налоговое законодательство Кипра в середине 2002 г. зарегистрированные в этой стране компании платили лишь налог на прибыль по ставке 4,25 % и налог на добавленную стоимость по ставке 10 %, то после налоговой реформы ставка НДС повышается до 15 %, ставка единого корпоративного налога на прибыль — до 10 %, вводится и дополнительный 20 %-ный налог на сигареты. Кроме того, с 2003 г. общедоступной станет информация о владельцах местных компаний.

Ведущие международные организации во главе с ЕС и Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) активно выступают против оффшорных зон, аргументируя свою позицию следующими доводами:

- оффшорные зоны разрушают налоговую базу развитых государств, «переманивая» из них мобильный капитал с помощью «налогового демпинга»;
- строгая конфиденциальность и отсутствие эффективного обмена информацией с налоговыми и правоохранительными органами других стран содействуют «отмыванию» в оффшорах капиталов «сомнительного» и явно криминального происхождения.

Оффшоры, однако, пытаются противостоять давлению. В марте 2001 г. была создана Международная организация по налогам и инвестициям (ИТНО), объединившая 13 малых развивающихся государств преимущественно из Карибского региона. Свое право на сохранение режима оффшорной зоны они мотивируют следующими аргументами:

- во-первых, большинство оффшорных зон не располагает ни богатыми сырьевыми запасами, ни плодородными землями, ни избытком рабочей силы, т. е. функционирование в качестве оффшора является для них чуть ли не единственной возможностью достойного существования и развития;
- во-вторых, иностранные компании привлекает не только льготный режим налогообложения, но и благоприятный инвестиционный климат, который включает развитую инфраструктуру, квалифицированный персонал и пр.;
- в-третьих, перемещение финансового бизнеса в оффшорные зоны ничуть не предосудительнее перемещения трудоемких производств в страны с

¹⁶¹ Изгнание из рая // Эксперт. 2002. № 22. С. 49.

дешевой рабочей силой, это столь же закономерный процесс снижения издержек компании.

Предпринимательские зоны получили большое распространение с начала 1980-х гг., в основном в Великобритании и США. Основная цель их создания — содействие путем предоставления налоговых и прочих льгот развитию малого и среднего бизнеса в депрессивных регионах страны.

В Великобритании предприятия, действующие в предпринимательских зонах, освобождались от уплаты налога на недвижимость; действовал упрощенный порядок их регистрации; на льготных условиях продавалась муниципальная земля; были упрощены правила застройки. Все это позволило не только остановить отток капитала из регионов, где были созданы предпринимательские зоны, но и привлечь туда как отечественные, так и иностранные инвестиции, создать новые рабочие места, обеспечить экономический рост.

В США положительный опыт Великобритании был использован для социально-экономического оздоровления депрессивных городов и регионов в конце 1980-х гг., когда территории с льготными условиями хозяйствования были созданы почти в 40 штатах и в национальном округе Колумбия. В одном только штате Иллинойс возникло более полусотни предпринимательских зон. Инвесторы привлекались путем снижения корпоративных налогов, предоставления льготных кредитов и субсидий, освобождения от платы за газ и электроэнергию и т. д.

На конец 1980-х гг. в США было создано свыше 1400 предпринимательских зон в 700 городах и пригородных поселках 37 штатов, в Великобритании на начало 1985 г. существовало 25 предпринимательских зон¹⁶².

В настоящее время предпринимательские зоны существуют и в таких странах, как Франция, Бельгия, Нидерланды и др.

Комплексные зоны (свободные, или открытые, города, особые районы и т. п.) появились в 1980-х годах, основное их отличие от остальных видов ОЭЗ — значительные размеры занимаемых территорий, многофункциональность, высокая концентрация производства. В настоящее время этот вид ОЭЗ является достаточно распространенным.

По размеру и способу организации различают территориальные, режимные и локальные зоны. Территориальная зона представляет собой обособленную территорию с льготным режимом хозяйствования для всех зарегистрированных в ней резидентов. В режимной зоне льготный режим хозяйствования предоставляется только резидентам, отвечающим тем или иным установленным требованиям, например с инвестированным капиталом не ниже определенного минимального размера или занимающимся определенным видом деятельности. Локальные («точечные») зоны создаются в рамках отдельных предприятий.

¹⁶² *Иностранные инвестиции в СССР: вопросы финансового регулирования...* С. 114—116.

По степени интегрированности в мировую экономику можно выделить интравертные зоны (ориентированные главным образом на внутренний рынок) и экстравертные зоны (стимулируется ориентация предприятий на внешнеэкономическую деятельность).

На сегодняшний день большой научный интерес представляет функционирование особых экономических зон в развивающихся странах.

Наибольшее распространение ОЭЗ получили в Китае. К настоящему времени там функционирует семь видов ОЭЗ:

- *Особые экономические районы* созданы в границах пяти городов на юге КНР (Шеньчжень, Сямень, Хайнань, Шаньтоу и Чжухай). Каждый из этих городов имеет право принимать собственное законодательство по экономическим вопросам, независимо от правительства провинции. Во всех этих зонах предоставляется значительно сниженная ставка налога на прибыль предприятий — 15 %, в то время как общенациональная ставка этого налога составляет 33 %. Особые экономические районы являются закрытыми территориями, и для въезда в них китайцам необходимо иметь специальное разрешение. Подобной структурой является и новый район Пудун в Шанхае, отличает его отсутствие ограничений во въезде и нацеленность, главным образом, на финансовый и обслуживающий бизнес сектор.

- *Открытые города* — первоначально такой статус получили 14 городов восточного морского побережья КНР, имевшие достаточно развитую деловую инфраструктуру и нацеленные на то, чтобы служить в качестве «ворот» во внутренние районы страны. В 1992 г. «открытыми городами» стали все центры провинций и города в приграничных районах. Такие города имеют большое количество «субзон», предлагающих инвесторам значительные налоговые льготы. Количество совместных предприятий в этих городах исчисляется тысячами, а объем привлекаемых капитальных ресурсов достигает нескольких десятков миллиардов долларов США.

- *Зоны развития экономики и техники*, как и СЭЗ, имеют право принимать собственные правила по вопросам регулирования бизнеса, однако нацелены они в первую очередь на развитие интенсивных технологий. Для инвестиций со сроком капиталовложений свыше 10 лет применяется льготная 15 %-ная ставка налога на прибыль, менее 10 лет — 24 %-ная ставка данного налога. Зоны этого вида широко распространены в КНР, они находятся практически во всех основных городах северной части страны, а также в более мелких городах прибрежных районов.

- *Зоны развития высоких технологий* располагаются в «открытых городах». В них предоставляются дополнительные налоговые льготы иностранным инвесторам, специализирующимся в сфере высоких технологий.

- *Свободные торговые зоны* (бондовые районы) — в Китае их в настоящее время насчитывается 15. Расположены они главным образом вдоль восточного морского побережья и находятся в основных портах или рядом с ними. Первая свободная торговая зона была организована в 1990 г. в Вайгаосяо

— в новом районе Пудун в Шанхае. В настоящее время такие зоны существуют в Шеньчжене (две), Гуанчжоу, Шаньтоу, Сямене, Фучжоу, Нинбо, Шанхае (три), Сучжоу, Тяньцзине и Даляне. Их специализацией является складирование и экспортно-импортные операции. В таких зонах предоставляется освобождение от экспортных и импортных пошлин, а также действует облегченный режим валютных расчетов, имеется возможность оформления всех импортно-экспортных формальностей на месте.

- *Зоны местного уровня* получили широкое распространение в последние годы, из них десять получили одобрение центральных органов власти.

- *Частные инвестиционные зоны* называются, как правило, «инвестиционный парк», «инвестиционный город» и т. п. Большая их часть представляет собой совместные китайско-иностраннне проекты с предоставленными в аренду большими земельными участками. Такие зоны предлагают высокий уровень обслуживания и инфраструктуры. Эти зоны обычно тесно примыкают к зонам развития экономики и техники в качестве субзон.

Попытки создания ОЭЗ с целью привлечения иностранного капитала имели место и в странах Центральной и Восточной Европы.

Так, в Польше еще в 1994 году с целью оказания поддержки регионам, борющимся с нарастающей безработицей, был принят Закон о специальных экономических зонах (СЭЗ — Specjalne Strefy Ekonomiczne, SSE). Европарк Мелец стал первой из СЭЗ. На конец 1998 г. в Польше их было уже 17. Две из СЭЗ, не сумевшие привлечь инвесторов, ликвидировали в 2001 г. Следующие две СЭЗ («Гчев» и СЭЗ «Жарновец») в 2001 г. объединились в СЭЗ «Поморская».

Предприятия, получившие разрешение на осуществление деятельности в СЭЗ до 1 января 2001 г., при условии соблюдения определенных условий полностью освобождены от налога на доходы в течение первых 10 лет деятельности, а в оставшиеся годы функционирования зоны платят только 50 % от установленной ставки налога на доходы. Предприятия же, которые получили разрешение после 1 января 2001 года, могут пользоваться освобождением от налога на доходы в размере 50 % от стоимости инвестиционных расходов для крупных предприятий и 65 % для малых и средних предприятий.

В 1997 г. в Польше было разрешено создание свободных таможенных зон (СТЗ) и приписных таможенных складов. Предприятия, работающие в СТЗ, могут заниматься любой торгово-хозяйственной деятельностью или оказанием услуг за исключением розничной торговли. Это ограничение, однако, не касается СТЗ в аэропортах, морских и речных приграничных портах. В июне 2002 г. Польша имела восемь СТЗ: в Гданьске, Мшчонуве, Щецине, Гливице, Малашевичах (гмина Тересполь), Свиноустье, Вроцлаве и на территории варшавского международного аэропорта «Окенце».

В Литве закон о специальных экономических зонах был принят в конце июля 1995 г., в этом же году было решено создать в стране три зоны — в Клайпеде, Шауляе и Каунасе; в 1996 году были приняты соответствующие

Законы — о Шауляйской зоне (02.07.1996 г.), Клайпедской (12.09.1996 г.) и Каунасской (22.10.1996 г.). В этих Законах были определены территории СЭЗ, мероприятия по использованию имеющейся инфраструктуры для создания условий привлечения иностранных инвесторов, регламентирован порядок проведения международного конкурса и критерии выбора управляющего зоной.

Приходится констатировать, однако, что накопленный Литвой опыт имеет скорее негативный характер. Так, в 2002 г. литовским правительством было принято решение о ликвидации СЭЗ близ Шауляя на базе бывшего военного аэропорта «Зокняй», которая так и не начала функционировать, несмотря на то что подготовительный этап обошелся Литве в 32,5 млн долларов США¹⁶³.

В Латвии с 1996 г. разрешено создание свободных таможенных зон, статус которых 10 апреля 1996 г. был предоставлен Рижскому морскому порту.

Все это подтверждает важность обобщения накопленного другими развивающимися государствами опыта создания и функционирования ОЭЗ — как положительного, так и негативного. Кратко некоторые из уроков можно обобщить следующим образом.

Во-первых, достаточно часто не удается добиться притока капитала в ОЭЗ из-за ошибок на этапе планирования зоны, которые могут заключаться как в переоценке имеющихся стимулов для инвесторов, так и в недооценке существующих препятствий. Так, инвестиционная привлекательность ОЭЗ может быть невысокой вследствие недостатков выбранного месторасположения, отсутствия должного разделения полномочий между местными и центральными органами власти, низкого уровня развития инфраструктуры и т. п. Иногда значение инфраструктуры, наоборот, переоценивается — показателен пример Либерии, где на инфраструктурные площадки было потрачено 15 млн долларов, а объем привлеченных иностранных инвестиций составил всего 60 тыс.¹⁶⁴

Во-вторых, ОЭЗ редко развиваются в полном соответствии с первоначальным планом их создания, динамика и особенности их развития бывают непредсказуемыми. Например, в свободной экономической зоне Шри-Ланки планировалось создать диверсифицированный индустриальный комплекс, фактически же 90 % всех работающих оказались занятыми в текстильной промышленности и на производстве одежды. Та же ситуация характерна и для Малайзии, где 75 % занятых приходилось на электронику. Поэтому наиболее важно не столько тщательнейшим образом проработать концепцию ОЭЗ, сколько создать эффективный механизм управления зоной, который позволил бы гибко реагировать на изменение экономической ситуации.

В-третьих, далеко не всегда удается добиться осуществления тех социальных задач, которые ставятся при создании ОЭЗ. В частности, нередко пе-

¹⁶³ Скрипов В. Цена нереализованной «свободы» // Эксперт «Северо-Запад». 2002. № 21. С. 7.

¹⁶⁴ Особые экономические зоны. С. 22.

реоценивается роль ОЭЗ в снижении уровня безработицы. Новые рабочие места действительно создаются, однако привлечение иностранных специалистов и квалифицированной, а также более дешевой рабочей силы из других регионов страны часто приводит к тому, что общее число безработных в ОЭЗ не уменьшается так заметно, как ожидалось.

В-четвертых, при всей важности экспортной ориентации ОЭЗ нельзя недооценивать их роль в импортозамещении. Опыт Бразилии, Китая и Мексики показывает, что импортная ориентация ОЭЗ в ряде случаев оказывается даже более выгодной для страны, чем экспортная, особенно когда не удается добиться достаточно высокой по мировым меркам конкурентоспособности производимой в зоне продукции. Однако при переориентации ОЭЗ на импортозамещение может возникнуть проблема, связанная с лоббированием на уровне центральных органов власти интересов национальных компаний, поделивших рынки сбыта на основной территории страны и не заинтересованных в появлении новых серьезных конкурентов. В зависимости от особенности той или иной страны и ОЭЗ могут быть найдены различные выходы из этой ситуации, к примеру — поэтапное открытие отечественного рынка для производимой в ОЭЗ продукции.

И, наконец, в-пятых, при создании многих ОЭЗ планируется привлечение крупных и известных иностранных инвесторов, однако крупные международные корпорации чаще всего находят другие, более эффективные для них инструменты проникновения на местный рынок. Предоставляемые же зонами конкурентные преимущества (дешевая рабочая сила, доступ к местному сырью и т. д.) оказываются для них не столь заманчивым стимулом, поскольку сравниваются с конкурентными преимуществами во многих других регионах мира, где уже имеются их филиалы и дочерние компании. Поэтому в большинстве стран основными импортерами капитала в ОЭЗ являются не крупные, а средние и малые компании. Это говорит о том, что при организации многих ОЭЗ следует ориентироваться на создание благоприятных условий хозяйствования именно для небольших фирм, не ограничивая предоставление налоговых или таможенных льгот условием инвестирования миллионов долларов США и т. п.

Для российской науки и практики определенный интерес могут представлять исследования по развитию особого режима хозяйствования в Калининградской области.

Развитие особого режима хозяйствования в регионе можно разделить на четыре этапа (последние два планируются):

- I этап — с 1991 по 1996 год — СЭЗ «Янтарь»;
- II этап — с 1996 по 2006 год — ОЭЗ с преимущественно таможенными льготами;
- III этап — с 2006 года по 2016 год — сочетание режимов ОЭЗ с преимущественно таможенными и преимущественно налоговыми льготами;
- IV этап — с 2016 года по 2031 год — ОЭЗ с преимущественно налоговыми льготами.

Вопрос о предоставлении Калининградской области льготного режима хозяйствования стал подниматься еще в конце 1980-х гг., была разработана концепция зоны совместного предпринимательства. Реальное воплощение эти идеи получили в 1991 г., когда Советом Министров РСФСР было утверждено «Положение о свободной экономической зоне в Калининградской области (СЭЗ “Янтарь”))» (постановление от 25 сентября 1991 г. № 497)¹⁶⁵.

Целями создания СЭЗ «Янтарь» были названы:

- ускорение решения задач социально-экономического развития Калининградской области;
- повышение жизненного уровня населения области на основе развития торгово-экономического и научно-технического сотрудничества с зарубежными странами;
- обеспечение благоприятных условий для привлечения иностранного капитала, технологий и управленческого опыта, потенциала советских предприятий для увеличения экспортных возможностей региона;
- развитие производства экспортной и импортозамещающей продукции, трансконтинентального транзита;
- отработка новых форм хозяйствований в условиях перехода к рыночной экономике.

Располагалась СЭЗ «Янтарь» в административных границах Калининградской области с прилегающими к ней районами континентального шельфа и экономической зоны СССР, исключая районы территории области, связанные с обеспечением обороны страны.

Действие режима СЭЗ распространялось на все предприятия, организации и учреждения, находящиеся на территории зоны. Достаточно часто приходится сталкиваться с мнением, что предоставление льготного режима всем хозяйствующим субъектам региона было одним из существенных недостат-

¹⁶⁵ Законодательная базы создания и функционирования ОЭЗ в Калининградской области на первом этапе включала следующие нормативно-правовые акты: постановление Верховного Совета РСФСР от 14 июля 1990 г. «О создании зон свободного предпринимательства»; распоряжение Председателя Верховного Совета РСФСР от 3 июня 1991 г. № 1356—1 «О хозяйственно-правовом статусе свободной экономической зоны в Калининградской области»; постановление Совета Министров РСФСР от 25 сентября 1991 г. № 497 «О первоочередных мерах по развитию свободных экономических зон в Калининградской и Читинской областях», утвердившее «Положение о свободной экономической зоне в Калининградской области (СЭЗ “Янтарь”)); указ Президента России «О некоторых мерах по развитию свободных экономических зон (СЭЗ) на территории Российской Федерации» № 548 от 4 июня 1992 г.; указ Президента Российской Федерации № 1624 от 23 декабря 1992 г. «Об обеспечении внешне-экономических условий для развития Калининградской области»; указ Президента Российской Федерации № 2117 от 7 декабря 1993 г. «О Калининградской области»; постановление Правительства Российской Федерации № 531 от 25 мая 1994 г. «О неотложных мерах по стабилизации экономического положения Калининградской области».

ков режима Калининградской ОЭЗ. На наш взгляд, это в корне неверно. Не будем забывать о том, что одной из основных задач созданной в Калининградской области ОЭЗ была компенсация дополнительных расходов, связанных с эксклавностью региона, а в условиях эксклавности находились все калининградские предприятия, вне зависимости от их отраслевой принадлежности, размеров, экспортной или импортозамещающей направленности и т. п., так что предоставление льготного таможенного режима всем им стало вполне обоснованным. Это не отрицает целесообразности введения дополнительных льгот для отдельных категорий предприятий, представляющих особый интерес для социально-экономического развития региона, однако базовые льготы (таможенные), целью которых было поставить калининградских предпринимателей в *равные* условия с остальными российскими предпринимателями, не несущими убытков из-за территориальной оторванности от основной территории страны, должны были быть предоставлены всем. Что и было сделано.

Предусматривались следующие основные *льготы*:

- упрощение порядка создания предприятий;
- иностранным инвесторам гарантировалось неограниченное право на перевод, передачу, залог, экспорт и прекращение инвестиций в СЭЗ «Янтарь»;
- осуществление розничной торговли и оказания услуг за иностранную валюту на основании разрешений, выдаваемых Комитетом по развитию СЭЗ «Янтарь»;
- экспорт произведенных на территории СЭЗ товаров, а также импорт товаров на ее территорию не подлежал квотированию и лицензированию (за исключением видов товаров, перечень которых определялся законодательством РСФСР). Товар считался произведенным в СЭЗ, если величина добавленной стоимости его обработки на территории зоны составляет не менее 30 %);
- возможность сокращения сроков амортизации основных производственных фондов по решению Калининградского областного Совета народных депутатов;
- для расположенных в СЭЗ предприятий с иностранными инвестициями в размере 30 % и более и для предприятий-резидентов СЭЗ с объемом экспорта не менее 30 % годового объема производства налог на прибыль устанавливался в размере не более 16 %, за исключением части прибыли, переводимой за границу, а также предусматривалось освобождение от уплаты налога на прибыль и на переводимую за границу часть прибыли на срок до 5 лет после получения объявленной прибыли;
- освобождение от налогообложения части прибыли, реинвестируемой предприятиями-резидентами СЭЗ в развитие зоны, социальной сферы и инфраструктуры СЭЗ «Янтарь»;
- льготы по обязательной продаже валютной выручки;
- упрощенный порядок въезда, пребывания и выезда иностранных граждан.

Таким образом, по предложенной нами классификации СЭЗ «Янтарь» задумывалась как:

- 1) по способу оформления границы — интегрированная ОЭЗ;
- 2) по функциональному назначению — смешанная предпринимательско-комплексная зона;
- 3) по размеру и способу организации — территориальная ОЭЗ;
- 4) по степени интегрированности в мировую экономику — экстравертная ОЭЗ.

На наш взгляд, СЭЗ «Янтарь» могла выполнить стоявшие перед ней задачи, Положение о зоне давало такую возможность. Однако на практике функционирование СЭЗ «Янтарь» не привело ни к повышению жизненного уровня населения области на основе развития торгово-экономического и научно-технического сотрудничества с зарубежными странами, ни к ускорению решения задач социально-экономического развития региона, ни к увеличению его экспортных возможностей. Прежде всего потому, что большинство из продекларированных льгот так и не были реализованы на практике. Фактически действовал только льготный таможенный режим. Других льгот на федеральном уровне предоставлено не было.

Сложившаяся ситуация объяснялась тем, что в условиях трансформационного кризиса с громадным дефицитом государственного бюджета и стремительно ухудшающейся социально-экономической ситуацией нереально было ожидать от федеральных властей столь значительных преференций Калининградской области, как это было заявлено в Положении о СЭЗ «Янтарь». Кроме того, к 1992 г. в стране помимо СЭЗ «Янтарь» были созданы еще свободные экономические зоны «Находка», «Выборг», «Сахалин», «ЕВА», «Алтай», «Даурия», «Кузбасс», «Садко», Ленинградская зона совместного предпринимательства, а также эколого-экономическая зона «Горный Алтай».

Тем не менее, хоть и в крайне урезанном виде, СЭЗ «Янтарь» стала развиваться. Льготный таможенный режим способствовал активизации внешне-экономической деятельности в Калининградской области, было создано значительное количество предприятий с иностранными инвестициями. Низкие цены на импортные товары обеспечивали приемлемый уровень жизни населения региона даже при более низких денежных доходах, чем в среднем по стране.

Однако детальный анализ влияния СЭЗ «Янтарь» на социально-экономические процессы в Калининградской области в 1991—1995 гг. позволяет сделать вывод о недостаточном уровне эффективности действовавшего в регионе особого режима хозяйствования. На практике так и не были реализованы многие из важнейших льгот, предусмотренных Положением о СЭЗ «Янтарь», не были созданы условия для притока инвестиций, не обеспечивалась защита местного производителя. В результате ни производство, ни реальный сектор экономики в целом, ни население, ни государство не получили существенных выгод от функционирования на территории области СЭЗ «Янтарь». Не оправдались и ожидания иностранных инвесторов — на 1 января 2006 г. в Калининградской области функционировало лишь 34 % от числа СП, присту-

пивших к деятельности с 1991 г. То есть более 60 % предприятий с иностранными инвестициями прекратили свою деятельность, а значительная их часть так к ней и не приступила.

В то же время нельзя не отметить, что были и положительные следствия функционирования СЭЗ «Янтарь». Значительно возрос внешнеторговый оборот региона — в период с 1992 по 1995 г. более чем в шесть раз (рис. 2.13).

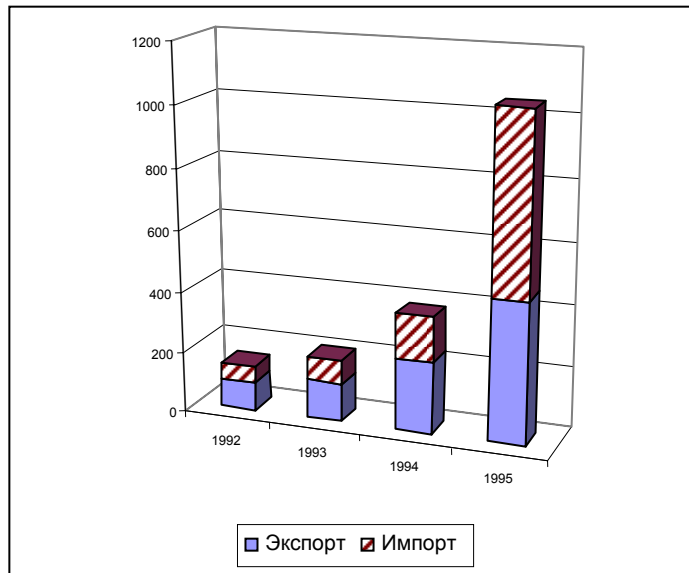


Рис. 2.13. Рост внешнеторговой активности в Калининградской области в 1992—1999 гг., млн долларов США

Одним из важных следствий было приобретение опыта внешнеэкономической деятельности предприятиями и организациями региона, а также специалистами самых разных направлений, органами местной власти — опыта регулирования такой деятельности. Нельзя недооценивать и то, что низкие цены на импортную продукцию, особенно продукты питания, облегчили положение жителей области в сложной социально-экономической ситуации.

Указом Президента России от 6 марта 1995 г. № 244 «О признании утратившими силу и об отмене решений Президента России в части предоставления таможенных льгот» СЭЗ «Янтарь» лишалась и тех немногих льгот, которые имела. Помимо серьезных экономических последствий для региона это нанесло и значительный ущерб имиджу Калининградской области как территории с льготным режимом хозяйствования, так как продемонстрировало непоследовательность экономической политики центральных органов государственной власти, «зыбкость» статуса свободной экономической зоны.

После длительных и настойчивых переговоров с федеральным Центром, подтвержденных расчетами предложений администрации Калининградской

области, Комитета по развитию СЭЗ «Янтарь» и ряда федеральных структур, статус зоны был восстановлен. Но уже в новом качестве — Особой экономической зоны в Калининградской области.

Началом второго этапа развития особого режима хозяйствования в Калининградской области можно считать 22 января 1996 г. — дату подписания Президентом РФ федерального закона № 13-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области». Целью ОЭЗ в Законе названо «создание благоприятных условий для социально-экономического развития Российской Федерации и Калининградской области».

ОЭЗ была создана, как и СЭЗ «Янтарь», в пределах всей территории области, за исключением территорий объектов, имеющих оборонное и стратегическое значение для Российской Федерации.

В отношении взимания таможенных пошлин и таможенных платежей ОЭЗ рассматривается как находящаяся в таможенном режиме свободной таможенной зоны со следующими особенностями.

1. Товары, произведенные в ОЭЗ и ввозимые в другие страны, освобождаются от таможенных пошлин и таможенных платежей (произведенными в ОЭЗ товары считаются в том случае, если величина добавленной стоимости его обработки (переработки) составляет не менее 30 %, для товаров, относящихся к электронике и сложной бытовой технике — не менее 15 %. Кроме того, обработка (переработка) товара должна влечь за собой изменение кода по таможенной классификации).

2. К произведенным в ОЭЗ товарам не применяются меры по нетарифному государственному регулированию внешнеторговой деятельности.

3. Ввозимые из других стран в ОЭЗ товары освобождаются от ввозных таможенных пошлин и платежей.

4. Произведенные в ОЭЗ товары при ввозе на остальную часть таможенной территории РФ освобождаются от таможенных пошлин и таможенных платежей.

5. Не взимается налог на добавленную стоимость с выручки от оказания транспортных услуг, услуг по погрузке, разгрузке, перегрузке и хранению при перевозке и перевалке товаров из ОЭЗ на остальную часть таможенной территории РФ и с остальной части таможенной территории РФ в ОЭЗ.

6. Администрация области получила право по согласованию с Правительством РФ и Центральным банком РФ устанавливать льготы для российских и иностранных банков в связи с их деятельностью по реализации Федеральной целевой программы развития ОЭЗ.

7. На поступления в иностранной валюте от экспорта не распространяется порядок обязательной продажи резидентами иностранной валюты на внутреннем валютном рынке РФ.

Как видим, по предложенной нами классификации ОЭЗ в Калининградской области является:

- по способу оформления границы — интегрированная ОЭЗ;
- по функциональному назначению — комплексная ОЭЗ;

- по размеру и способу организации — территориальная ОЭЗ;
- по степени интегрированности в мировую экономику — экстервертная ОЭЗ.

Нужно сразу отметить, что на практике вновь, как и в случае с СЭЗ «Янтарь», многие важные льготы ОЭЗ реализованы не были. Речь идет и о льготах при оказании транспортных услуг, услуг по погрузке, разгрузке, перегрузке и хранению при перевозке и перевалке товаров, и о льготах для российских и иностранных банков

Рассмотрим, какое влияние оказала созданная в 1996 г. ОЭЗ на развитие предпринимательства в Калининградской области.

Таблица 2.7

**Основные показатели внешнеэкономической деятельности
Калининградской области (млн долларов США)**

Показатель	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Поступило инвалюты на текущие валютные счета	406,6	498,6	355,5	273,3	404,7	473,8	423,0	509,9
Внешнеторговый оборот, всего	1510,8	1743,6	1617,2	1207,7	1403,2	1600,5	2203,1	2861,0
В том числе:								
Экспорт	480,8	457,7	429,3	383,6	519,0	507,5	547,2	663,7
Импорт	1030,0	1285,9	1187,9	824,1	884,2	1093,0	1655,9	2197,3
Объем иностранных инвестиций	23,5	11,3	39,4	18,3	19,1	24,6	47,7	56,2
Число действующих предприятий с иностранным участием	358	317	274	325	336	333	374	355

В таблице 2.7 представлены основные показатели внешнеэкономической деятельности предприятий Калининградской области в 1996—2003 гг. Как видим, валютная выручка предприятий имеет тенденцию к росту. Резкое снижение валютных поступлений в 1998—1999 гг. связано с дефолтом, произошедшем в августе 1998 г. Однако уже в 2000 г. объем поступивших валютных средств вновь стал расти и к 2003-му составил 125,4 % к уровню 1996 г.

Динамика поступлений средств в иностранной валюте на текущие валютные счета предприятий Калининградской области представлена на рисунке 2.14.

В общей сумме поступившей на счета предприятий валюты растет доля валютной выручки за экспорт продукции и сокращается доля прочих поступлений, а также валютной выручки за экспорт услуг (табл. 2.8).

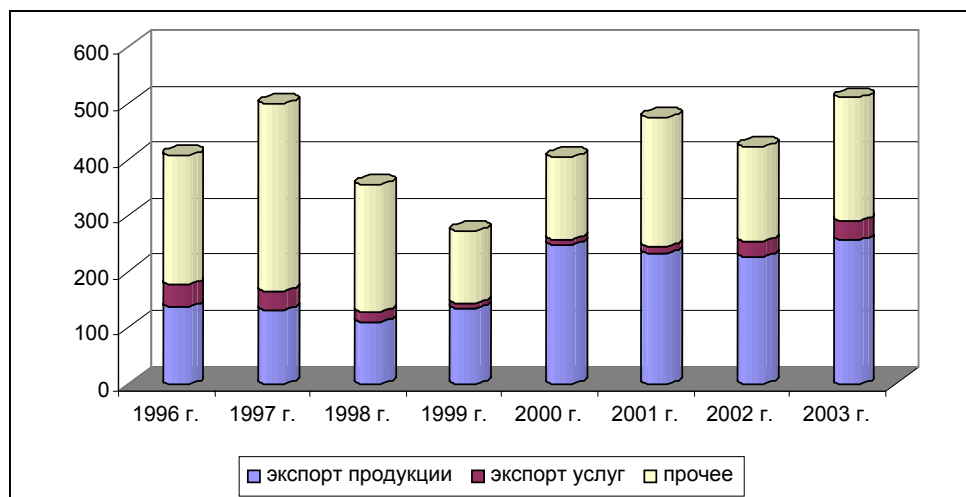


Рис. 2.14. Динамика и структура поступления средств в иностранной валюте на текущие валютные счета, млн долларов США

Таблица 2.8

Структура валютной выручки калининградских предприятий

Показатель	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Общая валютная выручка, млн долларов США	177,3	165,2	129,1	143,5	257,6	244,7	254,9	291,8
Удельный вес, %	100	100	100	100	100	100	100	100
Валютная выручка за экспорт продукции, млн долларов США	136,3	132,0	109,3	133,9	247,4	231,1	226,9	255,2
Удельный вес, %	76,9	79,9	84,7	93,3	95,9	94,4	89,0	87,5
Валютная выручка за экспорт услуг, млн долларов США	41,0	33,2	19,8	9,6	10,2	13,6	28,0	36,3
Удельный вес, %	23,1	20,1	15,3	6,7	4,1	5,6	11,0	12,5

Анализ структуры самой валютной выручки показывает, что имеет место тенденция к повышению доли выручки от экспорта товаров и сокращение доли выручки от экспорта услуг. Резкое снижение объема поступлений от экспорта услуг в 1999—2000 гг. свидетельствует и о том, что последствия финансового кризиса 1998 г. оказались наиболее тяжелыми именно для этой категории экспортеров. По сравнению с 1996 г. удельный вес валютной выручки от экспорта услуг снизился почти в два раза.

В то же время анализ структуры экспорта калининградских предприятий свидетельствует о том, что доля экспорта услуг в 2003 г. равна их доле в 1996-м (рис. 2.15). Можно сделать вывод о том, что при снижении валютных поступлений от экспорта услуг объем экспортируемых услуг по сравнению с 1996 г. остался на прежнем уровне — 13,5 %, что говорит об изменении формы оплаты за них.

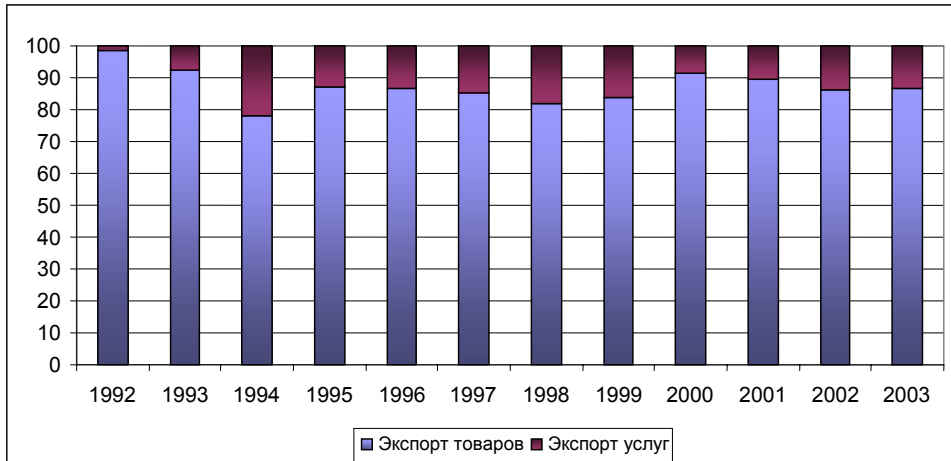


Рис. 2.15. Изменение структуры экспорта

Таким образом, с середины 1998 г. для калининградских экспортеров услуг характерно превышение удельного веса экспортируемых услуг во внешнеторговом обороте над их же удельным весом в общем объеме валютных поступлений на текущие валютные счета предприятий (рис. 2.16).

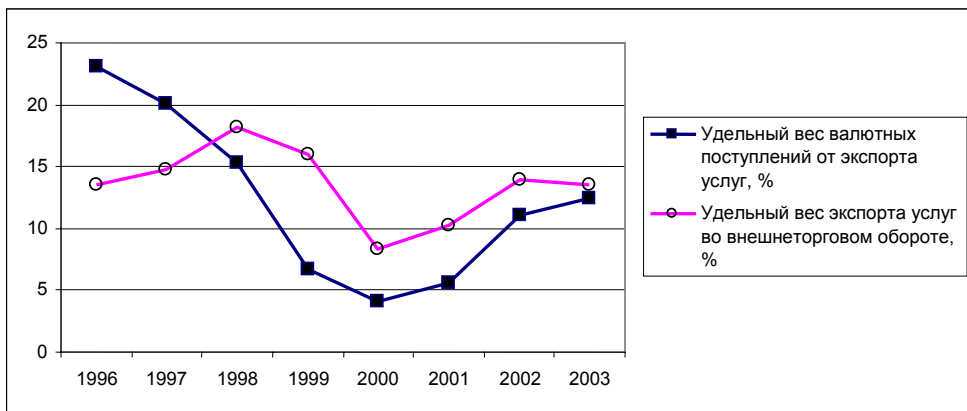


Рис. 2.16. Динамика удельного веса валютных поступлений от экспорта услуг и стоимости экспортируемых услуг во внешнеторговом обороте

В экспорте услуг главную роль играют транспортные услуги (85,8 % в 2003 г.). На услуги гостиниц и организаций отдыха, а также строительство и ремонт приходится незначительная часть экспорта — максимальная доля услуг гостиниц и организаций отдыха в экспорте составляла 1,4 % (2002 г.), строительства и ремонта — 21,8 % (1997 г., позже — с 2,2 до 0,7 % в 2003 г.) (табл. 2.9).

Таблица 2.9

Изменение структуры экспорта услуг

Показатель	1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003	
	Млн дол-ларов США	%	Млн дол-ларов США	%	Млн дол-ларов США	%	Млн дол-ларов США	%	Млн дол-ларов США	%	Млн дол-ларов США	%	Млн дол-ларов США	%	Млн дол-ларов США	%
Экспорт услуг, всего	65,0	100	67,9	100	78,0	100	61,3	10	43,8	100	52,2	100	76,6	100	89,9	100
В том числе:																
Транспортные услуги	55,7	85,7	51,2	75,4	73,5	94,2	53,7	87,6	42,1	96,1	42,5	81,4	62,7	81,9	77,1	85,8
Строительство и ремонт	3,4	5,2	14,8	21,8	1,7	2,2	0,2	0,3	0,6	1,4	0,1	0,2	0,8	1,0	0,6	0,7
Услуги гостиниц и организаций отдыха	—	—	—	—	0,9	1,2	0,2	0,3	0,3	0,7	0,6	1,1	1,1	1,4	1,1	1,2
Прочие услуги	—	—	—	—	1,9	2,4	7,2	11,8	0,8	1,8	9,2	17,3	12,0	15,7	11,1	12,3

Проанализируем структуру импорта товаров и услуг предприятиями региона. В импорте услуги играют еще менее значительную роль, чем в экспорте, — на их долю приходилось менее 10 % за весь рассматриваемый период (рис. 2.17).

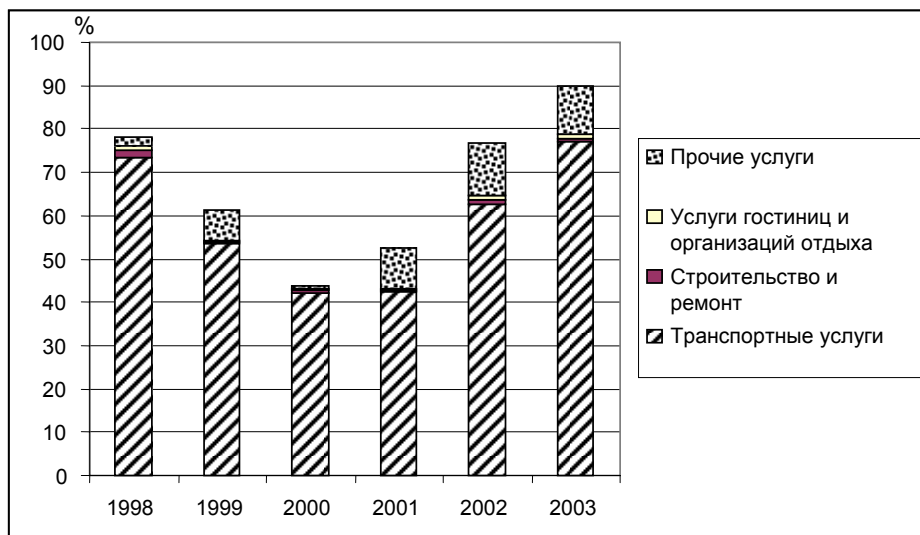


Рис. 2.17. Изменение структуры экспорта услуг, млн долларов США

Для достоверной оценки сложившейся ситуации и влияния на нее режима Особой экономической зоны проанализируем динамику валютных поступлений на валютные счета предприятий Калининградской области по отраслям экономики. Структура импорта товаров и услуг предприятиями Калининградской области представлена на рисунке 2.18.

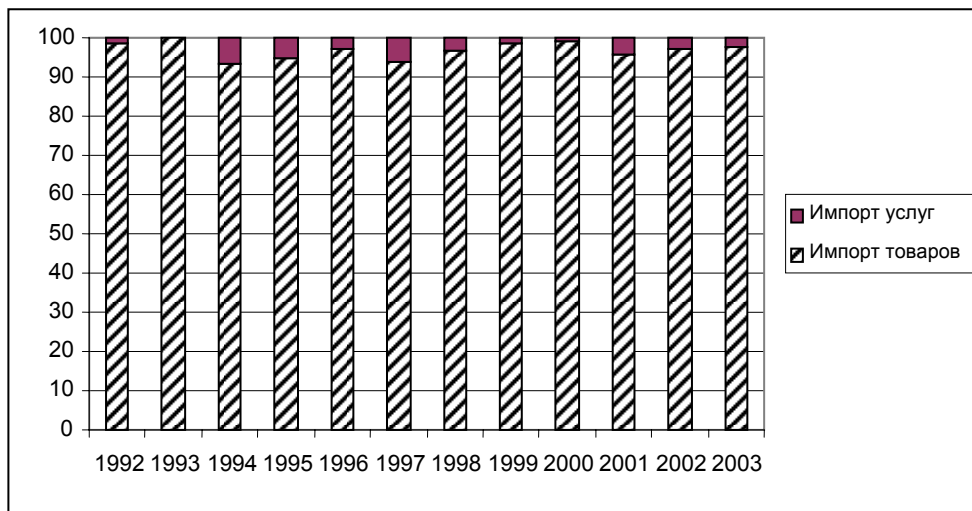


Рис. 2.18. Структура импорта товаров и услуг предприятиями Калининградской области

Большая часть валютных поступлений приходится на промышленность (от 61,1 % в 2003 г. до 75,5 % в 2002-м). Затем идут торговля и общественное питание, материально-техническое снабжение и сбыт, геология и разведка недр, транспорт и связь. Удельный вес всех остальных отраслей экономики в валютных поступлениях на счета предприятий незначителен (рис. 2.19).

Уменьшение доли промышленности в 2003 г. произошло из-за снижения валютных поступлений на текущие счета промышленных предприятий.

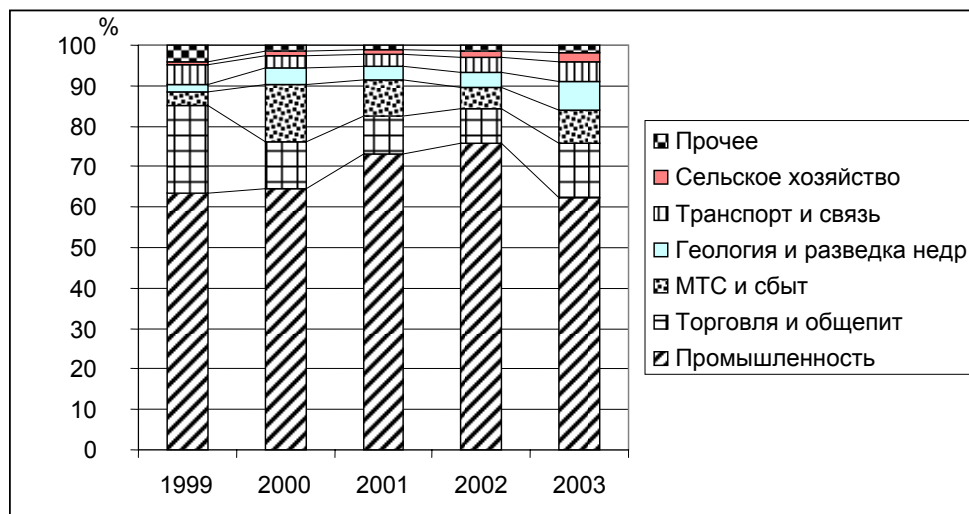


Рис. 2.19. Изменение структуры поступления средств в иностранной валюте на текущие валютные счета по отраслям

Увеличение удельного веса торговли и общественного питания, материально-технического снабжения и сбыта, геологии и разведки недр, транспорта и связи произошло не только вследствие сокращения валютных поступлений в промышленность, но и в результате абсолютного увеличения поступлений валютных средств в указанные отрасли.

Как видим, в условиях Особой экономической зоны в Калининградской области подавляющая часть валютных поступлений приходится на промышленность, экспорт услуг развивается в сфере транспорта и связи, материально-технического снабжения и сбыта, геологии и разведки недр (рис. 2.20).

Крайне незначительны поступления на предприятия сельского хозяйства, но эти поступления, однако, имеют устойчивую тенденцию к увеличению — от 2 млн долларов США в 1999 г. до 10,6 млн в 2003 г.

В промышленности основная часть валюты поступает на счета предприятий топливной промышленности, в первую очередь нефтедобывающей и газовой, что не может быть оценено положительно, так как свидетельствует о сырьевой направленности экспорта (табл. 2.10).

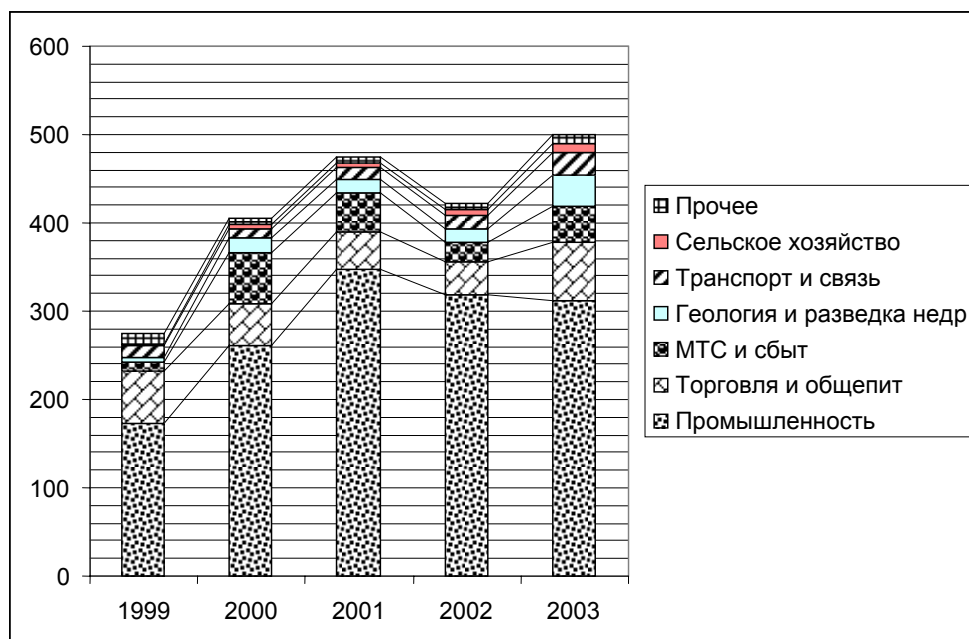


Рис. 2.20. Динамика объема и структуры поступивших средств в иностранной валюте на текущие валютные счета по отраслям (млн дол.)

Таблица 2.10

Поступление валютных средств на текущие валютные счета предприятий по отраслям промышленности (млн долларов США)

Отрасль промышленности	2000	2001	2002	2003	2003 в % к 1996
Промышленность, всего	261,2	346,7	319,4	311,6	155,1
В том числе:					
Электроэнергетика	0,0	0,01	0,03	0,01	3,3
Топливная	161,5	200,9	198,7	158,7	176,5
Из нее:					
нефтедобывающая	152,6	189,9	183,6	158,6	416,3
газовая	8,9	10,9	12,9	—	25,3*
прочие	0,0	0,02	0,02	0,1	33,3
Черная металлургия	2,6	3,7	7,0	8,6	96,7
Цветная металлургия	3,6	3,7	2,7	0,7	77,8
Химическая и нефтехимическая	0,2	0,0	—	0,07	4,1
Машиностроение и металлообработка	10,4	52,6	16,2	37,0	175,4
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	30,6	22,6	25,5	28,4	63,8
Легкая	1,3	2,7	3,2	6,6	264,0
Пищевая	48,0	59,2	65,2	67,0	270,2
Полиграфическая	0,6	0,6	0,5	0,7	—
Другие отрасли	2,4	0,6	0,5	3,8	57,6

* 2002 г. в % к 1996-му.

Достаточно велики также поступления на предприятия пищевой и целлюлозно-бумажной промышленности, машиностроения и металлообработки. Валютные поступления по другим отраслям незначительны.

Сравнение структуры валютных поступлений с 1996 г. показывает, что значительно выросли поступления на текущие валютные счета предприятий нефтедобывающей отрасли (более чем в 4 раза), пищевой и легкой промышленности (в 2,7 и 2,6 раза соответственно), машиностроения и металлообработки (почти в 2 раза). Рост удельного веса пищевой и легкой промышленности, а также машиностроения и металлообработки можно оценить как положительный фактор создания Особой экономической зоны для предпринимательства региона (рис. 2.21).

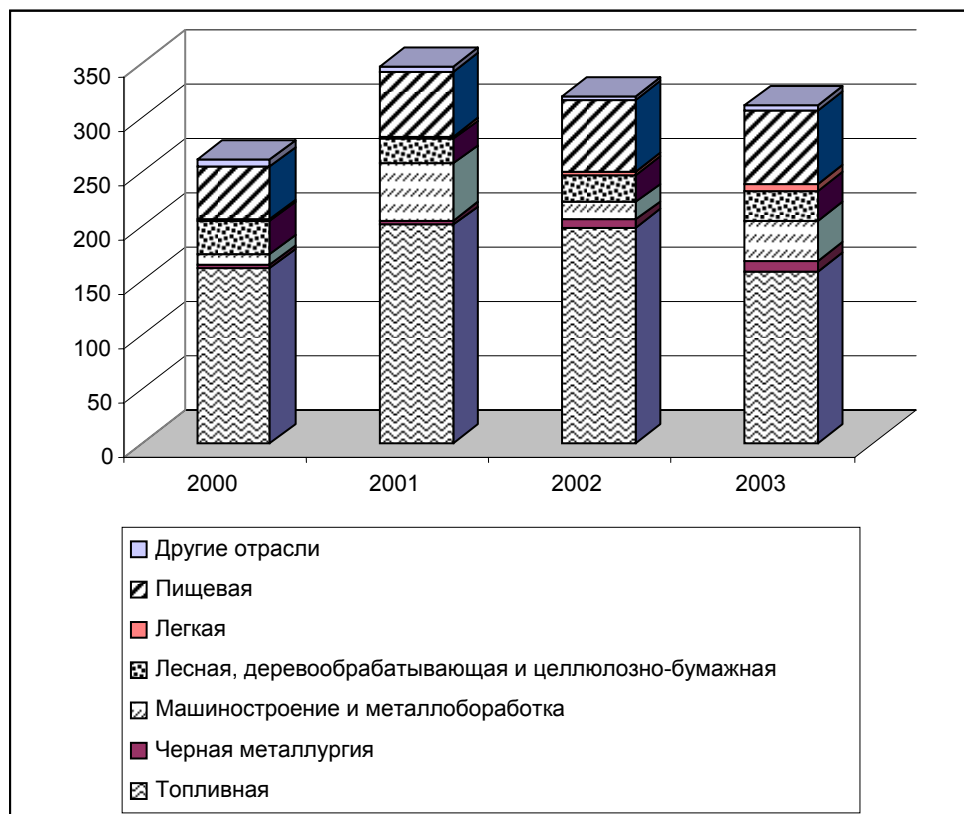


Рис. 2.21. Структура валютных поступлений по отраслям промышленности, млн долларов США

Более тщательный анализ влияния режима Особой экономической зоны требует исследования не только валютных поступлений, но и всего внешнеторгового оборота предприятий региона.

Динамика внешнеторгового оборота предприятий Калининградской области представлена на рисунке 2.22.

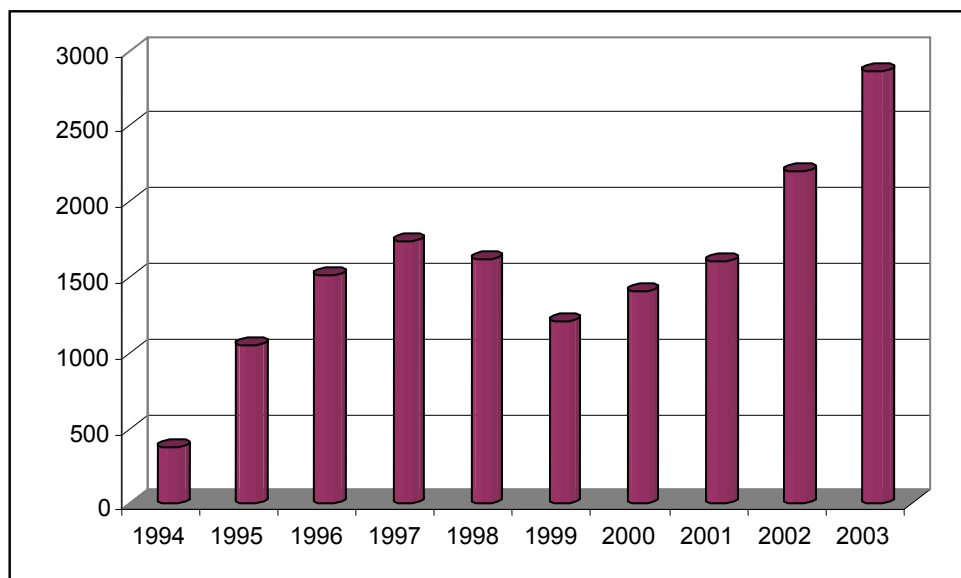


Рис. 2.22. Динамика внешнеторгового оборота, млн долларов США

Если не учитывать закономерное снижение внешнеторгового оборота после финансового кризиса 1998 г., то налицо тенденция к его росту, причем достаточно быстрыми темпами. В целом же за с 1993 г. внешнеторговый оборот предприятий области вырос в 7,5 раза, что свидетельствует о стимулирующем влиянии режима Особой экономической зоны на внешнеэкономическую деятельность.

Анализ структуры внешнеторгового оборота показывает, что в условиях Особой экономической зоны в Калининградской области преимущественное развитие получил импорт и можно говорить о сложившейся импортной направленности внешнеэкономической деятельности предприятий региона (рис. 2.23).

Превышение экспорта над импортом было характерно в 1992—1994 гг., в 1995 г. импорт незначительно превысил экспорт, а позже стал превышать его в несколько раз, причем видна тенденция увеличения разрыва между ними — если в 1996 г. экспорт превышал импорт в 2 раза, то в 2003 г. — уже в более чем в 3 раза. Можно констатировать импортную направленность внешнеэкономической деятельности в Калининградской области. Для более глубокого анализа рассмотрим, какие именно товары и услуги экспортировались и импортировались калининградскими предприятиями.

Структуру экспорта товаров предприятиями Калининградской области нельзя назвать эффективной. Более 20 % стоимости экспортных поставок товаров приходится на нефть. Наиболее значительный удельный вес приходится также на экспорт рыбы и ракообразных, древесной целлюлозы, судов и лодок, бумаги и картона, черных металлов и изделий из них (рис. 2.24).

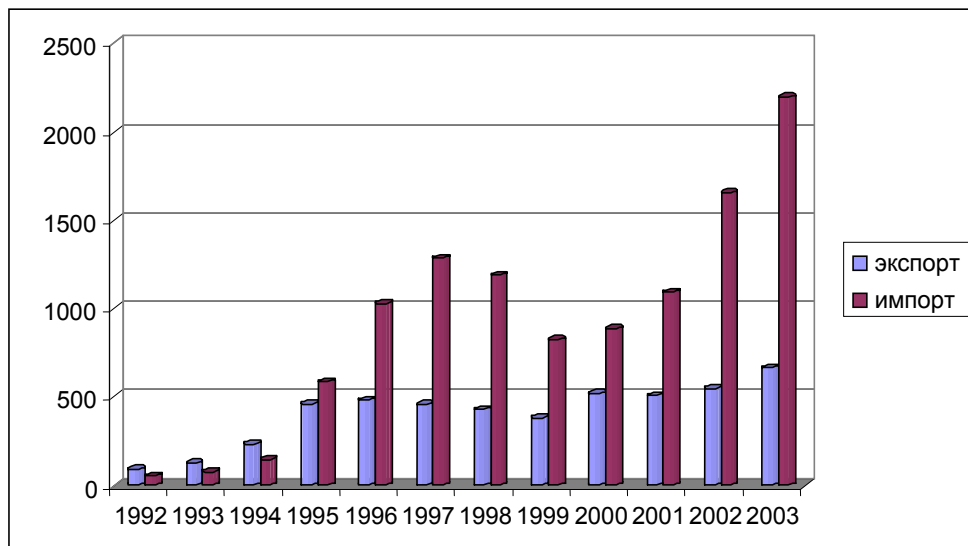


Рис. 2.23. Динамика и структура внешнеторгового оборота, млн долларов США

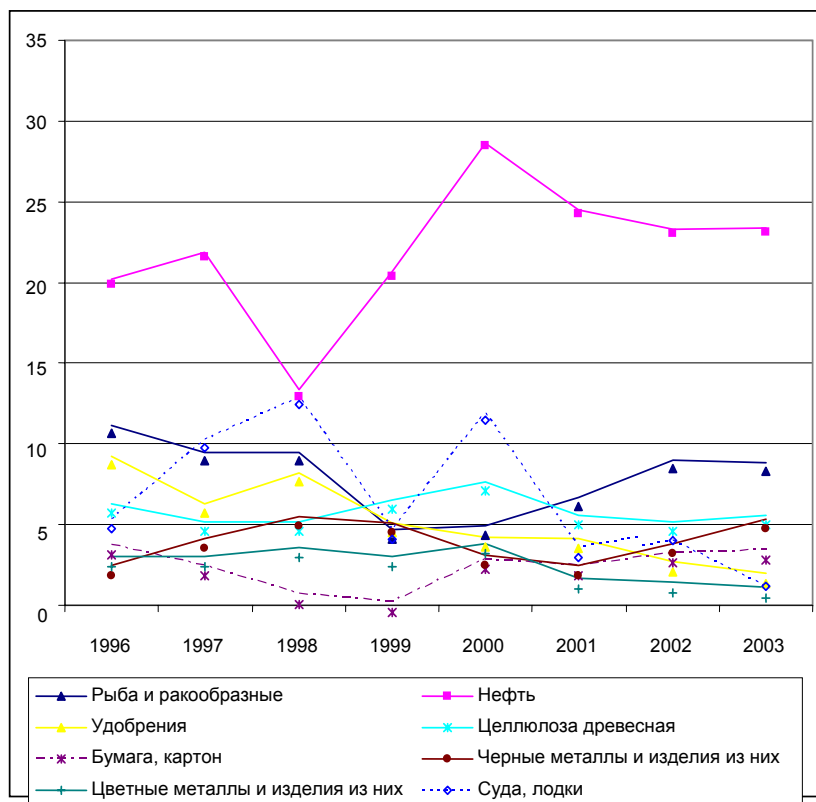


Рис. 2.24. Динамика удельного веса некоторых товарных групп в общей стоимости экспорта товаров

Устойчивых тенденций изменения удельного веса рассмотренных товарных групп нет, однако можно заметить, что доля нефти не уменьшается, скорее даже растет, судов и лодок — уменьшается. Доля остальных рассмотренных товаров то снижается, то растет, но в целом остается примерно на одном уровне.

Анализ динамики отдельных товарных групп в стоимостном выражении также свидетельствует об увеличении экспорта нефти и уменьшении экспорта судов и лодок (рис. 2.25). Экспорт рыбы и ракообразных после снижения в 1998—2001 гг. вновь стал увеличиваться и превысил уровень 1996 г. Экспорт рыбы и ракообразных после снижения в 1998—2001 гг. вновь стал увеличиваться и превысил уровень 1996 г. Экспорт удобрений неуклонно снижается и за рассматриваемый период уменьшился более чем в 3 раза. К 2002 г. наметилась тенденция к увеличению стоимости вывезенных из региона за рубеж черных металлов и изделий из них.

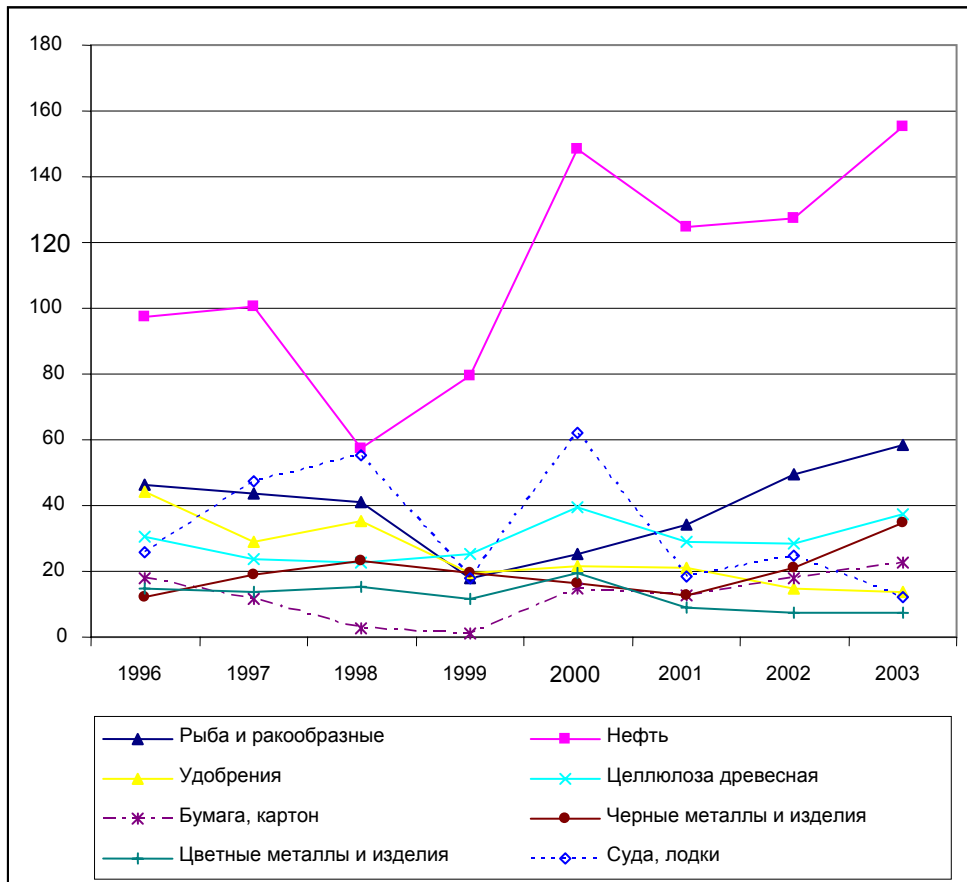


Рис. 2.25. Динамика стоимости некоторых товарных групп экспортируемых товаров, млн долларов США

Поскольку внешнеэкономическая деятельность регионального предпринимательства в условиях Особой экономической зоны приобрела ярко выраженную импортную направленность, значительный интерес представляет оценка структуры импорта. Что именно ввозится в страну через Особую экономическую зону в Калининградской области? И шире — целесообразно ли было ее создание?

Наибольший удельный вес в импорте в 2000—2003 гг. имели мясо свежее и мороженое (свинина, говядина и птица), рыба свежая и мороженая, сигареты, нефтепродукты, пластмассы и изделия из них, черные металлы и изделия из них, автотранспортные средства, морские суда, а также бумага и картон.

Следует отметить, что значительная часть мороженого мяса ввозилась калининградскими предприятиями для изготовления мясных консервов, большая часть которых поставляется в другие российские регионы, так что в данном случае речь идет об импортозамещении.

Импорт рыбы и рыбопродукции имеет тенденцию к некоторому повышению, однако в последние годы он ниже объемов, завозившихся в область в середине 1990-х гг.

Из положительных тенденций изменения структуры импорта можно отметить уменьшение ввоза сигарет — как в абсолютном, так и в относительном значениях. Если в 1998 г. их было импортировано на 107,8 млн долларов США, то в 1999 г. — на 44,9 млн, в 2000-м — на 43,5 млн, в 2001-м — на 9,5 млн, в 2002-м — на 6,3 млн, в 2003-м — на 2,3 млн. Таким образом, к 2003 г. сигарет калининградскими предприятиями импортировалось в 50 раз меньше, чем пять лет назад.

Нефтепродуктов импортируется также значительно меньше, чем в середине 1990-х гг. Если в 1996 г. их было ввезено на 845,0 млн долларов США, в 1997-м — на 993,4 млн, то в 2003 г. — всего на 19,6 млн, то есть также примерно в 50 раз меньше. Их удельный вес в общей стоимости импорта уменьшился с 9,6 до 0,9 %.

Значительное увеличение объема импорта в начале 2000-х гг. произошло вследствие того, что предприятиями региона стало больше ввозиться из-за рубежа черных металлов и изделий из них (на 29,1 млн долларов США в 1998 г. и на 117,6 млн в 2003 г., доля возросла с 2,5 до 5,4 %); пластмасс и изделий из них (в 1996 г. их импортировалось на 15,2 млн долларов, в 2003-м — на 71,1 млн), мяса свежего и мороженого (в 2003 г. только свинины и говядины свежей и мороженой было импортировано на 112,1 млн долларов, в 1996-м стоимость импорта мяса и мясопродуктов в целом составляла всего 36,4 млн).

Если сравнивать середину 1990-х гг. и начало 2000-х гг., то значительно сократился импорт макаронных изделий, цемента, продуктов неорганической химии, удобрений, необработанных лесоматериалов, оборудования и механических приспособлений, мебели (в отношении мебели также имеет место импортозамещающая деятельность калининградских предприятий).

В то же время в число важных товарных групп с точки зрения импорта добавились мучные кондитерские изделия, парфюмерия, СМС и мыло, пылесосы, холодильники и морозильники.

По нашему мнению, можно сделать вывод о том, что ОЭЗ в Калининградской области развивалась достаточно успешно, хоть и не в том направлении, которое планировалось изначально.

Характеризуя развитие предпринимательства в регионе в 1996—2003 гг. можно отметить следующие факты.

Во-первых, увеличились поступления иностранной валюты на валютные счета предприятий (в 2003 году по сравнению с 1996-м на 103,3 млн долларов США, или на 25,4 %). Причем имеет место увеличение доли в этих поступлениях валютной выручки и сокращение доли прочих поступлений, что заслуживает положительной оценки. За рассматриваемый период значительно выросли поступления на текущие валютные счета предприятий нефтедобывающей отрасли (более чем в 4 раза), пищевой и легкой промышленности (в 2,7 и 2,6 раза соответственно), машиностроения и металлообработки (почти в 2 раза). Рост удельного веса пищевой и легкой промышленности, а также машиностроения и металлообработки можно оценить как положительный фактор влияния режима ОЭЗ на развитие предпринимательства в регионе.

Во-вторых, в период с 1996 по 2003 г. произошел заметный рост иностранных инвестиций — на 32,7 млн долларов (в 2,4 раза). Однако в общем объеме иностранных инвестиций, поступивших в Россию, доля калининградской ОЭЗ очень мала — в 2003 г., к примеру, на долю Калининградской области пришлось всего 0,19 %, в 2004 г. — 0,15 %). Одновременно с ростом иностранных инвестиций имело место незначительное сокращение числа действующих предприятий с иностранным участием. При этом следует учесть, что их число резко сократилось в 1998 г. после валютно-финансового кризиса (на 84 предприятия, или на 23,5 %), а затем вновь начало расти и к 2003 году практически достигло уровня 1996 г.

В-третьих, произошел рост экспорта услуг (в 2003 г. по сравнению с 1996 г. на 24,9 млн долларов США, или на 38,3 %), что заслуживает положительной оценки, поскольку экспортировались главным образом транспортные услуги. Их удельный вес в 2003 г. составил 85,8 % от общей стоимости экспорта услуг, причем это устойчивая тенденция (в период с 1996 до 2003 г. удельный вес транспортных услуг в экспорте услуг колебался от 75,4 % в 1997 г. до 96,1 % в 2000-м).

В-четвертых, увеличился экспорт товаров (с 415,8 млн долларов США в 1996 г. до 573,8 млн в 2003 г., т. е. на 158,0 млн долларов, или на 38,0 %). Однако структуру экспорта товаров нельзя назвать эффективной. Более 20 % стоимости экспортных поставок товаров приходится на нефть (стоимость экспорта нефти с 1996 г. по 2003 г. выросла на 57,9 млн долларов и достигла 155,1 млн долларов, увеличившись в 2,7 раза). Наиболее значительный удельный вес приходится также на экспорт рыбы и ракообразных, древесной целлюлозы, судов и лодок, бумаги и картона, черных металлов и изделий из

них. Устойчивых тенденций изменения удельного веса рассмотренных товарных групп нет, однако можно заметить, что доля нефти не уменьшается, скорее даже растет, судов и лодок — уменьшается (как стоимость, так и удельный вес, который снизился с 5,3 до 1,8 %). Доля остальных рассмотренных групп товаров то попеременно снижается и растет, но в целом остается примерно на одном уровне.

В-пятых, значительно вырос импорт товаров — на 1167,3 млн долларов, или в 2,1 раза. Наибольший удельный вес в импорте в 2000—2003 гг. имели мясо свежее и мороженое (свинина, говядина и птица), рыба свежая и мороженая, сигареты, нефтепродукты, пластмассы и изделия из них, черные металлы и изделия из них, автотранспортные средства, морские суда, а также бумага и картон. Следует отметить, что значительная часть мороженого мяса ввозилась калининградскими предприятиями для изготовления мясных консервов, большая часть которых поставляется в другие российские регионы, так что в данном случае речь идет об импортозамещении. Из положительных тенденций изменения структуры импорта можно отметить уменьшение ввоза сигарет — как в абсолютном, так и в относительном выражениях. К 2003 г. сигарет калининградскими предприятиями импортировалось в 50 раз меньше, чем 5 лет назад.

В-шестых, анализ структуры внешнеторгового оборота показывает, что в условиях ОЭЗ в Калининградской области преимущественное развитие получил импорт и можно говорить о сложившейся импортной направленности внешнеторговой деятельности предприятий региона. Превышение экспорта над импортом было характерно в период функционирования СЭЗ «Янтарь» в 1992—1994 гг., в 1995 г. импорт незначительно превысил экспорт, а позже стал превышать его в несколько раз, причем налицо тенденция увеличения разрыва между ними — если в 1996 г. экспорт превышал импорт в 2 раза, то в 2003 г. — уже в более чем в 3 раза.

И, наконец, в-седьмых, в развитии промышленности региона наблюдался активный рост импортозамещающих производств, который к 2005 г. позволил назвать импортозамещение одной из главных функций ОЭЗ в Калининградской области. Используя льготы зоны предприятия по сборке сложной бытовой техники, автомобилей, по производству консервов, мебели и другие заняли заметную долю российского рынка. В 2004 г. калининградскими предприятиями было произведено (от выпуска продукции соответствующего вида по России в целом) 66,3 % электропылесосов, 47,9 % телевизоров, 36,8 % консервов и пресервов из рыбы и рыбопродуктов, 22,8 % мясных консервов, 12,1 % автомобилей, 5,7 % мебели.

Можно сделать вывод о том, что ОЭЗ в Калининградской области развивалась не в том направлении, которое планировалось. Вместо развития экспортных производств произошла ориентация на импортозамещение. Это подтверждает отмеченный нами выше факт: ОЭЗ редко развиваются в полном соответствии с первоначальным планом их создания, динамика и особенности их развития часто бывают непредсказуемыми. Поэтому очень важно не

столько тщательнейшим образом проработать концепцию ОЭЗ, сколько создать эффективный механизм управления зоной, который позволил бы гибко реагировать на изменение экономической ситуации; а также то, что при всей важности экспортной ориентации ОЭЗ нельзя недооценивать их роль в импортозамещении. Но при переориентации ОЭЗ на импортозамещение может возникнуть проблема, связанная с лоббированием на уровне центральных органов власти интересов национальных компаний, поделивших рынки сбыта на основной территории страны и не заинтересованных в появлении новых серьезных конкурентов.

Основными причинами того, что ОЭЗ в Калининградской области в целом не оправдала возлагавшихся на нее надежд (создание благоприятных условий для социально-экономического развития Российской Федерации и Калининградской области) стали следующие:

- сохраняющаяся в стране экономическая и политическая нестабильность;

- отсутствие определенности во взглядах центральных органов власти на будущее региона при очевидной необходимости придания ему особого статуса (заграничной территории или подобного, в полной мере учитывающего эксклавную специфику);

- Закон об ОЭЗ в Калининградской области не является законом прямого действия, вытекающие из него положения требуются дополнительно согласовывать;

- отсутствие федеральной политики применительно к особым экономическим зонам;

- достаточно часто демонстрируемое представителями высших эшелонов власти негативное отношение к особым экономическим зонам, что лишает потенциальных инвесторов уверенности в долгосрочности льготного режима в регионе;

- имеющая принципиальное значение для успешного функционирования ОЭЗ Федеральная целевая программа не имеет прямого действия, требует дополнительных согласований и выполняется лишь в малой степени;

- неудовлетворительное информационно-рекламное обеспечение деятельности ОЭЗ на фоне достаточно активных усилий определенных сил представить регион «черной дырой» для России, «рассадником СПИДа, проституции и наркомании» — для ЕС.

Отмечая, что стратегические цели создания ОЭЗ в Калининградской области достигнуты не были, необходимо обратить внимание и на то, что помимо ряда названных выше положительных результатов функционирования ОЭЗ есть и другие, также оказавшие благоприятное влияние на развитие предпринимательства в регионе. К ним, в частности, можно отнести улучшение региональной рыночной инфраструктуры, активную подготовку и переподготовку кадров, расширение международных транспортных связей, развитие международного туризма.

Оценивая эффективность Особой экономической зоны в Калининградской области, следует принимать во внимание и тот факт, что ОЭЗ не являются, как правило, «проектами с быстрой окупаемостью». Так, по мнению китайских специалистов (а Китаю, как помним, удалось добиться в этом направлении наибольшего успеха), особые экономические зоны должны пройти в своем развитии три этапа:

1. Первые 10 лет — начальный этап развития — создание первичной производственной и обслуживающей инфраструктуры, жилищно-коммунальное строительство, привлечение квалифицированной рабочей силы; начинает привлекаться иностранный капитал, создаются совместные предприятия, закладываются основные принципы и юридические основы сотрудничества с зарубежными компаниями. Ведущими отраслями являются торговля, сфера услуг, сельское хозяйство и малое промышленное производство.

2. Следующие 5—8 лет — второй этап — переход к крупной промышленности, рационально сочетаемой с внешней торговлей.

3. Третий этап — полный переход от трудоемких видов производства к техно- и наукоемким, преобладание технологически передовых отраслей¹⁶⁶.

Таким образом, опыт китайских ОЭЗ свидетельствует о том, что выводы о неэффективности ОЭЗ в Калининградской области, которой не удалось добиться на первом этапе своего развития того, что в Китае ожидают лишь спустя 15—18 лет с начала функционирования зоны, являются необоснованными.

Окончанием второго этапа развития особого режима хозяйствования в Калининградской области и началом третьего стало 1 апреля 2006 г. — дата вступления в силу нового Федерального закона об Особой экономической зоне в Калининградской области.

Срок действия режима Особой экономической зоны — 25 лет.

В отношении российских юридических лиц, которые на момент принятия новой редакции федерального закона осуществляют свою деятельность на основании федерального закона от 22 января 1996 г. № 13-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области» и зарегистрированы в Калининградской области в течение десяти лет после принятия новой редакции федерального закона, сохраняется режим, при котором при выпуске для свободного обращения товаров, ввезенных в соответствии с таможенным режимом свободной таможенной зоны, таможенные пошлины и налоги не уплачиваются, если товары соответствуют установленным критериям достаточной переработки.

Таким образом, продолжительность третьего, «переходного» этапа будет составлять 10 лет — с 2006 по 2016 г. В 2016 г. начнется четвертый этап развития особого режима хозяйствования в Калининградской области, когда будут действовать только положения последнего Закона об ОЭЗ. И окончание этого периода запланировано на 2031 г.

¹⁶⁶ Кубанков Е. Свободные экономические зоны в КНР: что это такое? // Советская юстиция. 1990. № 14. С. 7—8.

Разработке проекта этого Закона предшествовало создание концепции Основных направлений федеральной политики в отношении Калининградской области, определившей в качестве приоритетного направления развития региона трансформацию Особой экономической зоны из компенсационной (с высокой долей импортозамещающей продукции) в зону, где активно развиваются инвестиционные процессы и создаются конкурентоспособные, ориентированные на экспорт производства.

ОЭЗ является не территориальной, как предыдущие, а режимной, т. е. льготы будут распространяться не на все предприятия региона, а лишь на «участников Особой экономической зоны», под которыми понимаются юридические лица, соответствующие установленным Законом требованиям и включенные в Единый реестр участников ОЭЗ.

Функции администрации Особой экономической зоны возложены на Министерство экономики Калининградской области¹⁶⁷.

Федеральным законом № 16-ФЗ от 10.01.2006 г. «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» предусмотрено, что для включения в Единый реестр участников юридическое лицо должно отвечать следующим условиям:

1. Юридическое лицо создано в соответствии с законодательством Российской Федерации.

2. Местом государственной регистрации юридического лица является Калининградская область.

3. Производство товаров осуществляется юридическим лицом исключительно на территории Калининградской области¹⁶⁸.

4. Инвестиции, осуществляемые юридическим лицом, производятся на территории Калининградской области.

5. Участниками не могут быть финансово-кредитные организации, в том числе банки, небанковские кредитные организации, страховые компании, профессиональные участники рынка ценных бумаг.

6. Объем капитальных вложений по представленному инвестиционному проекту должен быть не менее 150 млн рублей.

7. Капитальные вложения в указанной сумме должны быть произведены в срок, не превышающий 3 лет со дня принятия решения о включении в Единый реестр участников.

8. Инвестиции осуществляются в форме следующих капитальных вложений: инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе за-

¹⁶⁷ См.: О возложении на Министерство экономики Калининградской области функций администрации Особой экономической зоны в Калининградской области: Постановление Правительства Калининградской области от 30 марта 2006 г. № 182 // СПС «Консультант Плюс».

¹⁶⁸ В проекте закона предлагалось разрешить не более 30 % товаров, работ и услуг (в стоимостном выражении) производить за пределами Калининградской области

траты на осуществление проектно-изыскательских работ, новое строительство, реконструкцию зданий, приобретение в собственность машин, оборудования, инструментов, инвентаря, за исключением приобретения легковых автомобилей, спортивных, туристских и прогулочных судов, а также затрат на строительство и реконструкцию жилых помещений, которые не учитываются в качестве капитальных вложений при определении стоимости инвестиционного проекта.

9. Инвестиционный проект не может быть направлен на добычу сырой нефти и природного газа; производство водки, ликеро-водочных изделий, этилового спирта, табака и табачных изделий, а также других подакцизных товаров по списку, утверждаемому Правительством Российской Федерации; оказание услуг, связанных с добычей нефти и газа; ремонт автомобилей, ремонт бытовых приборов и предметов личного пользования; оказание финансовых услуг; оптовую и розничную торговлю.

В Федеральный закон не вошли некоторые из требований, предлагавшиеся в проекте закона. Так, предлагалось обязать инвестора не менее 90 % собственных и арендованных производственных средств постоянно располагать на территории Калининградской области. Кроме того, отказались от признания необходимым того, чтобы не менее 50 % среднесписочной численности работников организации выполняли свои должностные (трудовые) обязанности на территории Калининградской области, а также чтобы не менее 70 % фонда оплаты труда организации выплачивалось работникам, постоянно проживающим в Калининградской области.

Участники ОЭЗ получают следующие *льготы и гарантии*:

1. В течение шести календарных лет с момента включения юридического лица в Единый реестр участников прибыль участника от реализации товаров (работ, услуг), полученная в рамках инвестиционного проекта, реализуемого в соответствии с Законом об ОЭЗ, освобождается от налогообложения налогом на прибыль организаций.

2. В период с седьмого по двенадцатый календарный год включительно с момента включения юридического лица в Единый реестр участников ставка налога на прибыль организаций в отношении налоговой базы по прибыли от реализации инвестиционного проекта в соответствии с Законом об ОЭЗ, уменьшается на 50 %.

3. В течение первых шести календарных лет, начиная с момента включения юридического лица в Единый реестр участников, налоговая ставка по налогу на имущество организаций в отношении имущества, созданного или приобретенного в рамках реализации инвестиционного проекта, реализуемого в соответствии с Законом об ОЭЗ, устанавливается в размере 0 %.

4. В период с седьмого по двенадцатый календарный год со дня включения юридического лица в Единый реестр резидентов Особой экономической зоны в Калининградской области налоговая ставка по налогу на имущество организаций в отношении имущества, созданного или приобретенного при реализации инвестиционного проекта, в соответствии с Федеральным зако-

ном об Особой экономической зоне в Калининградской области уменьшается на 50 %.

5. Иностранные товары ввозятся участниками на территорию Калининградской области без уплаты таможенных пошлин и налогов, без применения запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешне-торговой деятельности с учетом особенностей, устанавливаемых Законом об ОЭЗ. При выпуске для свободного обращения ввезенных товаров уплачиваются суммы таможенных пошлин и налогов, которые подлежали бы уплате, если бы ввезенные товары были заявлены к выпуску для свободного обращения в день помещения товаров под таможенный режим свободной таможенной зоны в Калининградской области.

6. Товары, помещенные под таможенный режим свободной таможенной зоны в Калининградской области, а также продукты их переработки могут потребляться на территории области. При выпуске для свободного обращения продуктов переработки уплачиваются суммы таможенных пошлин и налогов, которые подлежали бы уплате, если бы ввезенные и использованные в процессе переработки товары (материалы, сырье, комплектующие) были заявлены к выпуску для свободного обращения в день помещения товаров под таможенный режим свободной таможенной зоны, применяемый в Калининградской области.

7. Для въезда в Калининградскую область иностранных граждан — участников, инвесторов, а также лиц, приглашенных для обсуждения возможностей сотрудничества в ОЭЗ, Правительством РФ устанавливается упрощенный порядок оформления въездной визы, предусматривающий возможность ее оформления данным категориям иностранных граждан непосредственно в пункте пересечения государственной границы РФ при въезде в Калининградскую область.

Таким образом, третья калининградская ОЭЗ является:

- 1) по способу оформления границы — интегрированная ОЭЗ;
- 2) по функциональному назначению — промышленно-производственная зона;
- 3) по размеру и способу организации — режимная ОЭЗ;
- 4) по степени интегрированности в мировую экономику — экстравертная ОЭЗ.

Создание новых крупных производств на территории Калининградской области началось еще до вступления в силу нового Закона об ОЭЗ, что вполне объяснимо, ведь в таком случае предприятие могло пользоваться и налоговыми льготами по новому Закону, и таможенными льготами по Закону об ОЭЗ 1996 г. В качестве примера можно привести строительство в Калининграде крупнейшей в Европе фабрики по производству растительных жиров и масел, осуществляемое корпорацией «СОЮЗ» — транснациональной структурой, в состав которой входят крупные производственные, научно-исследовательские, торговые комплексы в России, странах Западной Европы, Юго-Восточной Азии и Америки. Открытие фабрики состоялось 30 июня

2005 г., выход на проектную мощность (250 тыс. тонн жиров и масел в год, что позволит обеспечить до 70 % потребностей российских предприятий пищевой промышленности в этой продукции) был запланирован на 2007 г. Инвестиции по данному проекту составляют 22 млн долларов США. Достаточно показательна не экспортная, а импортозамещающая направленность проекта корпорации «СОЮЗ». Она же характерна и для других крупных инвестиционных проектов. В частности, о намерении создать на базе дочернего предприятия в Калининградской области «фуд-парк» по производству продуктов питания, состоящий из 12 специализированных предприятий, объявила в июле 2005 г. московская группа компаний «Ледово». Инвестиционная стоимость проекта составляет около 70 млн евро, объем планируемого производства — 200 млн евро в год. Сырье будет импортироваться, а готовая продукция — поставляться на российский рынок.

Следует отметить, что экспортная направленность калининградской ОЭЗ, как это неоднократно декларировалось при обсуждении законопроекта, в нем не отражена.

Простого декларирования экспортной направленности нового режима ОЭЗ при отсутствии соответствующих условий для предоставления льгот будет явно недостаточно для создания в Калининградской области преимущественно производств, ориентированных на экспорт. Что мы и наблюдаем в настоящее время — экспорт из региона носит ярко выраженную сырьевую направленность, более 70 % в нем приходится на минеральное топливо — нефть, газ, нефтепродукты и торф.

С 2006 года по настоящее время в Калининградской области было зарегистрировано 65 резидентов ОЭЗ, общий объем инвестиций которых составил 32 260 млн рублей, т. е. свыше 1,3 млрд долларов США. Больше всего инвестировано в ЗАО «Содружество СОЯ» (строительство производственного терминального комплекса по глубокой переработке маслосодержащих культур) — 6,4 млрд рублей, в ЗАО «Алко-Нафта» (производство полиэтиленрефталата) — 2,1 млрд рублей, в ООО «Аппарель-Вест» (организация железнодорожных перевозок автомобилей в регионе по схеме «порт — склад — железная дорога», а также создание и эксплуатация логистического комплекса) — 1,6 млрд рублей, в ООО «Союз-ТТМ» (строительство предприятия по переработке растительных масел) — 1,3 млрд рублей, в ООО «Европа-Центр» (строительство многофункционального комплекса) — 1,2 млрд рублей. Инвестиции по остальным проектам не превышают 1 млрд рублей.

Подавляющее большинство инвестиционных проектов резидентов ОЭЗ в Калининградской области, зарегистрированных до середины 2008 г., относится к промышленности — 36 проектов из 57 (8 из первоначально зарегистрированных резидентов были по различным причинам лишены этого статуса), общая сумма инвестиций в эти проекты составила 21,8 млрд рублей, т. е. почти 70 % от общего объема инвестиций резидентов ОЭЗ (рис. 2.25).

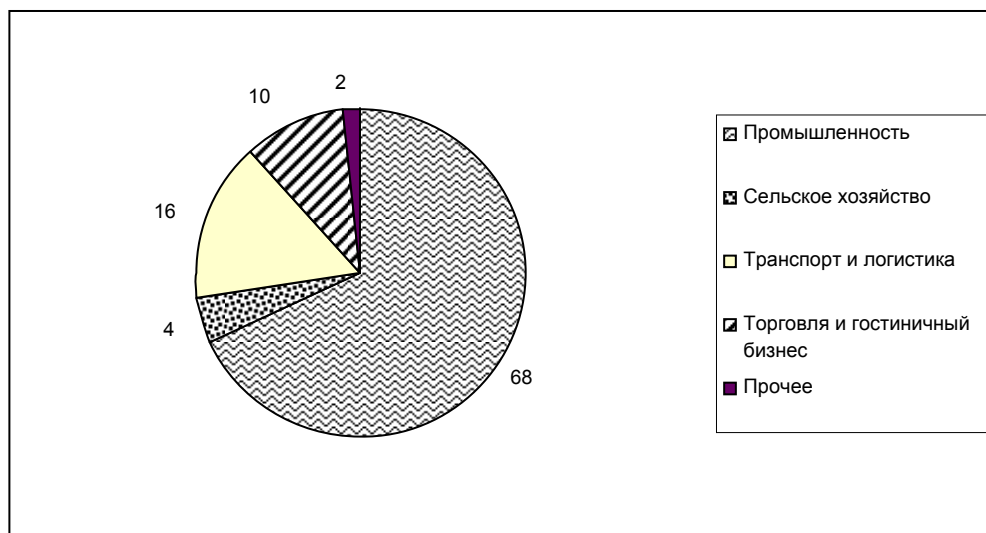


Рис. 2.25. Отраслевая структура инвестиций резидентов ОЭЗ в Калининградской области, %

На втором месте — транспорт и логистика, куда инвестировано 16 % от общего объема инвестиций (11 проектов), на третьем — торговля и гостиничный бизнес — 10 % (5 проектов). В сельское хозяйство направлено 4 % инвестиций (2 проекта).

2.4. Институциональные особенности предпринимательства эксклавного региона

Одним из важных аспектов регулирования предпринимательства является правовое регулирование допустимых организационно-правовых форм.

Под *организационно-правовой формой* понимается установленная в законодательстве и закреплённая в учредительных документах совокупность признаков правового режима имущества и порядка управления предприятием. Организационно-правовая форма определяет права и обязанности учредителей, порядок образования и изменения уставного капитала, распределения прибыли и убытков, управления деятельностью предприятия и ведения его дел, реорганизации и ликвидации и т. д.

Многообразие организационно-правовых форм предприятий в рыночной экономике объясняется наличием разнообразных форм собственности, различием целей, которые ставятся учредителями при создании предприятия, и т. д. Приспособленность каждой отдельной формы для достижения той или иной цели зависит от конкретной ситуации их применения.

В то же время число допустимых организационно-правовых форм и их основные характеристики, как правило, достаточно жестко регулируются. Связано это с необходимостью защиты прав учредителей в случае их нарушения, определения меры ответственности при нарушении предприятием своих обязательств и правомерности принятых решений органов управления предприятием во взаимоотношениях с партнерами и государством.

В настоящее время российским законодательством для коммерческих организаций предусмотрено 11 организационно-правовых форм, которые можно разделить на пять видов: хозяйственные товарищества (полные товарищества и товарищества на вере), хозяйственные общества (общества с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью, открытые и закрытые акционерные общества), производственные кооперативы, фермерские (крестьянские) хозяйства, а также унитарные предприятия (в том числе на правах хозяйственного ведения, оперативного ведения и дочерние) (рис. 2.26).



Рис. 2.26. Классификация организационно-правовых форм коммерческих организаций в РФ

В Общероссийский классификатор организационно-правовых форм¹⁶⁹ включено также 14 форм некоммерческих организаций — от потребительских кооперативов до государственных корпораций, от общественных и религиозных объединений до некоммерческих партнерств и т. д. В отличие от коммерческих организаций, их перечень не является закрытым. Гражданским кодексом РФ разрешено и создание «прочих организационно-правовых форм» некоммерческих организаций.

Значимость проблемы выбора организационно-правовой формы для каждого предприятия обусловлена тем, что она определяет многие важнейшие вопросы собственности, налогообложения, функционирования, ликвидации предприятий и пр. Кроме того, достаточно велика цена ошибки, поскольку смена организационно-правовой формы, которая по тем или иным причинам оказалась неподходящей, является непростым процессом имеет ряд ограничений. Например, общество с ограниченной ответственностью может быть преобразовано только в акционерное общество или в производственный кооператив, обществом с дополнительной ответственностью оно стать не может.

Хотелось бы подчеркнуть, что данная проблема является особенно важной для предприятий с иностранным участием. Объясняется это тем, что иностранный участник ориентируется на те организационно-правовые формы, которые допустимы в его стране. Законодательство же страны регистрации предприятия с иностранным участием может не предусматривать тех или иных форм либо наделять их специфическими особенностями. В Российской Федерации, например, до 1990 г. законом вообще не предусматривалось создание акционерных обществ или обществ с ограниченной ответственностью.

Необходимо также отметить, что предприятия с иностранными инвестициями сами по себе являются более сложными экономическими субъектами, чем предприятия, полностью принадлежащие отечественному капиталу; они характеризуются рядом свойственных только им специфических особенностей. Кроме того, для иностранных участников, в отличие от учредителей большинства «простых» предприятий, насущными становятся проблемы репатриации прибыли, гарантий капиталовложений со стороны своего государства и пр., также связанные с организационно-правовой формой. Для участника же со стороны государства-реципиента, как и отечественных деловых партнеров предприятия с иностранными инвестициями, особую важность приобретают вопросы ответственности иностранного учредителя.

Подытоживая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что исследование структуры предпринимательства в организационно-правовом разрезе представляет достаточно большой интерес. Анализ структуры предпринимательства конкретного региона в разрезе правовых форм, ее динамики позволяет выявить «невостребованные» организационно-правовые формы и выяс-

¹⁶⁹ См.: *Общероссийский классификатор организационно-правовых форм*, введенный в действие с 1 января 2000 г. постановлением Госстандарта России от 30 марта 1999 г. № 97 // СПС «Консультант Плюс».

нить, с чем это связано — с несовершенством законодательства или спецификой социально-экономической ситуации в регионе. Это позволяет разработать рекомендации по улучшению законодательной базы, которые способствовали бы росту деловой активности, поощряли развитие предпринимательства в наиболее выгодных для государства формах.

Правильный выбор допустимых организационно-правовых форм предпринимательства содействует, в частности, и росту прямых иностранных инвестиций, поскольку иностранные партнеры охотнее инвестируют в предприятия с понятным им правовым статусом.

Калининградская область, по нашему мнению, вследствие своей эксклавности, режима Особой экономической зоны на ее территории и статуса «пилотного» региона в наибольшей степени подходит для апробирования новых правил регулирования организационно-правовых форм предпринимательства.

Однако ни в первом проекте о зоне совместного предпринимательства на территории Калининградской области, ни в законе о свободной экономической зоне «Янтарь», ни в Федеральном законе об Особой экономической зоне специфика в регулировании организационно-правовых форм не предусматривалась. Трудно сказать, чем это объяснялось. Возможно, данный вопрос представлялся разработчикам недостаточно важным.

Таким образом, в Калининградской области законодательное регулирование организационно-правовых форм полностью соответствует общероссийскому, какие-либо особенности в настоящее время отсутствуют.

Рассмотрим организационно-правовую структуру предпринимательства региона, анализируя и сопоставляя правовые формы вновь зарегистрированных предприятий.

Из более чем 12 тыс. вновь зарегистрированных предприятий 82 % (более 10 тыс.) являлись коммерческими организациями, всего 18 % — некоммерческими¹⁷⁰.

Распределение коммерческих организаций по организационно-правовым формам представлено на рисунке 2.27.

Как видим, подавляющее большинство коммерческих организаций (85,3 %) зарегистрировано в форме общества с ограниченной ответственностью. На втором месте — закрытые акционерные общества (5,7 %), далее — унитарные предприятия (3,3 %) и крестьянские (фермерские) хозяйства (3,1 %). Следует отметить, что муниципальных унитарных предприятий было создано почти в два раза больше, чем государственных унитарных предприятий (219 и 119 соответственно).

В форме открытого акционерного общества было зарегистрировано 1,6 % предприятий. Кооперативы составили менее 1 % от общего числа зарегистрированных коммерческих организаций (0,8 %). Хозяйственных товариществ было зарегистрировано всего 11 — 7 полных товариществ и 4 товарищества на вере. Обществ с дополнительной ответственностью не было создано ни одного.

¹⁷⁰ Данные за IV квартал 2002 г.

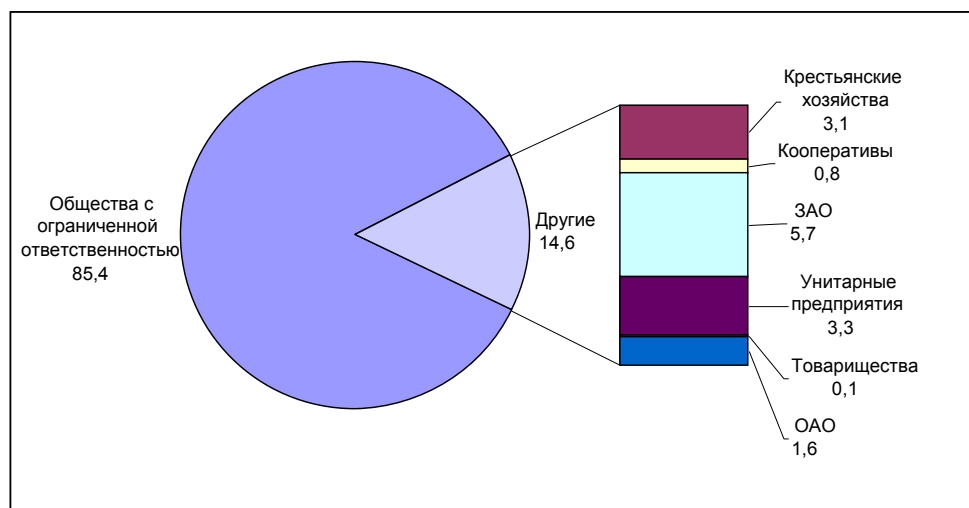


Рис. 2.27. Распределение вновь зарегистрированных коммерческих организаций по организационно-правовым формам¹⁷¹, %

Среди некоммерческих организаций более 40 % пришлось на муниципальные учреждения. На втором месте — государственные учреждения (14,3 %). На остальные организационно-правовые формы приходилось менее 10 %.

Из общего числа вновь созданных предприятий (1295) на долю коммерческих организаций пришлось 1147, то есть почти 90 %. Кроме того, было зарегистрировано 111 некоммерческих организаций (8,6 %) и 37 организаций без права юридического лица (2,9 %).

Некоммерческие организации были представлены в первую очередь общественными организациями (42, или 37,8 % от общего числа зарегистрированных в IV квартале 2003 года некоммерческих организаций). За соответствующий период предшествующего года общественных организаций было создано в четыре раза больше, но с учетом значительного удельного веса других форм предприятий тогда это составляло всего 7,6 %.

Можно отметить, что достаточно активно используется возможность создания прямо не предусмотренных законодательством правовых форм — к «прочим некоммерческим организациям» в рассматриваемый период можно было отнести почти 20 % некоммерческих организаций.

К организациям без прав юридического лица относятся преимущественно индивидуальные частные предприятия (почти 90 %). Следует отметить, что с 1 января 2004 г. доля организаций без прав юридического лица в общем числе зарегистрированных в налоговых органах организаций значительно возросла, так как до 2004 г. их регистрация в качестве налогоплательщиков не была обязательной. Кроме того, были зарегистрированы и простые товарищества.

¹⁷¹ Данные за IV квартал 2002 г.

Структура некоммерческих организаций и организаций без прав юридического лица показывает, что среди предприятий региона пока нет тенденции к объединению, во всяком случае, формальному: в рассматриваемый период не было зарегистрировано ни одного объединения юридических лиц (ассоциации, союза), ни одной ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств, не говоря уже о финансово-промышленных группах. Годом ранее ситуация сложилась иная — было зарегистрировано 34 ассоциации, объединения и союза. Что, впрочем, составляло всего 1,5 % от общего числа вновь зарегистрированных некоммерческих предприятий.

Структура вновь зарегистрированных коммерческих организаций представлена на рисунке 2.28.

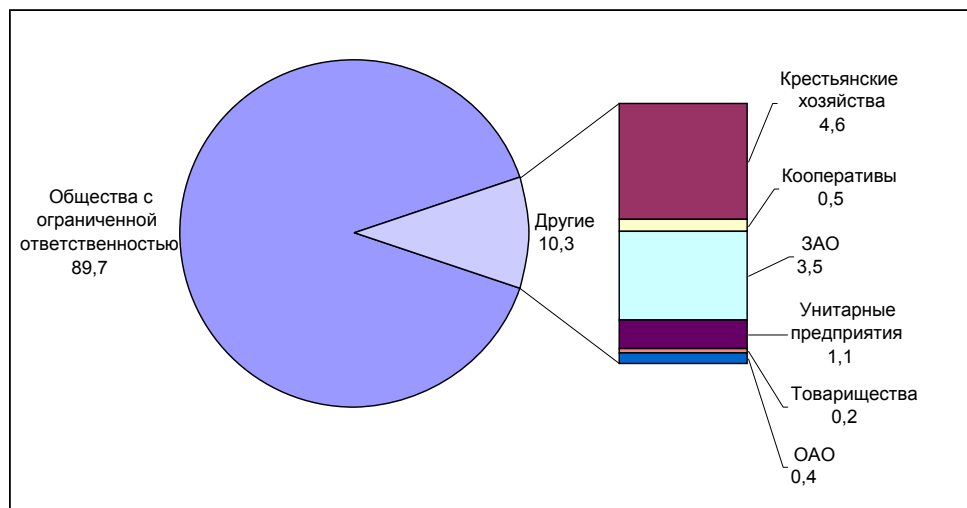


Рис. 2.28. Распределение по организационно-правовым формам вновь зарегистрированных коммерческих организаций¹⁷², %

Как видим, в форме общества с ограниченной ответственностью зарегистрировано подавляющее большинство предприятий — 89,7 %; 4,6 % от общего числа коммерческих организаций составили крестьянские (фермерские) хозяйства, на третьем месте — 3,5 % — предприятия в форме закрытого акционерного общества. Унитарными является 1,0 % предприятий; еще меньше — 0,5 % — производственных кооперативов. И всего одно предприятие было зарегистрировано в форме товарищества на вере. Полных товариществ и обществ с дополнительной ответственностью за рассматриваемый период не было зарегистрировано ни одного.

Сравнение удельного веса предприятий различных организационно-правовых форм показывает, что возрос удельный вес обществ с ограниченной ответственностью (на 4,4 %), крестьянских фермерских хозяйств (на 1,5 %) и

¹⁷² За IV квартал 2003 г.

товариществ (на 0,1 %) (рис. 2.29). Рост удельного веса товариществ не показателен, так как их было зарегистрировано 11, а годом позднее — всего 1.

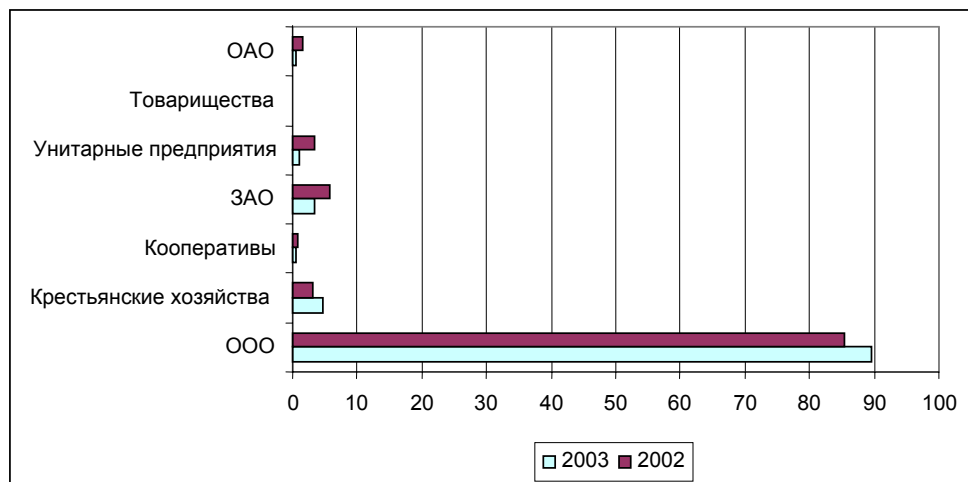


Рис. 2.29. Изменение удельного веса организационно-правовых форм вновь зарегистрированных предприятий

Удельный вес всех остальных форм сократился, причем наиболее значительно, более чем наполовину, — открытых акционерных обществ (с 1,6 до 0,4 %) и унитарных предприятий (с 3,3 до 1,0 %) (рис. 2.30).

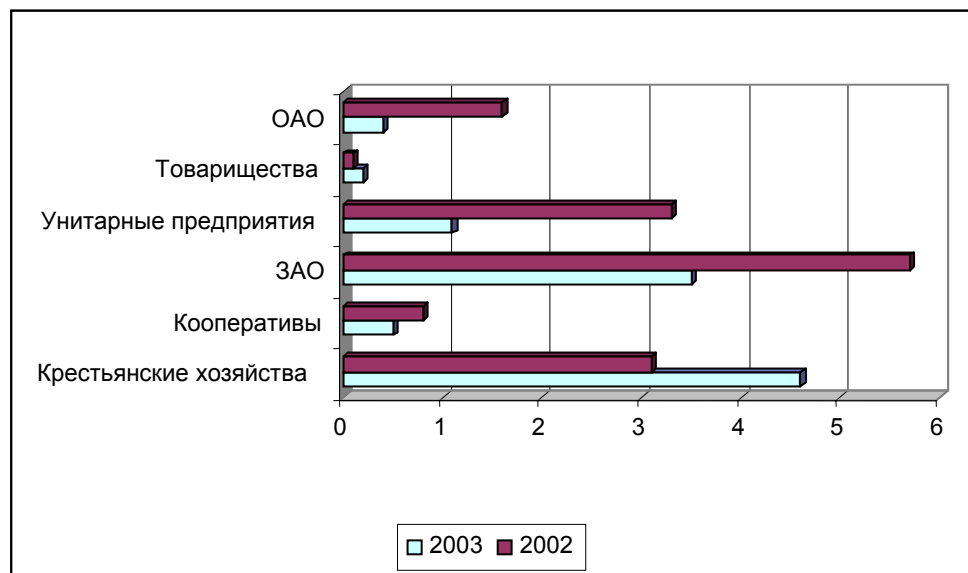


Рис. 2.30. Изменение удельного веса организационно-правовых форм вновь зарегистрированных предприятий без учета ООО

Возникают два вопроса. Во-первых, как можно объяснить сложившуюся ситуацию? И, во-вторых, как ее следует оценивать — положительно она, отрицательно или, возможно, вообще не влияет на развитие предпринимательства в регионе?

По сравнению со среднероссийскими показателями специфики нет — и по России в целом, и по отдельным ее регионам подавляющее большинство коммерческих организаций создается в форме обществ с ограниченной ответственностью, так что причины сложившейся ситуации те же, что и в стране в целом. Сравнение с зарубежными странами показывает, что там такого «перекоса» в сторону обществ с ограниченной ответственностью (ООО) нет.

Как объяснить сложившееся положение? Главных причин, по нашему мнению, три.

1. Как показывает мировая практика, ООО наиболее востребованы в условиях отсутствия социально-экономической стабильности, бизнес-традиций, неразвитости рыночных институтов. Предприниматель рискует только собственным вкладом в уставный капитал предприятия. Поскольку в России минимальный размер уставного капитала очень незначителен, а собственное имущество предприятия зачастую ограничивается факсом, компьютером и офисной мебелью, российские ООО можно назвать «обществами без ответственности». Когда существует постоянная опасность потерять вложенные деньги из-за непредсказуемого изменения ставок налогов, проблем с соучредителями, деловыми партнерами или органами власти, дефолта и пр., предприниматель выбирает именно организационно-правовую форму ООО, при которой он практически ничем не рискует. Нужно отметить, конечно, и некоторую долю предприятий, изначально создающихся как «фирмы-однодневки» — они создаются также в форме общества с ограниченной ответственностью.

2. По ООО имеется хорошо разработанная нормативно-правовая база — не только ГК РФ, но и ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью». Это является одним из важных факторов выбора данной правовой формы. Так, пока не был принят Закон об ООО, доля предприятий в форме акционерных обществ и кооперативов была значительно выше. Возможно, именно этим во многом объясняется то, что очень мало предприятий создаются в форме, к примеру, товариществ на вере, в законодательстве о которых существует много пробелов.

3. Третья причина состоит в том, что правовая форма ООО в настоящее время в России наиболее привычна. Кто на практике принимает решение о правовой форме создаваемого предприятия? Обычно юрист, который помогает при регистрации, будущий директор или главный бухгалтер. А для них самой «понятной» является форма общества с ограниченной ответственностью, поскольку подавляющему большинству специалистов приходится иметь дело именно с ней. В настоящее время правовая форма ООО выбирается как бы «по умолчанию».

По нашему мнению, сложившаяся ситуация заслуживает негативной оценки. Связано это с недостатками самой правовой формы ООО в ее нынешнем виде и с тем, что она подавила развитие других форм, более выгодных с точки зрения развития предпринимательства региона.

Недостатки самой правовой формы ООО состоят в том, что слишком низок (причем, на наш взгляд, необоснованно низок) размер минимального уставного капитала. Его повышение не затормозит развития предпринимательства, просто будет больше регистрироваться товариществ на вере и полных товариществ, кооперативов и пр. Это приведет к повышению ответственности в сфере бизнеса, а также будет способствовать защите интересов кредиторов, деловых партнеров, государства и т. д.

Кроме того, низкий уровень минимального уставного фонда ООО и неразработанность законодательства препятствуют развитию других, с определенной точки зрения более эффективных организационно-правовых форм. В первую очередь речь идет о производственных и сельскохозяйственных кооперативах (зарегистрированных кооперативных товариществах). В Калининградской области, к примеру, их доля, как показал анализ, не превышает 1 % и при этом имеет тенденцию к снижению.

Между тем, по мнению большинства специалистов в этой области, именно зарегистрированные кооперативные товарищества (кооперативы) имеют особое значение при становлении и стимулировании малого и среднего предпринимательства, стабилизации социально-экономической обстановки. «Кооперативные товарищества возникали всегда в трудные времена и успешно переживали их. Более того, правовая форма зарегистрированного кооперативного товарищества прошла через испытания чрезвычайных положений, нужды и ситуаций выживания»¹⁷³.

«Кооперативные товарищества подготовлены к работе в условиях европейского рынка. Они отвечают духу нашего времени в силу своей правовой формы, демократической структуры, своего укоренения в населении и регионе, умения взять дело в свои руки, отсутствия удаленных инстанций, где принимаются решения, неприятия необозримых бюрократических цепей — не в этом ли признаки нашего времени?»¹⁷⁴

Потребительских кооперативов в регионе также очень мало. Если в IV квартале 2002 г. в Калининградской области было зарегистрировано 60 потребительских кооперативов и обществ, то уже в IV 2003 г. — всего 5. В настоящее время ситуация несколько улучшилась: за 9 месяцев 2007 г. в регионе было создано, например, 19 сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

¹⁷³ Turner G. Einführung in das Wirtschafts- und Gesellschaftsrecht der Bundesrepublik Deutschland unter besonderer Berücksichtigung der eingetragenen Genossenschaft. Kirschheim bei München: Gerber & Ulleweit GmbH. 1994. S. 20.

¹⁷⁴ Folz K. Kreditgenossenschaften im Binnenmarkt // Bericht aus dem Seminar für Bankwirtschaft. 1992. S. 20.

Таким образом, развитие организационно-правовых форм предпринимательства в Калининградской области в настоящее время не имеет принципиальных особенностей по сравнению с остальными регионами России. Подавляющее большинство предприятий создается в форме общества с ограниченной ответственностью. Объясняется это низким уровнем минимального уставного капитала, разработанностью законодательства по этой правовой форме и психологическими причинами, а именно ее «привычностью».

Предложения по совершенствованию правового режима общества с ограниченной ответственностью путем увеличения размера минимального уставного капитала и стимулированию развития кооперативных товариществ посредством разработки специальных нормативных актов актуальны для общероссийского законодательства, так как и особенности, и причины, и преимущества для всех российских регионов в этом отношении практически одинаковы.

Особенности Калининградской области как эксклавного региона и Особой экономической зоны можно использовать для апробирования специфических организационно-правовых форм — как новых, появившихся в мировой практике в последние десятилетия, так и характерных для территорий с льготными условиями хозяйствования, где они используются в качестве одного из инструментов для привлечения инвестиций.

Глава 3

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ЭКСКЛАВНОГО РЕГИОНА

3.1. Значение и предпосылки развития малого предпринимательства

Малым предпринимательством в экономической теории называют обычно такую форму предпринимательства, в которой собственник и управляющий соединяются в одном лице. «Малый» предприниматель не только вкладывает собственные средства в свое дело, но лично руководит всеми основными процессами, занимаясь обычно и планированием сбыта, и организацией закупочной деятельности, и кадровыми вопросами, и осуществлением сделок. Высокий уровень мотивации при этом объясняется тем, что владелец малого предприятия, с одной стороны, несет все убытки, а с другой стороны, единолично получает всю прибыль.

Зачастую ставится знак равенства между малыми предприятиями и малым предпринимательством, что неверно, так как к субъектам малого предпринимательства, помимо малых предприятий, относятся и частные лица, занимающиеся индивидуальной трудовой деятельностью¹⁷⁵.

Развитое малое предпринимательство является стратегическим фактором социально-экономического развития страны, уникальным инструментом для создания эффективной экономики, обеспечивающей высокий уровень жизни населения. Обусловлено это тем, что оно выполняет следующие важнейшие *задачи*:

- обеспечение занятости и самозанятости граждан, дающее им возможность самореализации и повышающее их материальное благосостояние, снижение за счет этого уровня безработицы, социальной напряженности и экономического неравенства;
- формирование среднего класса — основного гаранта социальной и политической стабильности общества;
- насыщение отдельных сегментов рынков товаров и услуг, неперспективных для крупного бизнеса;
- активизация конкуренции;
- развитие рыночной инфраструктуры путем использования возможности субъектов малого предпринимательства гибко реагировать на ее изменение;

¹⁷⁵ В российском законодательстве отлично от предпринимателей без образования юридического лица и малых предприятий определяют и такой субъект малого предпринимательства, как крестьянские (фермерские) хозяйства.

- привлечение частных инвестиций и личных сбережений граждан в сектор реальной экономики;
- стимулирование инициативы и творчества граждан в научно-технической сфере;
- увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Крупный капитал и малое предпринимательство ни в коей мере не антагонистичны, в эффективной конкурентной экономике они представляют собой пример удачного симбиоза. Крупные корпорации, формирующие «лицо» государства, во многом определяющие уровень его научно-технической и производственной мощи, создают «питательную среду» для развития малых и средних предприятий, которые, раскрыв заложенный в них потенциал, становятся подлинной основой жизни стран с рыночной системой хозяйствования и, в свою очередь, начинают создавать основную массу национальных ресурсов, необходимых для дальнейшего развития крупного бизнеса.

В экономически развитых странах Западной Европы, Юго-Восточной Азии и Америки на долю малого предпринимательства приходится до 60 % валового национального продукта, число малых и средних предприятий превышает 80 % от общего числа предприятий. Именно они в развитых странах являются основными создателями дополнительных рабочих мест, в этом секторе сосредоточены две трети экономически активного населения. В США, например, только в 1970—1985 гг. на малых и средних предприятиях было создано 35 млн новых рабочих мест, в то время как на государственных предприятиях и в компаниях крупного бизнеса число рабочих мест сократилось почти на 6 млн. Высока и инновационная активность малого предпринимательства. Так, в США за последнее десятилетие свыше половины всех инноваций было создано в сфере малого и среднего бизнеса. Эффективность капиталовложений в этой сфере примерно в 9 раз выше, чем у крупного бизнеса¹⁷⁶. В таблице 3.1 в обобщенном виде представлены основные «плюсы» и «минусы» этой формы экономической деятельности.

Достаточно часто приходится сталкиваться с мнением о том, что «в России в силу исторических особенностей малое предпринимательство не имело прочных традиций развития, поскольку по своей сути было враждебно общей уравнительности». По нашему мнению, это неверно, данные о степени распространённости в начале XX в. малого бизнеса свидетельствуют об обратном. Так, до Первой мировой войны в 40 губерниях европейской части России насчитывалось 2 044 801 мелких сельских промыслов. В 1910 г. (по данным обследования 214 городов) имелось 103 469 ремесленных заведений. Кустарное и ремесленное производство было в дореволюционной России основным производителем промышленных и производственных товаров не только для деревни, но и для большей части городского населения. Малым предпринимательством, развитым в той или иной степени практически во

¹⁷⁶ U. S. SBA. The Millenium: Small Business and Entrepreneurship in the 21-st Century. Washington, 1995.

всех губерниях, по которым имеются статистические данные, охватывались все отрасли хозяйства¹⁷⁷.

Таблица 3.1

**СВОТ-анализ малого предпринимательства
как модели экономической деятельности¹⁷⁸**

<i>Сильные стороны</i>	<i>Слабые стороны</i>	<i>Возможности</i>	<i>Угрозы существованию</i>
1. Небольшой стартовый капитал	Ограниченный (локально) рынок	Рост до уровня «большого» бизнеса	Угроза быстрого полного разорения
2. Высокая эффективность	Ограниченные перспективы роста	Сбалансированное развитие	Быстрое достижение «потолка» роста
3. Гибкость	Высокая зависимость от превратностей конъюнктуры	Прочная ниша на «своем» рынке	Легкость проникновения конкурента в эту нишу
4. Самостоятельность	Отсутствие влиятельной поддержки	Творческая самореализация	Уязвимость перед попытками силового давления «сильных мира сего»

Конечно, у российского малого предпринимательства были специфические особенности. Если в западноевропейских странах оно представляло собой выросшие из ремесла и мелкой торговли семейные фирмы, то у нас прообразом малых предприятий были крепкие крестьянские полупромышленные хозяйства середины XIX в. После отмены крепостного права российское малое предпринимательство включало ремесленных заведения, мелкие городские лавки и деревенские «кулацкие» хозяйства. Сосредоточено оно было в основном в сельской местности, где кустарный промысел являлся не основным занятием, а дополнительным к земледелию. Так, в 1912—1913 гг. в городах было сосредоточено 971,5 тыс. малых предприятий, в то время как в сельской местности — 3 027,8 тыс.¹⁷⁹

В советский период проводилась политика вытеснения малого предпринимательства. В конце 1920 г. была проведена национализация 4,5 тыс. частных малых предприятий с числом наемных рабочих более 5 человек при наличии механического двигателя и более 10 человек при его отсутствии. Одновременно поощрялось объединение ремесленников и кустарей; в 1919 г. ВЦИК даже принял постановление «О мерах содействия кустарной промышленности», запретившее конфискацию, муниципализацию и национализацию мелких, кустарных и ремесленных предприятий. Вплоть до конца 1930-х гг. усилия государства были направлены на кооперацию мелкого производства.

По данным обследования мелкой промышленности, в 1925 г. в России насчитывалось 1 421 329 ремесленных и кустарных заведений. В 1929 г. число

¹⁷⁷ См.: Юшкова О. О., Малис Н. И. Налогообложение субъектов малого предпринимательства // Аудит и финансовый анализ. 2002. № 1.

¹⁷⁸ Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее/ Под ред. Б. Г. Ясина, А. Ю. Чепуренко, В. В. Буева. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003. С. 8.

¹⁷⁹ См. там же.

малых предприятий в СССР составило 4,5 млн единиц, в том числе в России — 3,2 млн единиц¹⁸⁰.

Однако уже в Конституции СССР 1936 г. малое предпринимательство было противопоставлено социалистическому хозяйствованию.

Во времена «хрущевской оттепели» были ликвидированы кооперативные артели и сокращены личные приусадебные хозяйства. Предпринимательство, в том числе и малое, вызывало в СССР моральное осуждение, а зачастую считалось уголовно наказуемым деянием.

Ситуация несколько изменилась с принятием Конституции 1977 г., подтвердившей право граждан на осуществление индивидуальной трудовой деятельности, основанной на личном труде граждан и членов их семей в сфере кустарно-ремесленных промыслов, сельского хозяйства и бытового обслуживания населения.

В 1986 году в СССР было зарегистрировано 65 тыс. граждан, занимающихся кустарно-ремесленными промыслами, 3,5 тыс. — частной практикой, а также около 150 тыс. человек, сдающих внаем принадлежащие им помещения.

В эпоху перестройки была предпринята попытка возрождения малого предпринимательства путем легализации арендных отношений, индивидуальной трудовой деятельности и кооперативов. В 1987 г. вступил в действие закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности», в 1988 г. — «О кооперации в СССР». Принятый в 1990 г. закон «О предприятиях в СССР» уравнивал в правах все организационно-правовые формы предприятий, основанные на любой форме собственности.

С 1995 г., когда был принят федеральный закон № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ», в нашей стране с точки зрения размеров различали две категории субъектов предпринимательства: во-первых, субъекты малого предпринимательства, и, во-вторых, крупные и средние предприятия (рис. 3.1).

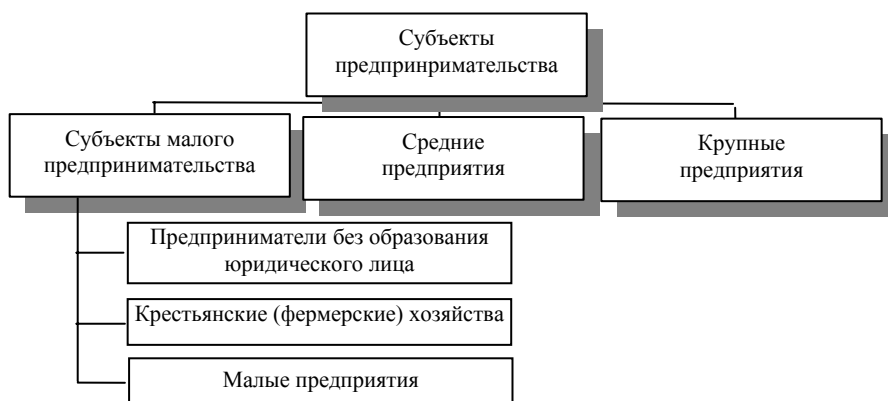


Рис. 3.1. Виды субъектов предпринимательства в РФ в соответствии с федеральным законом № 88-ФЗ от 14 июня 1995 г. «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ»

¹⁸⁰ Юшкова О. О., Малис Н. И. Указ. соч.

Таким образом, в Российской Федерации к субъектам малого предпринимательства относились:

- предприниматели без образования юридического лица;
- крестьянские (фермерские) хозяйства;
- малые предприятия.

Законом были установлены следующие критерии отнесения к *субъектам малого предпринимательства*: ими являются физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, и коммерческие организации, отвечающие двум требованиям: во-первых, в уставном капитале предприятия доля участия Российской Федерации, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов, а также доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 %; во-вторых, средняя численность работников не превышает установленного предельного уровня. Для промышленности, строительства и транспортных предприятий он составляет 100 человек; в сельском хозяйстве и научно-технической сфере — 60; в оптовой торговле — 50; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30; в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 человек.

Критерии разделения средних и крупных предприятий не были определены и ни в законодательстве, ни в официальной статистике не использовались. Таким образом, если обычно (и в законодательстве зарубежных стран, и в статистических исследованиях, и в научной литературе) различают, с одной стороны, малое и среднее предпринимательство, а с другой — крупное предпринимательство, то в российском праве и статистике выделяли, во-первых, малое предпринимательство и, во-вторых, среднее и крупное предпринимательство.

В июле 2007 г. Государственной думой РФ был принят федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», который вступил в силу 1 января 2008 г. и заменил Закон о поддержке малого предпринимательства 1995 г.

Новый Закон вносит существенные изменения в правовое регулирование малого и среднего предпринимательства в России. Теперь речь идет о государственной поддержке субъектов не только малого, но и среднего предпринимательства.

Если раньше законом определялись только критерия отнесения к малым предприятиям, то теперь можно четко выделить крупные предприятия, средние предприятия, а также малые предприятия, которые разделены на обычные малые и микропредприятия (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Виды субъектов предпринимательства в РФ
в соответствии с федеральным законом № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г.
«О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»

Не относятся к субъектам МСП крупные предприятия, а также небольшие предприятия, которые не отвечают следующим критериям отнесения к субъектам МСП:

- суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) не должна превышать 25 %;

- доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25 %.

Крупными считаются предприятия, у которых присутствует хотя бы один из перечисленных признаков:

- средняя численность работников более 250 человек;
- размер выручки от реализации превышает предельные значения, установленные Правительством РФ;
- балансовая стоимость активов превышает предельные значения, установленные Правительством РФ.

Средним предприятием называется субъект малого предпринимательства, средняя численность работников которого составляет от 100 до 250 человек.

Малым предприятием считают субъект малого предпринимательства со средней численностью работников до 100 человек.

Среди малых выделяют *микропредприятия* со средней численностью работников до 15 человек.

Сравнение классификаций субъектов малого и среднего предпринимательства, приведенных в федеральных законах № 88-ФЗ от 14 июня 1995 г. и № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г., показывает, что введены следующие изменения:

1) в число субъектов МСП были включены средние предприятия с численностью работников от 100 до 250 человек;

2) среди малых предприятий были выделены микропредприятия с численностью работников до 15 человек;

3) критерий численности работников для отнесения к малым предприятиям перестал различаться по видам деятельности предприятий;

4) для отнесения к субъектам МСП добавлены критерии размера выручки от реализации и балансовой стоимости активов.

Критерий доли участия в уставном капитале предприятия Российской Федерации, субъектов РФ и т. д. остался без изменений.

Следует отметить, что в зарубежных странах предприятия относятся к малым по самым разнообразным *критериям*, единого подхода нет.

В некоторых странах единственным критерием является численность работников — например, в Дании предприятие относится к малым, если численность работающих на нем не превышает 500 человек (это одно из самых больших ограничений малых предприятий по численности — не удивительно, что в Дании на «малый» бизнес приходится 99,9 % от числа всех частных предприятий). В Финляндии к малым предприятиям относятся фирмы, в которых работает от 10 до 249 человек, в Греции — не более 100 человек, в Бельгии и Польше — до 50 человек. В Румынии критерий по численности малого предприятия — от 2 до 25 человек, среднего предприятия — от 26 до 250 человек.

В большинстве стран наряду со средней численностью работников используются и другие критерии отнесения к малым предприятиям. Например, в Германии, Венгрии, Болгарии, Латвии, на Украине введены два критерия отнесения к микро- и малым предприятиям: по численности и по годовому обороту. В Российской Федерации, как уже отмечалось, используется еще и такой критерий, как доля участия в уставном капитале определенных организаций.

Различаются и классификации субъектов малого предпринимательства — в ряде стран четко разграничены понятия микропредприятия, малого и среднего предприятий, в некоторых странах (например, в России) понятие микропредприятия и (или) среднего предприятия до последнего времени не использовалось.

Европейской комиссией предложены следующие определения микро-, малых и средних предприятий для государств, входящих в ЕС (табл. 3.2). Для отнесения к той или иной категории предприятие должно отвечать критерию численности и одному из двух стоимостных критериев.

Таблица 3.2

**Критерии отнесения к микро-, малым и средним предприятиям,
предложенные Европейской комиссией**

Вид предприятия	Численность работающих	Величина годового оборота, млн евро	Величина балансовой стоимости активов, млн евро
Микропредприятие	Не более 9	Менее 1	Менее 1
Малое предприятие	От 10 до 49	От 1 до 7	От 1 до 5
Среднее предприятие	От 50 до 249	От 7 до 40	От 5 до 27

В Российской Федерации, несмотря на достигнутые в последние годы успехи в развитии малого бизнеса, он еще не играет такой значительной роли, как в экономически развитых странах. Однако положение не столь плачевно, как его обычно изображают в большинстве работ по проблемам малого предпринимательства. Широко распространенное мнение о том, что масштабы малого предпринимательства в России не идут ни в какое сравнение с экономически развитыми странами, является ошибочным и возникает вследствие различий в круге хозяйствующих субъектов, относимых к категории таких предприятий в нашей стране и за рубежом.

Согласно данным исследования, проведенного экспертами России и ЕС в рамках проекта Тасис СМЕРУС 9803 «Поддержка развития малого предпринимательства» в 2002 г., количество предприятий с численностью до 250 человек в общем числе предприятий, а также в расчете на 1000 населения в России отстает от соответствующих показателей в странах Европейского союза, но незначительно (табл. 3.3).

Таблица 3.3

**Показатели развития малого и среднего предпринимательства
в Российской Федерации и в странах ЕС¹⁸¹**

Показатель	Страны Европейского союза	Российская Федерация	Отношение значения показателя в РФ к значению в странах ЕС, %
Доля в общей численности предприятий, %	99,8	Не менее 90	Не менее 90,2
Доля в общей занятости, %	65,8	Не менее 45	Не менее 68,4
Доля рынка (доля в общей сумме продаж), %	56,7	Не менее 40	Не менее 70,6
Число предприятий на 1 тыс. населения	45	37 ¹⁸²	Не менее 82,2

¹⁸¹ Рассчитано по: *Российское обозрение малых и средних предприятий: исследование Ресурсного центра малого предпринимательства в рамках проекта Тасис СМЕРУС 9803*. М., 2002. С. 13.

¹⁸² Включая только субъекты малого предпринимательства в соответствии с российским законодательством.

Если же при сравнении показателей развития малого предпринимательства исходить из чисто формальных критериев отнесения к его субъектам, не учитывая того, что в России и экономически развитых странах малым предприятием могут называться предприятия с заметно отличающимся числом работников и пр., то итоги сравнения оказываются совершенно иными. Пример результата распространенного подхода к сравнительному анализу российского и зарубежного малого и среднего предпринимательства — в таблице 3.4.

Таблица 3.4

**Масштабы развития малого и среднего предпринимательства
в РФ и зарубежных странах¹⁸³**

Страна	Число малых и средних предприятий		Число занятых, млн человек	Доля малых и средних предприятий, %	
	тыс. ед.	в расчете на 1 тыс. жителей		в общей численности занятых	в ВВП
Великобритания	2 930	46	13,6	49	50—53
Германия	2 290	37	18,5	46	50—54
Италия	3 920	68	16,8	73	57—60
Франция	1 980	35	15,2	54	55—62
Страны ЕС	15 777	45	68,0	72	63—67
США	19 300	74	70,2	54	50—52
Япония	6 450	50	39,5	78	52—55
Российская Федерация	837	5,7	8,1	9,6	10—11

Таким образом, по большинству показателей развития сектора малого и среднего предпринимательства Россия не имеет принципиальных отличий от стран с развитой рыночной экономикой. Нельзя не отметить, однако, что по некоторым параметрам (например, по налоговому вкладу в консолидированный бюджет России, по вкладу в валовой национальный продукт) вклад российских малых и средних предприятий еще достаточно низок.

Объясняется это тем, что наряду с предпосылками развития малого предпринимательства существуют и сдерживающие его проблемы. В последнее время, однако, ситуация несколько улучшается. Так, в 2006 г. российское малое предпринимательство развивалось в 2,5 раза быстрее остальной экономики — оборот малых предприятий увеличился на 20 %, а инвестиции — почти на 30 %. При этом общее число малых предприятий увеличилось не очень заметно — на 5 %.

К важнейшим *предпосылкам развития* малых и средних предприятий можно отнести следующие.

1. Конституционные гарантии возможности и свободы осуществления предпринимательской деятельности.
2. Высокий предпринимательский потенциал населения.

¹⁸³ Блинов А. Условия регулирования малого бизнеса // Экономист. 1999. № 2. С. 75.

3. Наличие специальных мер государственной поддержки субъектов малого предпринимательства.

4. Достаточный уровень развития крупной промышленности.

5. Создание благоприятной общественной атмосферы.

Среди основных *проблем*, препятствующих эффективному развитию малого предпринимательства в Российской Федерации, актуальны:

— избыточные административные барьеры в системе государственных органов;

— обоснованное недоверие граждан к государственной политике в сфере предпринимательства;

— несовершенство нормативно-правовой базы в сфере малого предпринимательства;

— нестабильность и сложность налоговой системы;

— негативное восприятие предпринимателей отдельными представителями властных структур как лиц, благосостояние которых достигается благодаря уклонению от установленных законом норм и правил ведения бизнеса¹⁸⁴;

— недостаточный уровень предпринимательской культуры и активности;

— неразвитость системы информационной поддержки малых предприятий;

— низкая эффективность консолидации усилий предпринимателей по защите собственных прав и интересов.

Следует отметить, что развитие малого предпринимательства в России отличает высокий уровень его неравномерности — как в региональном, так и в отраслевом аспектах. Подавляющее большинство малых предприятий занимается торговлей и общественным питанием, что объясняется отсутствием необходимых предпосылок для развития малого и среднего бизнеса в производственной сфере, которые в экономически развитых странах создают эффективно работающие крупные промышленные предприятия.

К сожалению, достаточно сложно оценить не только потенциал, но и существующий уровень развития малого предпринимательства, поскольку отсутствуют точные данные о количестве малых предприятий, занятых в них работниках, уровне их заработной платы, объемах производимой продукции и оказываемых услуг. Статистические данные не учитывают огромного количества предпринимателей без образования юридического лица, не говоря уже о тех предпринимателях, кто по тем или иным причинам ведет свою деятельность без регистрации в государственных органах. Последнее в особой степени относится к эксклавам и приграничным регионам, в частности Калининградской области, где существуют предпосылки для занятия частными

¹⁸⁴ «И на втором десятке лет рыночных преобразований в России власть, политические элиты также рассматривают частных предпринимателей то как вороватых волков, которых нужно-де всячески прижимать и душить, то как дойных коров, когда речь идет о решении тех или иных задач на вверенной им территории (или пополнении собственного кармана)» — *Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее...* С. 8.

лицами так называемой челночной торговлей и «теневым» приграничным бизнесом.

Доля «теневого» сектора российского малого предпринимательства, по разным оценкам, составляет от 30 до 50 % реального оборота субъектов малого предпринимательства. На наш взгляд, это красноречиво свидетельствует о низкой эффективности государственной поддержки малого предпринимательства, так как для значительной части предпринимателей оказывается гораздо выгоднее полностью скрывать свою деятельность от государства, чем работать открыто и пользоваться предоставляемыми малому бизнесу льготами и прочими стимулами развития малого бизнеса.

С другой стороны, в учитываемое статистикой число малых предприятий входит достаточно большое количество фирм, существующих лишь на бумаге и не ведущих фактической деятельности. Так, по данным Федеральной налоговой службы, сейчас в Госреестре числятся 1,5 млн недействующих фирм, которые задолжали бюджету около 100 млрд рублей, и в подавляющем большинстве — это малые предприятия-однодневки¹⁸⁵.

Сложившаяся ситуация, помимо прочего, свидетельствует и о недостаточной степени изученности факторов использования мотивационного механизма в сфере малого предпринимательства.

Мотивы предпринимательской деятельности до недавнего времени не были объектом пристального исследования в России. В зарубежных исследованиях, касающихся изучения концепций экономической активности, например в теории о «мотиве достижения» Мак-Клелланда или «мотивационно-гигиенической» теории Ф. Герцберга, утверждается, что наряду с системой внешнего стимулирования (заработок, прибыль, награда) внутренняя мотивация, выражающаяся в данном случае в виде экономической активности, выступает в качестве важного фактора коммерческого поведения предпринимателя и напрямую влияет на его отношение к осуществляемым экономическим преобразованиям и реформам. Очевидно, что рыночный механизм хозяйствования может эффективно функционировать, если будет достигнута критическая масса предпринимателей нового типа, создан новый мотивационный механизм повышения трудовой и экономической активности предпринимателей, развития их творческого потенциала.

В настоящее время можно выделить следующие предпосылки формирования активности предпринимателей в рыночных условиях хозяйствования: превращение работника в реального собственника рабочей силы, заинтересованного в ее эффективном, полноценном использовании; возрождение ответственности человека за собственное благополучие и благосостояние семьи; воссоздание в массовом сознании взаимосвязи между трудом и достигнутым уровнем благосостояния.

¹⁸⁵ См.: Из выступления президента ТПП РФ Е. М. Примакова на VIII Всероссийской конференции представителей малых предприятий, 16 мая 2007 г. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.fmp39.ru/Articles/ArticleView.aspx?ObjectId=20489>

3.2. Особенности малого предпринимательства эксклавного региона

Малое предпринимательство российского эксклава — Калининградской области, — как и остальных регионов страны, получило возможности для развития в 1987 г., когда вступил в силу закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности».

В 1988 г., после вступления в действие закона «О кооперации в СССР» в регионе начался достаточно активный рост малого предпринимательства, были созданы первые кооперативы нового типа, арендные предприятия. Их характерная черта — тесная связь с государственными предприятиями, от которых они могли получать по низким ценам дефицитные материалы, топливо, сырье и т. п. Важным преимуществом объектов малого предпринимательства по сравнению с государственными предприятиями была возможность продавать свою продукцию по достаточно высоким договорным ценам. К 1990 г. в Калининградской области было зарегистрировано 1120 малых предприятий (табл. 3.5).

Таблица 3.5

Динамика развития малых предприятий в Калининградской области в 1990—1997 гг.

Год	Количество малых предприятий, ед.
1990	1120
1993	4380
1994	4810
1995	5390
1996	5580
1997	6400

В начале 1990-х гг. был провозглашен курс на реальные рыночные преобразования. В Калининградской области произошел всплеск предпринимательской активности, начался бурный рост числа малых предприятий и индивидуальных предпринимателей. Малое предпринимательство достаточно активно развивалось в сфере науки и научного обслуживания, в материально-техническом снабжении и общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка, в сфере сельского хозяйства, народного образования. Основным направлением развития малого бизнеса, однако, стала торговля и посредническая деятельность. В этот период главной ролью малого предпринимательства была, пожалуй, не экономическая, а социальная — заметная часть населения получила благодаря этому виду деятельности дополнительные средства к существованию, смогла поправить свое материальное положение в сложнейших социально-экономических условиях.

Одним из различий малого предпринимательства в Калининградской области и на остальной части России стало то, что на калининградских вещевых и продуктовых рынках гораздо раньше на смену товарам производства российских кооперативов пришли импортные товары, в первую очередь польские и литовские (в основном продукты питания). Отличительной особенностью Калининградской области, обусловленной ее эксклавностью, стала и значительная по сравнению с другими регионами (исключая лишь некоторые, в первую очередь приграничные) доля населения, занявшаяся «челночным» и «теневым» приграничным бизнесом¹⁸⁶. Особенно это относилось (и относится до сих пор) к населенным пунктам, расположенным близ пограничных переходов, где и возможностей для занятия такого рода деятельностью больше, и социально-экономическая обстановка значительно хуже, чем в областном центре.

Активный рост малого предпринимательства в регионе продолжался до 1994 г., затем он замедлился. Если за четыре года (с 1990 по 1993 г.) число малых предприятий в регионе увеличилось почти в 4 раза, то за следующие четыре года (с 1994 по 1997 г.) всего в 1,3 раза.

С середины 1990-х гг. в сферу торговли и посредничества пришел крупный бизнес, начавший вытеснять с рынка малые предприятия и индивидуальных предпринимателей. На смену лоткам и палаткам стали приходить торговые павильоны. Кроме того, углубляющийся в эти годы трансформационный кризис привел к ухудшению условий хозяйствования для малых предприятий сферы материального производства, среди которых стала неуклонно снижаться доля реально работающих. Малые предприятия, занимавшиеся внешнеэкономической деятельностью, тяжело отреагировали на отмену таможенных льгот СЭЗ «Янтарь» в 1995 г.

По статистике, начиная с 1993 г. количество субъектов малого предпринимательства ежегодно возрастало примерно на 9—10 %, увеличившись за 1998 г. на 3 тыс. Однако этот рост во многом был обусловлен увеличением числа микропредприятий, основанных на самозанятости и работающих в сфере окупающихся услуг и операций, а также и индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, занятых в сфере торгово-закупочной деятельности. Рост же числа собственно малых предприятий сократился, и наметилась тенденция к уменьшению их количества, особенно в районах области. Так, из 30 тыс. субъектов малого предпринимательства по области в целом в Славском районе было лишь 45 действующих малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, в Нестеровском районе — 51, в г. Гусеве — 86 (2 субъекта малого предпринимательства на 1 тыс. жителей).

¹⁸⁶ С другой стороны, нельзя и переоценивать масштабы этого явления. В прессе иногда появляются совершенно неправдоподобные данные о числе жителей Калининградской области, основным занятием которых является «челночный» бизнес — например, «как минимум 150 тысяч» (Рябушев А. И. Высокий забор вместо окна в Европу // Независимая газета. 2005. 3 июня). Цифра завышена не менее чем в 10 раз.

Несмотря на ухудшившиеся условия хозяйствования, малый бизнес региона продолжал развиваться. Количество индивидуальных предпринимателей и работников малых предприятий возросло с 1994 по 1998 г. в 3 раза и достигло 55,2 тыс. человек, доля численности работающих в предпринимательстве в общей численности экономически активного населения областного центра составила 25 %. На 1 тыс. городского населения приходилось 11 малых предприятий, что было сопоставимо с показателями Москвы и Санкт-Петербурга, в то время как среднероссийский уровень равнялся всего 6 предприятиям на 1 тыс. человек.

Одной из особенностей развития малого предпринимательства в регионе стал его опережающий темп роста по сравнению с общероссийскими показателями, наметилась устойчивая тенденция увеличения удельного веса калининградских малых предприятий в общем числе малых предприятий России. Если в 1996 году на их долю приходилось 0,66 %, то в 1997-м году — 0,74, в 1998-м — 1,06, в 1999 г. — 1,54 %.

В сравнении со среднероссийскими показателями уровень развития малого предпринимательства в Калининградской области можно было оценивать как относительно высокий, но по сравнению с соседними государствами — Польшей и Литвой — он был гораздо более низким. В настоящее время этот разрыв продолжает увеличиваться, так как после вступления в ЕС эти страны получили доступ к значительным финансовым ресурсам программ поддержки малого бизнеса.

Финансовый кризис 1998 г. вновь ухудшил ситуацию, начавшую было улучшаться после вступления в силу в 1996 г. нового Закона об Особой экономической зоне. Его последствия для Калининградской области, в том числе и ее малого предпринимательства, оказались значительно более тяжелыми, чем для многих российских регионов. В значительной степени это объясняется тем, что большая часть малых предприятий и индивидуальных предпринимателей региона специализировалась на внешнеэкономической деятельности и августовский дефолт для многих из них привел к губительным для бизнеса убыткам.

Одним из последствий кризиса 1998 г. стало снижение объема инвестиций в основной капитал малых предприятий на 42,8 % по сравнению с 1997 г.

Среди зарегистрированных в регионе малых предприятий около 15—20 % приостановили свою деятельность. По оценкам специалистов, в конце 1990-х гг. 80 % малых предприятий производственной сферы боролись за выживание и лишь пятую их часть можно было отнести к устойчиво работающим. Из примерно шести тысяч малых предприятий, отчитывающихся перед налоговой инспекцией, относительно устойчиво работали не более 1,5 тыс.

Совокупным финансовым результатом деятельности малых предприятий области в первом полугодии 1999 г. и 1998 г. в целом стали убытки. В 1998 г. общая сумма их убытков составила 633 млн рублей, в первом полугодии 1999 г. — 1867 млн рублей.

Одно из достоинств малого предпринимательства состоит в том, что оно, в отличие от крупного бизнеса, имеет способность относительно быстро восстанавливаться. Уже к 2000 г. малые и средние предприятия не только вернулись к показателям докризисного 1997 г., но и превосходили их. Произошло это во многом благодаря активной, разноплановой работе по стимулированию малого и среднего бизнеса в регионе. Так, в 1998—1999 гг. в администрациях муниципальных образований области были разработаны и приняты программы поддержки малого предпринимательства, созданы базы данных по инвестиционным проектам, банки данных о свободных площадях и производственных мощностях на промышленных предприятиях, о потребности предприятий и организаций в сырье, материалах и товарах; Департаментом Федеральной государственной службы занятости проводилось обучение безработных граждан по специальностям «предприниматель», «бухгалтер» и т. д. в учебных заведениях области; Калининградским областным научно-техническим центром была разработана Концепция формирования и развития инфраструктуры научно-инновационной деятельности в Калининградской области на среднесрочную перспективу; Калининградским государственным университетом разработана Целевая комплексная программа создания и развития российско-иностранного технополиса (евротехнополиса) в Калининграде, достигнута предварительная договоренность в форме подписания протокола о намерениях по объему начального финансирования и условиям участия в этом проекте немецкой стороны. К сожалению, многие начинания так и не были до конца реализованы, но все же в целом ситуация с малым бизнесом не только выправилась, но и стала улучшаться. Возможно, одной из причин достаточно активного развития малого предпринимательства в Калининградской области как раз и является то, что усилия к этому прикладываются с самых разных сторон — и органами власти, и научным сообществом, и образовательными учреждениями, и самими предпринимателями и общественными организациями.

На начало 2000 г. на территории региона было зарегистрировано 69386 действующих субъектов малого предпринимательства, в том числе 7600 малых предприятий, 55786 индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица и около 6000 агрофермерских и крестьянских хозяйств в сельскохозяйственном производстве. Общее число занятых в малом и среднем бизнесе составило более 120 тыс. человек (свыше 20 % экономически активного населения).

Объем капитальных вложений малых предприятий по сравнению с 1999 г. вырос на 30 % и составил около 4600 млн рублей. Объем произведенной продукции увеличился на 13 %.

В 2000 г. произошло увеличение общего количества субъектов малого предпринимательства с 68500 до 69386 единиц (на 1,2 %), причем заметно изменилась их структура — количество индивидуальных предпринимателей выросло с 50116 до 55786 человек (на 1,3 %), а количество малых предприятий сократилось с 9800 до 7600 единиц (на 22,5 %). Связано это было с из-

менениями в российском налоговом законодательстве. В итоге структура малого предпринимательства выглядела в 2000 г. в Калининградской области следующим образом: предприниматели без образования юридического лица — 80 %, малые предприятия — 11 %, крестьянские (фермерские) хозяйства — 9 % (в среднем по России — соответственно 79, 16 и 5 %).

Сравнение с развитием малого предпринимательства по России в целом показывает, что калининградские малые предприятия составили в 2000 г. 0,86 % от общего числа малых предприятий, предприниматели без образования юридического лица — 1,29 %, крестьянские (фермерские) хозяйства — 2,28 %. На рисунке 3.3 представлена динамика удельного веса числа субъектов малого предпринимательства в Калининградской области.

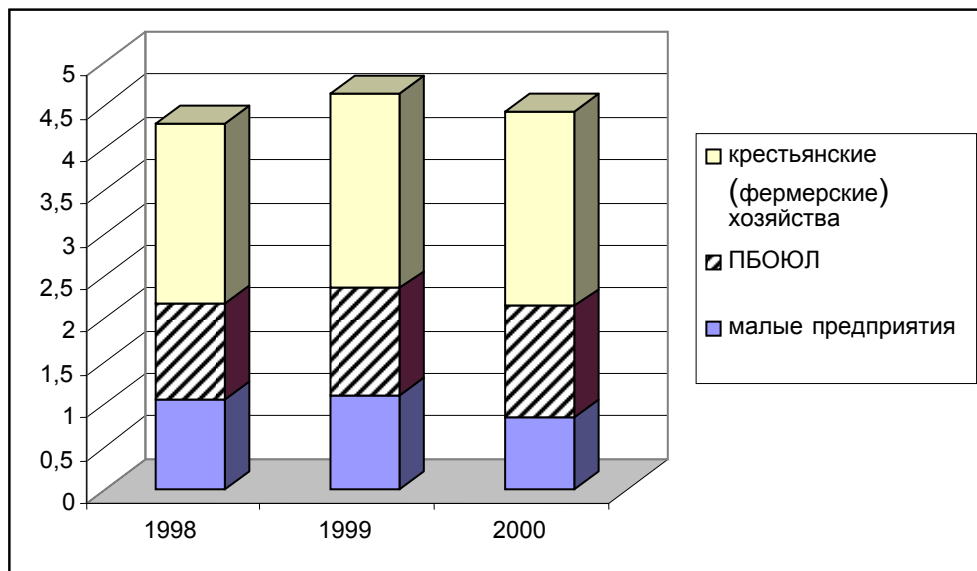


Рис. 3.3. Динамика удельного веса числа субъектов малого предпринимательства Калининградской области в их количестве по РФ в целом, %

По плотности распространения субъектов малого предпринимательства в расчете на 1000 жителей Калининградская область в 1998—2000 гг. (как и в последующие) превышала среднероссийские показатели (табл. 3.6).

Сохранялась значительная неравномерность развития малого предпринимательства по территориальному и отраслевому признакам — 65 % работали в сфере торговли и общественного питания, 80 % субъектов были сосредоточены в Калининграде (данная ситуация сохранилась и до настоящего времени). По нашему мнению, относительно высок уровень развития малого бизнеса и в населенных пунктах области, расположенных вблизи от пограничных переходов, в первую очередь в городах Мамоново, Багратионовске, Гусеве, но там малое предпринимательство представлено в основном «теневым» приграничным бизнесом.

Таблица 3.6

**Сравнение показателей плотности распространения
субъектов малого предпринимательства в расчете на 1000 жителей, ед.**

Показатель	Российская Федерация в целом			Калининградская область		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000
Малые предприятия	6	6	6	10	10	8
Предприниматели без образования юридического лица	25	27	29	43	52	58
Всего субъекты малого предпринимательства	32	34	37	58	68	72

Источники: *Российское обозрение малых и средних предприятий...* С. 81.

Среди сохранившихся негативных моментов в развитии малого предпринимательства региона можно отметить следующие:

- убыточность малых предприятий;
- преобладание предприятий торговли и общественного питания относительно предприятий промышленности, транспорта и строительства;
- преобладающий рост количества индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица относительно роста количества малых предприятий;
- низкий уровень развития легального малого предпринимательства практически на всей территории региона, за исключением областного центра.

В 2001 г. в области продолжился достаточно активный рост малого предпринимательства, причем качественные его характеристики значительно не изменились.

На 01.01.2002 г. на территории области было зарегистрировано около 91 тыс. действующих субъектов малого предпринимательства, что составило 131 % в сравнении с показателями 2000 г. Рост, как и в 2000 г., обеспечивался главным образом за счет увеличения количества индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица. Причем основным стимулом было не улучшение условий для малого бизнеса, не рост деловой активности населения, а простая оптимизация налогообложения. Средняя продолжительность функционирования малого предприятия составляла всего 1—2 года.

Общее число занятых в малом бизнесе достигло 147,6 тыс. человек, т. е. 36 % от числа занятого населения (что значительно выше среднероссийского уровня — в среднем по России эта доля не превышает 20 %). По плотности распространения малого предпринимательства на 1 января 2002 г. Калининградская область также превышала среднероссийские показатели — в 1,4 раза в среднем по России; и уступала только Москве и Санкт-Петербургу: на 1 тыс. человек постоянного населения в регионе приходилось 8 малых предприятий.

Объем продукции, произведенной субъектами малого предпринимательства, составил около 5732,3 млн рублей (120,4 % к уровню 2000 г.). Доля малых предприятий в валовом региональном продукте выросла до 20 %.

По сравнению с предыдущими годами в 2002-м возросла доля малых предприятий региона в основных показателях развития предпринимательства — в совокупном объеме выпуска товаров и услуг, объеме промышленной продукции, объеме платных услуг населению, среднесписочной численности работников. Значительно снизился удельный вес в общем объеме инвестиций в основной капитал (табл. 3.7).

Таблица 3.7

**Удельный вес малых предприятий в основных экономических показателях
предприятий и организаций экономики региона, %**

Показатель	1998	1999	2000	2001	2002
Среднесписочная численность работников	18,3	18,4	17,2	16,8	18,9
Выпуск товаров и услуг	15,0	15,0	10,6	13,7	16,3
Объем промышленной продукции	11,4	11,6	7,0	9,3	15,4
Объем платных услуг населению	6,1	5,7	9,2	10,0	9,3
Инвестиции в основной капитал	9,4	3,2	4,3	9,1	1,6

По результатам проведенного в рамках проекта Тасис СМЕРУС 9803 исследования Калининградская область в 2001 г. входила в группу регионов — «лидеров» по вкладу малого предпринимательства в региональную экономику, в группу регионов — «средняков» по уровню развития малого предпринимательства и в группу регионов — «аутсайдеров» по эффективности функционирования малого предпринимательства¹⁸⁷.

Результаты сравнения показателей развития малого предпринимательства в регионах Северо-Западного федерального округа РФ показывают, что даже в абсолютном выражении долю Калининградской области можно назвать достаточно заметной. Количество малых предпринимателей, например, составляет 11,1 % к итогу по округу. По всем из рассчитанных показателей, кроме объема инвестиций в основной капитал, Калининградская область занимает в Северо-Западном федеральном округе четвертое место, уступая лишь Санкт-Петербургу, Ленинградской и Вологодской областям (по выпуску товаров и услуг — Санкт-Петербургу, Ленинградской области и Республике Коми).

Иначе эти показатели выглядят в пересчете на 1 тыс. населения региона (табл. 3.8). По количеству индивидуальных предпринимателей на 1 тыс. населения Калининградская область выходит в лидеры, в 2 раза обгоняя и Санкт-Петербург, и Ленинградскую область. Удельный вес занятых индивидуальным предпринимательством и работающих на малых предприятиях в регионе в общей численности занятых в экономике составляет в настоящее время 23,68 % (табл. 3.8).

¹⁸⁷ См.: *Российское обозрение малых и средних предприятий...* С. 68.

Таблица 3.8

**Основные показатели малого предпринимательства
в регионах Северо-Западного федерального округа РФ в 2002 г.
в пересчете на 1 тыс. наличного населения региона**

Регион	Количество индивид. предпринимателей, человек	Количество малых предприятий, ед.	Общая средняя численность работников, человек	Выпуск товаров и услуг, тыс. рублей	Инвестиции в основной капитал, тыс. рублей
Калининградская область	60	6	56	12212,7	112,2
Вологодская область	50	5	51	6659,9	243,3
Мурманская область	42	3	33	8166,8	242,4
Псковская область	41	5	48	7546,6	170,2
Архангельская область	39	4	31	5161,8	196,9
Новгородская область	35	4	44	5363,4	273,1
Ленинградская область	30	7	81	7763,7	251,7
Республика Коми	29	3	32	11282,3	89,9
Республика Карелия	28	5	42	10601,4	58,9
Санкт-Петербург	24	20	152	20878,2	478,7

Хотелось бы отметить, что относительно высокий в сравнении с другими регионами Северо-Западного федерального округа уровень развития малого предпринимательства в Калининградской области был достигнут на фоне значительно меньшей по сравнению с ними государственной поддержки малых и средних предприятий (рис. 3.34).

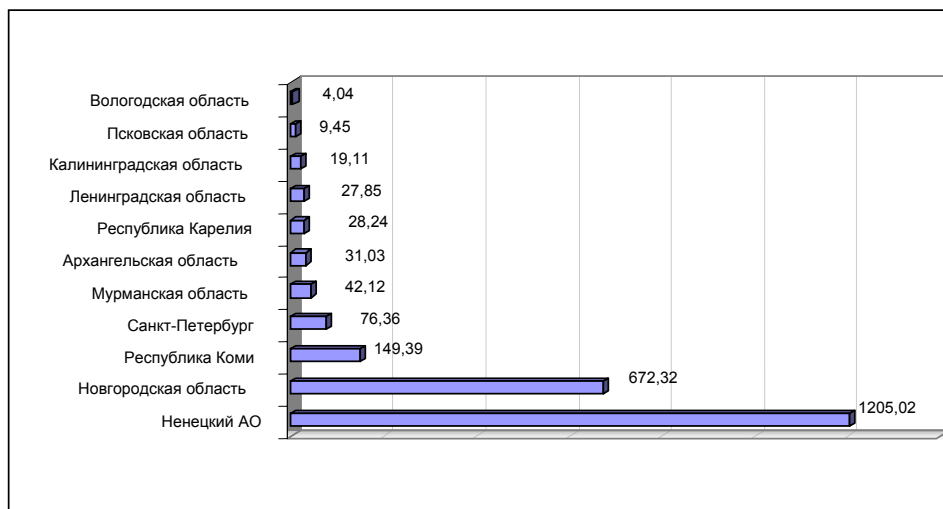


Рис. 3.4. Сумма средств, направленных на поддержку малых предприятий из консолидированного бюджета региона, приходящаяся на одного работающего в сфере малого предпринимательства в 2002 г. (руб./чел.)¹⁸⁸

¹⁸⁸ Поддержка малого и среднего бизнеса в Северо-Западном федеральном округе: Информационно аналитический обзор. № 2. СПб.: МЦСЭИ «Леонтьевский центр»; Санкт-Петербургский фонд развития бизнеса, 2003.

По уровню средств, направленных на поддержку малых предприятий из консолидированного бюджета региона, приходящихся на одного работающего в сфере малого предпринимательства, Калининградская область значительно уступала большинству регионов округа, опережая лишь Псковскую и Вологодскую области, где положение было еще хуже.

Так, если в Санкт-Петербурге на одного работающего в сфере малого предпринимательства приходилось 76,36 руб., в Новгородской области — 672,32 руб., то в Калининградской области — 19,11 руб. в среднем на человека.

Из приведенных данных видно, что в Калининградской области не только достаточно высокий уровень развития малого предпринимательства по сравнению с большинством других российских регионов, но и высокая эффективность этих предприятий с точки зрения «окупаемости» государственной поддержки.

Сравним соотношение числа работающих и выручки от реализации товаров и услуг малых предприятий (производительность труда) (рис. 3.5); а также соотношение суммы налоговых поступлений от малых предприятий в консолидированный бюджет и суммы средств, направленных из консолидированного бюджета на поддержку малых предприятий (рис. 3.6).

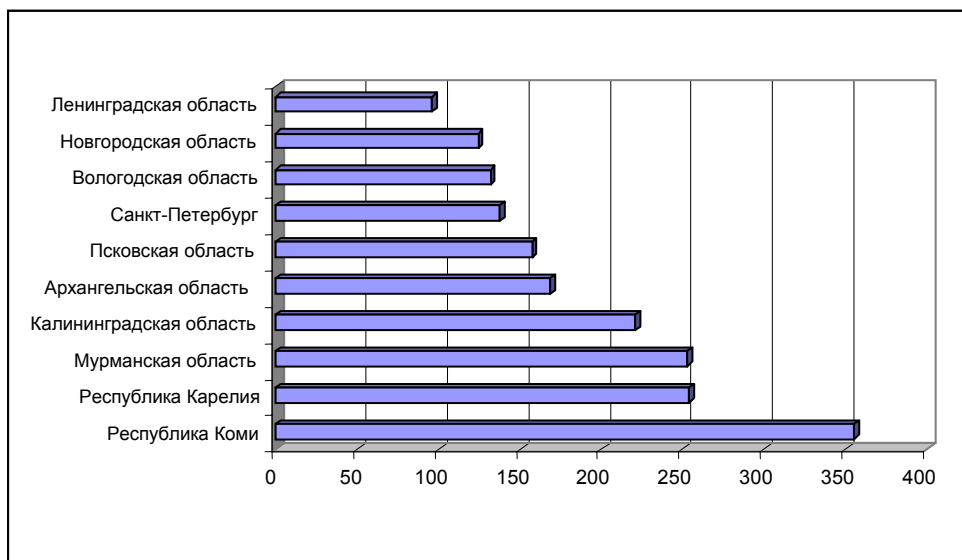


Рис. 3.5. Соотношение числа работающих и выручки от реализации товаров и услуг малых предприятий (производительность труда), руб./чел.

Как видим, по производительности труда Калининградская область уступает лишь Мурманской области, Республике Карелии и Республике Коми, причем это объясняется принципиальными различиями в структуре малого предпринимательства.

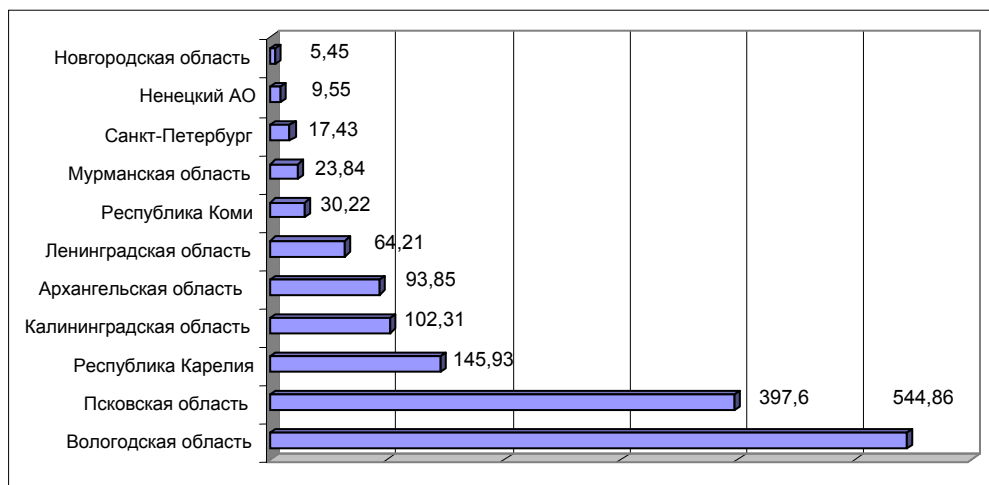


Рис. 3.6. Соотношение суммы налоговых поступлений от малых предприятий в консолидированный бюджет и суммы средств, направленных из консолидированного бюджета на поддержку малых предприятий¹⁸⁹

Например, если в Мурманской области в общей стоимости выпуска товаров и услуг на долю промышленности приходится 56,1 %, а торговли и общественного питания — всего 14,4 %, то в Калининградской области — наоборот: на долю промышленности — всего 18,8 %, торговли и общественного питания — 44,5 %. Этим и объясняется то, что Калининградская область уступает по производительности труда данным трем регионам с более высоким уровнем фондовооруженности субъектов малого предпринимательства.

По соотношению суммы налоговых поступлений от малых предприятий в консолидированный бюджет и суммы средств, направленных из консолидированного бюджета на поддержку малого предпринимательства, Калининградская область уступает Республике Карелия, Псковской и Вологодской областям.

На 01.01.2004 г. в Калининградской области было зарегистрировано около 70 тыс. действующих субъектов малого предпринимательства. Из них 5635 малых предприятий, около 60 тыс. индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица. По сравнению с 2002 г. число малых предприятий увеличилось на 12 %. Общее число занятых в малом бизнесе, по расчетам, составляет не менее 150 тыс. человек, то есть более 35 % от числа работающих жителей области. Динамика малых предприятий по отраслям приведена на рисунке 3.7.

¹⁸⁹ Поддержка малого и среднего бизнеса в Северо-Западном федеральном округе...

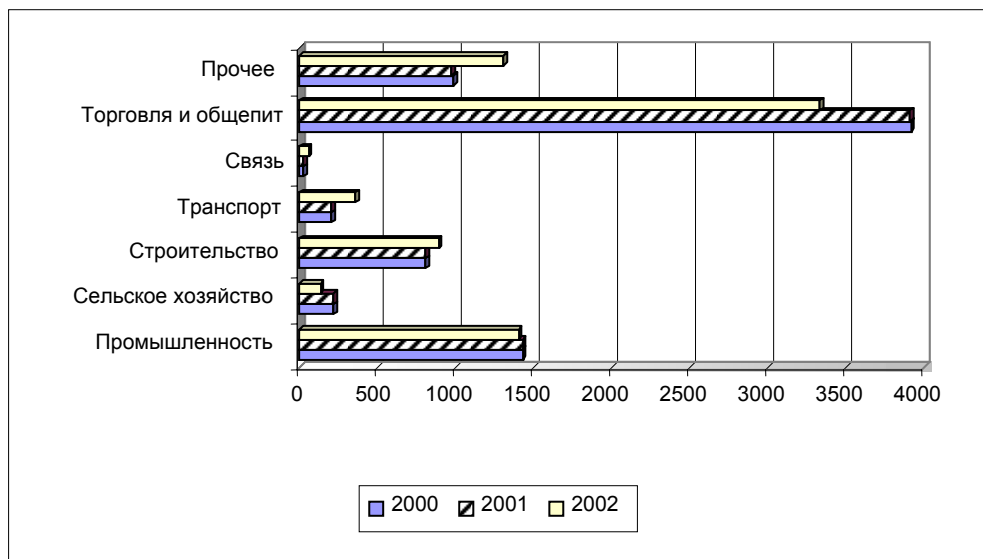


Рис. 3.7. Динамика малых предприятий Калининградской области по отраслям

Как видим, количество малых промышленных предприятий за три года почти не изменилось, в сельском хозяйстве их число почти удвоилось, в строительстве, транспорте и связи — уменьшилось, в торговле и общественном питании — значительно возросло.

Анализ изменения отраслевой структуры малых предприятий (рис. 3.8) показывает, что ее можно считать достаточно стабильной. Незначительно возрастает доля промышленных и транспортных малых предприятий; доля предприятий сферы торговли и общепита также незначительно снижается, что является пусть не слишком заметной, но положительной тенденцией.

В 2005 г./ средняя численность работников малых предприятий в Калининградской области составляла 13 человек — от 3 человек на предприятиях по производству кожи, изделий из кожи и обуви до 45 человек на предприятиях текстильного и швейного производства, а также производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования. В последнем случае наибольшая средняя численность была характерна для малых предприятий, выпускающих аппаратуру для радио, телевидения и связи (в среднем 85 человек).

Всего на начало 2006 г. в Калининградской области было зарегистрировано 9 045 малых предприятий (9,58 на 1000 человек населения). Среднесписочная численность работников всех МП составила 104 960 человек.

Согласно типологии российских регионов по методике Национального института системных исследований предпринимательства, Калининградская область входит в группу регионов, лучших по развитию малого предпринимательства (табл. 3.9).

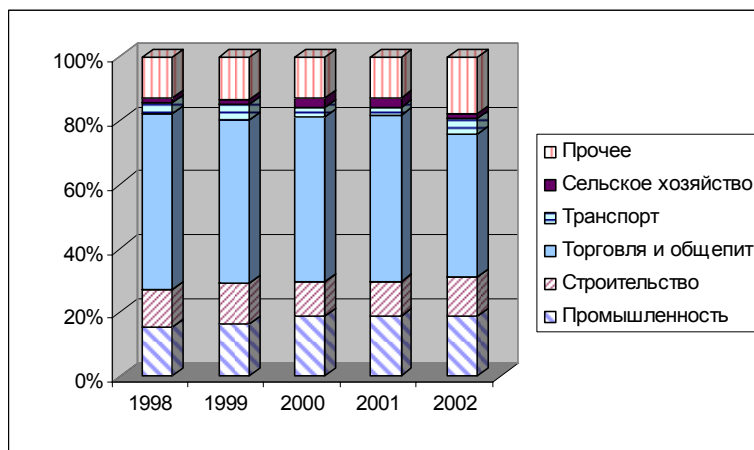


Рис. 3.8. Изменение отраслевой структуры малых предприятий Калининградской области

Таблица 3.9

Сравнение показателей плотности распространения субъектов малого предпринимательства в расчете на 1000 жителей¹⁹⁰

Регион	На 01.01.2006	На 01.01.2007	На 01.04.2007	На 01.04.2007 в % к 01.01.2006
Российская Федерация	6,83	7,20	7,89	115,5
Северо-Западный ФО	11,89	11,84	13,83	116,3
Москва	19,27	19,97	20,61	107,0
Санкт-Петербург	24,89	23,98	27,57	110,8
Калининградская область	9,52	11,43	18,31	192,3

В качестве основных критериев выбраны следующие показатели:

- динамика количества зарегистрированных малых предприятий на 100 тыс. жителей региона в 2006 г.;
- динамика среднесписочной численности занятых на МП в 2006 г.;
- динамика объема оборота малых предприятий в 2006 г. (с учетом ИПЦ);
- динамика объема инвестиций в основной капитал в 2006 г. (с учетом ИПЦ).

По количеству МП на 100 тыс. жителей в 2005—2007 гг. Калининградская область осталась в числе лидеров (табл. 3.10).

¹⁹⁰ Рассчитано по: *Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2006 году: Ежеквартальный информационно-аналитический доклад Национального института системных исследований предпринимательства* / Подгот. А. М. Шестоперовым. М., 2007; *Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-марте 2007 г.: Ежеквартальный информационно-аналитический доклад Национального института системных исследований предпринимательства* / Подгот. А. М. Шестоперовым. М., 2007.

**Типы регионов России по динамике основных показателей,
характеризующих развитие малого предпринимательства в 2006 г.¹⁹¹**

Соотношение динамики отдельных показателей ¹⁹² , 2006 г. к 2005 г.				Регионы
Количество МП	Заня- тость	Оборот МП	ИОК	
+	+	+	+	г. Москва; Республики Алтай, Башкортостан, Бурятия, Калмыкия, Ка- рачаево-Черкесская, Карелия, Коми, Татарстан, Тыва, Удмуртская, Чу- вашская; Алтайский, Красноярский края; Амурская, Архангельская, Брянская, Волгоградская, Ивановская, Калининградская, Кемеровская, Костромская, Курганская, Московская, Новосибирская, Ростовская, Ря- занская, Самарская, Сахалинская, Свердловская, Смоленская, Тамбов- ская, Томская, Тульская, Ульяновская, Челябинская, Ярославская об- ласти; Агинский Бурятский, Ненецкий автономные округа; Еврейская автономная область
+	+	+	—	Республика Хакасия; Астраханская, Белгородская, Вологодская, Кам- чатская, Орловская, Читинская области; Таймырский, Ханты-Мансий- ский, Ямало-Ненецкий автономные округа
+	+	—	+	Республики Кабардино-Балкарская, Саха (Якутия); Калужская, Ниже- городская области

¹⁹¹ Без учета регионов, ряд показателей которых не был включен в статистические сводки за 2005—2006 гг., в том числе Усть-Ордынский Бурятский и Эвенкийский АО.

¹⁹² «+» — положительная динамика (прирост показателя от 100 % и выше), «—» — отрицательная динамика (прирост показателя ниже 100 %).

+	+	—	—	Республика Ингушетия; Хабаровский край; Тюменская область; Корякский АО
+	—	+	+	Республика Мордовия; Иркутская, Кировская, Мурманская, Оренбургская, Пензенская, Тверская области; Чукотский АО
+	—	+	+	Пермский край; Новгородская область
—	+	+	+	Республика Марий Эл; Краснодарский, Ставропольский край; Владимирская, Омская области
—	+	+	+	Республика Алтай; Ленинградская, Псковская области.
—	—	+	+	Республика Северная Осетия-Алания; Курская, Магаданская, Саратовская области
—	—	+	+	г. Санкт-Петербург; Липецкая область
—	+	—	—	Республика Дагестан
—	+	—	—	—
+	—	—	+	Приморский край; Воронежская область
+	—	—	—	—
—	—	—	—	—
—	—	—	—	—

Источник: Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2006 году...

Причем если на начало 2006 г. плотность малых предприятий в Калининградской области всего в 1,4 раза превышала среднероссийский уровень, то на 1 апреля 2007 г. она была выше уже в 2,3 раза. Сокращается и отрыв от лидера — Санкт-Петербурга. На 1 января 2006 г. плотность малых предприятий в Калининградской области была меньше на 15,37 % меньше, на 1 апреля 2007 г. — всего на 9,26 % предприятий меньше.

В Калининградской области отмечаются и самые высокие темпы роста плотности малых предприятий — если в среднем по России за рассматриваемый период она выросла на 15,5 %, в Санкт-Петербурге — на 10,8 %, в Москве — на 7 %, то в Калининградской области — почти в 2 раза.

Среднесписочная численность работников малых предприятий в 2006 г. составила 115,9 тыс. человек, в I квартале 2007 г. — 123,2 тыс. человек.

По доле среднесписочной численности работников малых предприятий в общей среднесписочной численности занятых в 2005—2007 г. Калининградская область также входит в тройку лидеров, причем в 2007 г. она вышла на первое место, обогнав и Москву, и Санкт-Петербург, доля работников малых предприятий в которых стала снижаться (табл. 3.11).

Таблица 3.11

Сравнение доли среднесписочной численности работников малых предприятий в общей среднесписочной численности занятых¹⁹³

Регион	2005	2006	На 01.04.2007	На 01.04.2007, в % к 2005
Российская Федерация	16,7	17,8	17,7	106,0
Северо-Западный ФО	22,1	22,6	22,5	101,8
Москва	35,9	37,1	32,8	91,4
Санкт-Петербург	32,0	31,4	30,9	96,6
Калининградская область	34,9	36,1	35,2	100,9

По обороту малых предприятий на душу населения Калининградская область также опережает большинство российских регионов, здесь он в 2,5 раза выше среднероссийского уровня (табл. 3.12). По этому показателю малые предприятия региона значительно опережают (в 2 раза) и малые предприятия Санкт-Петербурга.

¹⁹³ Рассчитано по: *Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2006 году...*; *Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-марте 2007 г. ...*

Таблица 3.12

Сравнение оборота малых предприятий на душу населения, тыс. рублей¹⁹⁴

Регион	2005	2006	2006 в % к 2005
Российская Федерация	73,3	84,3	115,0
Северо-Западный ФО	70,7	91,5	129,4
Москва	234,7	261,4	111,4
Санкт-Петербург	110,0	105,4	95,8
Калининградская область	161,3	210,8	130,7

В 2006 г. сохранилась тенденция к росту объема инвестиций в основной капитал, осуществленных на МП. По этому показателю Калининградская область уступает лишь Томской области, где на душу населения приходилось в 1,5 раза больше инвестиций в основной капитал малых предприятий — 5445,3 руб. (табл. 3.13). В основной капитал калининградских малых предприятий в пересчете на душу населения в 2006 г. было инвестировано почти в 3 раза больше, чем в среднем по России, и гораздо больше, чем в малые предприятия Москвы и Санкт-Петербурга, — в 5,3 раза и в 4,6 раза соответственно.

Таблица 3.13

Сравнение объема инвестиций в основной капитал малых предприятий на душу населения, руб.¹⁹⁵

Регион	2005	2006	2006 в % к 2005
Российская Федерация	915,0	1194,4	130,5
Северо-Западный ФО	1033,3	1127,3	109,1
Москва	645,0	652,1	101,1
Санкт-Петербург	939,5	744,1	79,2
Калининградская область	3073,7	3451,8	112,3

В 2007 г. объем инвестиций в основной капитал малых предприятий в пересчете на душу населения в Калининградской области по-прежнему значительно превышал среднероссийский уровень — в 2,6 раза.

По состоянию на конец 2007 г. уровень развития малого предпринимательства в регионе был одним из самых высоких в Российской Федерации, уступая лишь Москве и Санкт-Петербургу. В Калининградской области было зарегистрировано 17,3 тыс. малых предприятий и 25,4 тыс. индивидуальных предпринимателей. Таким образом, на 1 тыс. жителей приходилось 19 субъектов малого предпринимательства. На малых предприятиях работало более

¹⁹⁴ Рассчитано по: *Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2006 году...*; *Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-марте 2007 г. ...*

¹⁹⁵ Там же.

трети населения региона, занятого в экономической деятельности (свыше 134 тыс. человек), доля субъектов малого предпринимательства в валовом региональном продукте составляла в 2007 г. 35,8 %.

И в 2007—2008 гг. в развитии малого предпринимательства в регионе сохранялась значительная территориальная диспропорция — в одном только Калининграде сконцентрировано 56 % всех субъектов малого предпринимательства, еще 9 % — в прилегающих к нему городах Светлый и Гурьевск. Таким образом, на областной центр с близлежащими территориями приходится почти 70 % МП.

Сравнение ряда показателей развития малого предпринимательства в Калининградской области с другими регионами Северо-Западного федерального округа и средними по Российской Федерации представлены в таблице 3.14.

Таблица 3.14

Показатели развития малого предпринимательства в 2007 г.

Регион	Число МП на конец 2007 г.		Численность работников МП		Инвестиции в основной капитал МП	
	тыс. единиц	в % к итогу	тыс. человек	в % к итогу	млн рублей	в % к итогу
<i>Российская Федерация</i>	1133,8	100,0	9817,9	100,0	87855,5	100,0
<i>Северо-Западный ФО</i>	191,0	16,8	1352,0	13,8	8514,3	9,7
Республика Карелия	4,1	0,4	35,0	0,4	222,7	0,3
Республика Коми	6,5	0,6	66,0	0,7	2045,9	2,3
Архангельская область	6,6	0,6	74,7	0,8	464,1	0,5
Вологодская область	4,7	0,4	71,3	0,7	1048,9	1,2
<i>Калининградская область</i>	17,3	1,5	134,1	1,4	1916,8	2,2
Ленинградская область	14,9	1,3	164,6	1,7	569,6	0,6
Мурманская область	3,2	0,3	32,3	0,3	150,6	0,2
Новгородская область	3,0	0,3	27,7	0,3	160,8	0,2
Псковская область	3,9	0,3	43,3	0,4	139,6	0,2
Санкт-Петербург	126,8	11,2	703,1	7,2	1795,3	2,0

Как видим, по числу малых предприятий Калининградская область опережает все регионы Северо-Западного федерального округа, кроме Санкт-Петербурга; по численности работников на малых предприятиях уступает Санкт-Петербургу и Ленинградской области; по инвестициям в основной капитал МП пропускает вперед лишь Республику Коми, опережая даже Санкт-Петербург. В 2007 г. эти инвестиции составили в Калининградской области почти 2 млрд рублей.

Отраслевая структура малого предпринимательства региона в 2007 г. не претерпела значительных изменений. По-прежнему большинство субъектов малого предпринимательства занято в сфере торговли — почти 60 %. На втором месте — строительство (почти 20 %), на третьем — производство (11,2 %) (рис. 3.9).

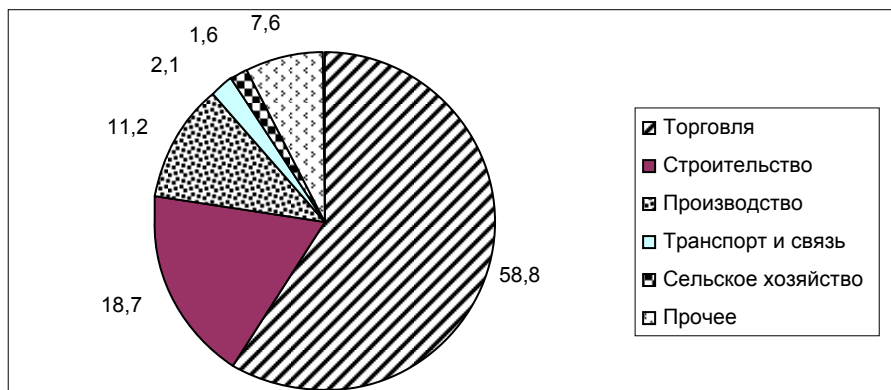


Рис. 3.9. Отраслевая структура малого предпринимательства Калининградской области в 2007 г., %

Обеспечение устойчивого развития малого предпринимательства заявлено как одна из целей социально-экономической политики Правительства Калининградской области. Им поставлена задача добиться стабильного роста числа малых предприятий в регионе, которое в 2012 г. должно составить 21,7 тыс. (рис. 3.10)¹⁹⁶.

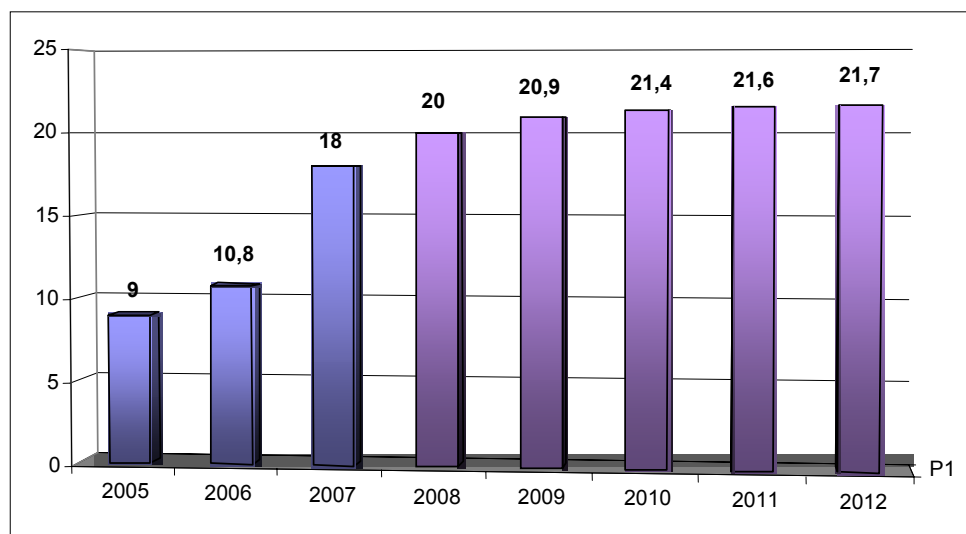


Рис. 3.10. Динамика числа малых предприятий в Калининградской области¹⁹⁷

¹⁹⁶ См.: *Сводный доклад о результатах и основных направлениях деятельности за 2007 год и на период до 2012 года* / Правительство Калининградской области // Официальный сайт Правительства Калининградской области. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www2.gov39.ru/index.php?idpage=271>

¹⁹⁷ 2008—2012 гг. — прогнозные данные.

Проведенный анализ развития малого предпринимательства в эксклавном регионе России — Калининградской области — позволяет говорить о том, что оно динамично развивается, в последние годы опережая темпы развития малого бизнеса в среднем по России. Однако происходит это не столько благодаря, сколько вопреки складывающимся социально-экономическим условиям хозяйствования малого предпринимательства.

Этот вывод подтверждают, в частности, результаты проведенного в марте-апреле 2005 г. общероссийской организацией «ОПОРА РОССИИ» и Всероссийским центром изучения общественного мнения года крупномасштабного исследования, посвященного условиям работы малого бизнеса в России¹⁹⁸.

В рамках исследования в марте-апреле 2005 г. было опрошено 4350 респондентов — представителей малого бизнеса в 80 субъектах РФ, в том числе и Калининградской области.

На основе анализа трех основных факторов — мотивационного, институционального и инфраструктурного — был составлен интегральный рейтинг регионов с точки зрения условий ведения малого бизнеса. Мотивационный фактор включает общую оценку финансового состояния, условий и перспектив ведения собственного бизнеса, а также степень поддержки властью предпринимательства в регионе; институциональный фактор — характеристики конкурентных условий, уровень трансакционных издержек и комплексной безопасности ведения бизнеса (включая защиту от административного прессинга и недобросовестной конкуренции со стороны крупных компаний); инфраструктурный фактор — степень развитости правовой инфраструктуры (т. е. возможности предпринимателя решать возникающие проблемы легальным судебным путем) и наличия материальной инфраструктуры, в первую очередь доступа или обеспеченности производственными, офисными площадями.

Калининградская область в интегральном рейтинге регионов с точки зрения ведения малого бизнеса заняла 73-е место из 79 регионов. То есть по результатам проведенного исследования здесь одни из самых плохих условий в России. Но, несмотря на это, показатели развития малого предпринимательства в Калининградской области превышают среднероссийский уровень. На наш взгляд, это позволяет сделать вывод об огромном потенциале калининградского малого бизнеса. Одной из предпосылок развития в регионе малого предпринимательства является, вероятно, и то, что заметную часть населения области составляют мигранты, приехавшие из бывших советских республик и других частей России. Многих из этих людей, снявших с обжитых мест и поехавших обустривать новую жизнь в Калининградскую область, отличает высокий уровень предпринимательской активности. Характерна она, по всей видимости, и для коренных калининградцев.

¹⁹⁸ *Всероссийский центр изучения общественного мнения. Экономика: Пресс-выпуск № 194: Малое предпринимательство в России: условия и факторы развития. 20 апреля 2005 г. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.wciom.ru/?pt=44&article=1201>.*

В ноябре 2004 г. Калининградским социологическим центром и московской группой «Циркон» было проведено социологическое исследование «Диагностика социально-экономического положения и оценка человеческих ресурсов Калининградской области», в ходе которого обследовано более 3 тыс. домохозяйств (почти 8 тыс. респондентов). Одним из результатов этого исследования стали следующие выводы: во-первых, каждый четвертый житель области считает себя готовым к ведению собственного дела, предпринимательству; и, во-вторых, 13 % занятого населения региона заявляют о себе: «Мне нравится торговать, заниматься коммерцией, я в душе — настоящий купец». Занимающиеся проблемами предпринимательства специалисты считают, что вести собственный бизнес обычно готов только один из десяти человек. В Калининградской области, как видим, об этом заявляет каждый четвертый, что свидетельствует о значительном уровне предпринимательской активности населения региона.

Особенности развития регионального малого предпринимательства во многом определил федеральный закон «Об Особой экономической зоне в Калининградской области». Прежде всего это проявляется в многоплановых контактах малых предприятий с партнерами из дальнего и ближнего зарубежья.

К особенностям развития малого предпринимательства в регионе следует отнести и факт восстановления межхозяйственных связей области с метрополией, странами СНГ, ближним и дальним зарубежьем. Иными словами, малые предприятия региона выступают в качестве «связующего звена» между «Востоком» и «Западом». Более того, выступая в качестве общего регионального посредника, малые предприятия области передают информацию о состоянии рыночной конъюнктуры, о новых технологиях и методах управления фирмами и т. д.

Характерной особенностью малого бизнеса в предшествующие годы являлось и то, что на фоне глубокого спада производства субъекты малого предпринимательства решали важную социально-экономическую задачу — сглаживали негативные последствия структурной перестройки народнохозяйственного комплекса. В частности, малые предприятия вовлекали в свою производственно-хозяйственную деятельность значительное количество рабочих и служащих, временно оставшихся без работы или не нашедших работы по своей специальности и профессии.

Основными факторами, сдерживающими развитие малого предпринимательства в Калининградской области, остаются следующие:

- специфические проблемы Калининградской области как эксклавного региона;
- низкий уровень развития инженерной инфраструктуры;
- несовершенство и постоянное изменение нормативно-правовой базы, особенно в сфере налогообложения;
- неэффективность региональной системы государственной и общественной поддержки малого предпринимательства;

- затрудненный доступ субъектов малого предпринимательства к финансово-кредитным ресурсам;
- сохраняющиеся административные барьеры;
- недостаточное бюджетное финансирование областной Программы государственной поддержки малого предпринимательства;
- слабое развитие региональной инфраструктуры по оказанию информационных, консультационных и юридических услуг субъектам малого предпринимательства;
- относительно низкая платежеспособность населения в большинстве муниципальных образований.

Следует отметить также отсутствие достоверной статистической информации о состоянии малого предпринимательства, не позволяющее объективно оценивать и прогнозировать его развитие.

Выполняя огромную социально-политическую и экономическую функцию, принимая активное участие в формировании местных бюджетов, создавая новые рабочие места, субъекты малого предпринимательства, в свою очередь, нуждаются в помощи со стороны государства и местной администрации.

3.3. Формирование правового механизма обеспечения развития малого предпринимательства в эксклавном регионе

Основу деятельности субъектов предпринимательства, функционирующих в эксклавных условиях Калининградской области, регламентируют как федеральные, так и региональные законы.

Принципиальное значение для обеспечения деятельности предпринимательства в регионе имеют основные положения Конституции Российской Федерации о едином экономическом пространстве (ст. 8, подп. «ж» ст. 7), свободе перемещения товаров, услуг и финансовых средств (ст. 8; 74), поддержке конкуренции, свободе предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности (ст. 8; 34). Конституция РФ закрепляет принцип равной защиты собственности независимо от того, кому она принадлежит (ст. 8), выводит на высокий правовой уровень признание и гарантированность частной собственности (ст. 8; 35).

Важное значение имеет и нормативно-правовая база предпринимательской деятельности в Гражданском кодексе Российской Федерации (далее — ГК). В соответствии с этим документом устанавливаются такие принципы регулирования экономических отношений, как признание равенства их участников, неприкосновенность собственности, свобода договора, недопустимость произвольного вмешательства кого-либо в частные дела, необходимость беспрепятственного осуществления прав и их судебной защиты.

Основой для согласования задач регионального развития и поддержки малого предпринимательства в регионе в настоящее время являются следующие нормативно-правовые акты.

1. Федеральные нормативно-правовые акты:

— Концепция государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в РФ (2001 г.);

— федеральный закон от 25.07.1997 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»;

— указ Президента Российской Федерации от 04.04.1996 г. № 491 «О первоочередных мерах государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации»;

— постановление Правительства РФ от 7 декабря 2000 г. 927 «О государственной поддержке развития фермерства и других субъектов малого предпринимательства в сельском хозяйстве» (в ред. постановления Правительства РФ от 01.02.2005 № 49).

2. Региональные нормативно-правовые акты:

— закон Калининградской области от 02.09.1996 г. № 66 «О государственной поддержке малого предпринимательства в Калининградской области»;

— закон Калининградской области от 09.12.2004 г. № 468 «Об утверждении Программы государственной поддержки малого предпринимательства в Калининградской области на 2005—2007 годы»;

— Концепция развития и поддержки малого предпринимательства в Калининградской области на 2001—2005 гг. и с перспективой до 2010 г.;

— целевая программа Калининградской области «Основные направления поддержки малого предпринимательства в Калининградской области на 2007—2011 годы» (утв. постановлением Правительства Калининградской области 13 февраля 2007 г. № 57).

3. Муниципальные нормативно-правовые акты:

— решения о введении на территории муниципального образования системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;

— муниципальные программы поддержки малого и среднего предпринимательства и т. д.

Не все из перечисленных нормативно-правовых актов достаточно эффективно регулируют развитие малого предпринимательства. Так, много недостатков имел федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (далее также — ФЗ «О господдержке», федеральный закон «О господдержке»), перешли они и в новый федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» (далее также — ФЗ «О развитии МСП»).

Целью ФЗ «О господдержке», как следует из его преамбулы, является реализация установленного Конституцией РФ права граждан на свободное использование своих способностей и имущества для осуществления предпринимательской и иной не запрещенной законодательством экономической деятельности. Кроме того, этот Закон определяет общие положения в области государственной поддержки и развития малого предпринимательства в РФ,

устанавливает формы и методы государственного стимулирования и регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства.

Однако на практике значительная часть норм этого Закона почти не выполняется, часть из них до сих пор продолжает носить декларативный характер, некоторые вступили в противоречие с нормами принятого позднее законодательства. Так, федеральные программы поддержки малого предпринимательства, которые должны приниматься ежегодно, принимаются на период 2 или 3 года; некоторые из них не получают или недополучают финансирования. Практически не действует норма, согласно которой субъектам малого предпринимательства при размещении госзаказа в приоритетных отраслях выделяется 15 %-ная квота. Относится вышеизложенное и к закону «О развитии МСП».

Федеральными законами «О господдержке» и «О развитии МСП» предусмотрены четыре основных направления поддержки малого предпринимательства (рис. 3.11).

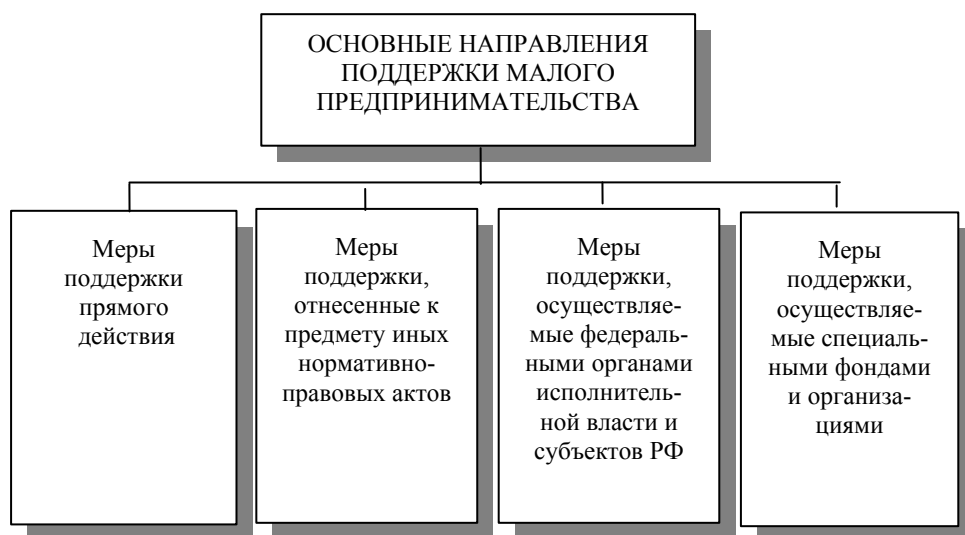


Рис. 3.11. Основные направления поддержки малого предпринимательства

В таблице 3.15 представлено сравнение мер поддержки прямого действия (т. е. прямо определенных законом), предусмотренных ФЗ «О господдержке» 1995 году и ФЗ «О развитии МСП» 2007 г. Нужно отметить, что в новом Законе нет ни одной меры поддержки прямого действия, и это не может заслуживать, на наш взгляд, положительной оценки.

Между тем развитию малого и среднего предпринимательства однозначно способствовало бы хотя бы включение в новый Закон отмененной ФЗ от 31 июля 1998 г. № 148-ФЗ «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности» норму, согласно которой субъектам малого предпринимательства гарантировалось сохранение в течение первых 4 лет благоприятных условий налогообложения в случае изменения (ухудшения) налогового режима.

**Сравнение мер поддержки прямого действия в федеральных законах
развития малого и среднего предпринимательства в РФ**

ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» (1995 г.)	ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» (2007 г.)
Субъекты малого предпринимательства получают право не выполнять устанавливаемые субъектами РФ и органами местного самоуправления дополнительные требования и условия при регистрации	Положение исключено
Субъектам малого предпринимательства предоставлено право списывать дополнительно, в виде амортизационных отчислений, до 50 % первоначальной стоимости основных фондов со сроком службы более 3 лет	Положение исключено
Для уменьшения налогооблагаемой базы субъектами МП возможно применение ускоренной амортизации основных производственных фондов с отнесением затрат на издержки производства в размере, в 2 раза превышающем нормы, установленные для соответствующих видов основных фондов	Положение исключено

Рассмотрим меры поддержки малого предпринимательства, предусмотренные ФЗ «О господдержке», который утратил свою силу 1 января 2008 г.

Мерами поддержки малого предпринимательства, отнесенными к предмету иных федеральных законов, законов субъектов РФ и иных нормативных правовых актов РФ, являются следующие.

1. Законами и иными нормативными правовыми актами РФ должны утверждаться льготы для субъектов малого предпринимательства по федеральным налогам и иным платежам в федеральный бюджет и специализированные внебюджетные фонды РФ.

В качестве таких льгот в настоящее время выступают специальные режимы налогообложения — упрощенная система и система налогообложения на основе единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности.

2. Малые предприятия согласно утвержденному Правительством РФ порядку, предоставляют государственную статистическую и бухгалтерскую отчетность по упрощенным процедурам и формам.

Статистическая отчетность субъектами малого предпринимательства в настоящее время предоставляется ежеквартально, по форме федерального государственного статистического наблюдения №ПМ «Сведения об основных показателях деятельности малого предприятия», утвержденной постановлением Госкомстата России от 3 сентября 2003 г. № 172.

3. Законами РФ и законами субъектов РФ должны устанавливаться льготы по налогообложению для организаций, осуществляющих поддержку субъектов малого предпринимательства (т. е. фондов поддержки малого предпринимательства, инвестиционных и лизинговых компаний, кредитных и страховых организаций, а также предприятий, учреждений и организаций, создаваемых в целях выполнения работ для субъектов малого предпринимательства и оказания им услуг).

К числу предусмотренных федеральным законом «О господдержке» мер, осуществляемых федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов РФ, можно отнести:

1. Обеспечение участия субъектов малого предпринимательства в реализации государственных программ и проектов, а также в поставках продукции и выполнении работ (услуг) для федеральных нужд.

2. Учреждение государственных и муниципальных, в том числе специализированных, фондов поддержки малого предпринимательства.

3. Оказание поддержки в участии субъектов малого предпринимательства в экспортно-импортных операциях, а также осуществление поддержки участия этих субъектов в реализации программ и проектов в области внешнеэкономической деятельности, содействие их участию в международных выставках и ярмарках.

4. Разработка и осуществление комплекса мероприятий по содействию в обеспечении субъектов малого предпринимательства современным оборудованием и технологиями, в создании сети технопарков, лизинговых фирм, бизнес-инкубаторов, производственно-технологических центров и других объектов инфраструктуры, создаваемых в целях поддержки субъектов малого предпринимательства.

5. Осуществление мер по размещению заказов на производство и поставки специализированного оборудования и иных видов продукции для субъектов малого предпринимательства, содействие в создании и организации деятельности специализированных оптовых рынков, ярмарок продукции субъектов малого предпринимательства.

6. Осуществление мер по созданию соответствующей информационной инфраструктуры в целях получения субъектами малого предпринимательства экономической, правовой, статистической, производственно-технологической и иной информации, необходимой для их эффективного развития, и в целях обмена между ними указанной информацией.

7. Обеспечение развития системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малого предпринимательства.

8. Оказание поддержки в организации и обеспечении деятельности союзов (ассоциаций) субъектов малого предпринимательства.

9. Создание советов по развитию малого предпринимательства в регионе.

Следует отметить, что в Калининградской области по некоторым из названных направлений реализован ряд мер по поддержке малого предпринимательства. Вопросами формирования, организации и координации инфра-

структуры поддержки малого предпринимательства занимаются отдел развития малого предпринимательства Министерства промышленности Калининградской области и Государственное областное учреждение «Фонд поддержки малого предпринимательства в Калининградской области», действующее с сентября 2001 г. В регионе сформирована сеть из 12 центров поддержки малого предпринимательства в муниципальных образованиях области (в городах Советск, Неман, Черняховск, Гусев, Гвардейск, Правдинск, Светлогорск, Светлый, Балтийск, Озерск, Полесск и Калининград). Производится финансирование (кредитование) субъектов малого предпринимательства путем предоставления льготных займов и микрокредитов. В 2003 г., к примеру, на кредитно-финансовую поддержку субъектов малого предпринимательства было израсходовано 2,0 млн рублей средств областного бюджета, 1,1 млн рублей внебюджетных средств.

В сети Интернет создан информационный портал «Малое предпринимательство в Калининградской области», объединивший ресурсы систем информационного обеспечения субъектов малого предпринимательства региона. Разработаны и приняты «Положение о конкурсе проектов субъектов малого предпринимательства для предоставления им государственной поддержки в Калининградской области», «Положение о порядке финансирования проектов субъектов малого предпринимательства в Калининградской области» и некоторые другие нормативно-правовые акты.

Четвертую группу составляют меры поддержки, осуществляемые специальными фондами, организациям инфраструктуры поддержки, а также предусмотренные программами поддержки малого предпринимательства.

1. На фонды поддержки малого предпринимательства возложено выполнение таких задач, как содействие в привлечении отечественных и иностранных инвестиций для реализации приоритетных направлений деятельности по созданию конкурентной среды и развитию малого предпринимательства; поддержка инновационной деятельности малых предприятий; организация консультаций по вопросам налогообложения и применения норм законодательства для субъектов малого предпринимательства; выполнение функций залогодателя, поручителя, гаранта по обязательствам малых предприятий; компенсация кредитным и страховым организациям полностью или частично недополученных ими доходов при кредитовании и страховании на льготных условиях субъектов малого предпринимательства; финансирование мероприятий по подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров для малых предприятий, поддержке новых экономических структур, защите прав потребителей и многое другое.

2. Основной задачей организаций инфраструктуры поддержки малого предпринимательства (бизнес-инкубаторов, технопарков, консалтинговых, деловых, правовых центров и т. д.), создаваемых с участием государственных и муниципальных органов власти, является информационная, кредитная, консалтинговая, технологическая поддержка малого предпринимательства.

Таким образом, федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства» было установлено достаточно много направлений, но лишь два из них являются в настоящее время направлениями прямого действия. Все остальные должны быть реализованы в других нормативных правовых актах, а также органами власти, фондами поддержки предпринимательства и иными организациями инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, причем порядок реализации большинства из этих направлений законодательно не определен.

Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» предлагает принципиально иной подход. И если в старом Законе в отношении большинства мер по развитию МСП отмечалось, что они *должны* быть реализованы, то в новом Законе указывается, что они *могут* быть реализованы теми или иными органами, имеющими соответствующие полномочия. То есть поддержка МСП, по сути, перестает быть обязанностью государственных органов — они всего-навсего *могут* ее оказывать.

Повышению эффективности федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» могла бы способствовать реализация следующих предложений.

1. Закрепление гарантии неухудшения налогового режима для субъектов МП в случае неблагоприятных изменений налогового законодательства.

2. Установление четкого порядка предоставления льготных кредитов за счет бюджетных средств.

3. Бесплатное выполнение органами и организациями, финансируемыми за счет средств государственного бюджета, всех необходимых для малых предприятий процедур.

4. Дифференциация размеров штрафов для крупных и малых предприятий в сторону уменьшения их для последних.

5. Создание механизма гарантированного участия субъектов малого предпринимательства в реализации государственных заказов.

6. Создание механизма предоставления льгот банкам, страховым и лизинговым компаниям, обеспечивающим кредитно-инвестиционное обслуживание субъектов малого предпринимательства.

7. Введение административной ответственности должностных лиц за препятствование созданию и развитию субъектов малого предпринимательства.

Рассматривая вопрос становления региональной нормативно-правовой базы для субъектов малого предпринимательства, следует отметить, что до настоящего времени значительных подвижек в области разработки местных законов и подзаконных актов, регламентирующих производственно-хозяйственную деятельность малых предприятий региона, нет.

В качестве важнейших нормативно-правовых актов, которые регламентировали бы производственно-хозяйственную и внешнеэкономическую деятельность малых предприятий в условиях эксклавности, могли бы быть приняты такие законы, как «О гарантиях развития малого предпринимательства и защите инвестиций в условиях эксклавного региона», «Об аренде и коопе-

рации в сельском хозяйстве», «Об основных принципах кредитования субъектов мелкотоварного хозяйства», «О социальных гарантиях участников, занятых в негосударственном секторе экономики», «О протекционизме и защите местных производителей экспортной и импортозамещающей продукции», «О привлечении инвестиций в сферу малого предпринимательства», «О региональном лизинговом механизме» и др.

Заслуживает внимания разработка и принятие на региональном уровне положения о механизме возврата кредитов, выделяемых субъектам малого предпринимательства для успешной реализации инвестиционных проектов.

Современное состояние рыночной инфраструктуры малого предпринимательства, отсутствие доступных по цене помещений, трудности с тепло-, энергоснабжением и т. д. также сдерживают дальнейший рост малых предприятий в регионе.

Развитие малого предпринимательства напрямую связано и с принятием нормативно-правовых актов по функционированию таких рыночных институтов, как ипотечный банк для малого бизнеса, тендерный центр малого бизнеса, страховые и депозитные компании.

Принимая во внимание растущие внешнеэкономические связи малых предприятий региона с приграничными районами Литвы и Польши, необходимо продумать также разработку закона, регулирующего вопросы интеграции и кооперации малых предприятий в рамках приграничного сотрудничества.

Наличие крупного научно-технического потенциала в регионе, создание при вузах академических и отраслевых институтов, достаточно широкой сети малых научных предприятий обуславливает необходимость разработки и такого регионального закона, как «О развитии наукоемкого малого предпринимательства в эксклавном регионе».

Естественно, необходима также нормативно-правовая база, учитывающая специфику малых предприятий, занятых в сфере морского и речного транспорта, мелиорации, входящих в рекреационный комплекс области.

Программой государственной поддержки малого предпринимательства в Калининградской области на 2005—2007 гг. не было предусмотрено каких-либо конкретных мероприятий по совершенствованию нормативно-правовых актов, регулирующих малое предпринимательство. В Программу включены лишь два мероприятия общего характера (для сравнения: в Программе государственной поддержки малого предпринимательства в Калининградской области на 1998 г. их было в шесть раз больше — двенадцать; причем большинство из них достаточно конкретные). Главному управлению экономического развития и торговли администрации области, а также Государственному областному учреждению «Фонд поддержки малого предпринимательства в Калининградской области» поручено, во-первых, провести анализ законодательных и иных правовых актов области, регулирующих вопросы государственной поддержки малого предпринимательства, а также подзаконных актов, регулирующих взаимоотношения государства и малого бизнеса; и,

во-вторых, подготовить предложения по внесению изменений и дополнений в действующее законодательство, регулирующее сферу малого предпринимательства, разработать необходимые законопроекты.

Конечно, нельзя спорить с тем, что и анализ законодательства, и подготовка предложений по его совершенствованию необходимы, но это должно входить в круг повседневных задач как Главного управления экономического развития и торговли администрации области, так и Фонда поддержки малого предпринимательства. Кроме того, данные «мероприятия» лишены конкретики, и нечеткость определения конечных целей делает невозможным контроль за их достижением. Налицо и неопределенность ожидаемых результатов мероприятий, и нечеткость определения ответственности за реализацию различных мер. В Программе государственной поддержки малого предпринимательства следовало бы, как минимум, закрепить общий перечень необходимых для активизации деятельности малого бизнеса региональных законов и нормативно-правовых актов с утверждением сроков их подготовки и принятия.

Целевая программа «Основные направления поддержки малого предпринимательства в Калининградской области на 2007—2011 годы» в рассматриваемом отношении несколько продвинулась вперед по сравнению с предыдущей — нормативно-правовое регулирование в ней выделено в самостоятельное направление, включающее три мероприятия, первые два из которых аналогичны мероприятиям предшествующей программы и разделяют их недостатки, рассмотренные выше. Речь идет об анализе законодательных и иных правовых актов Калининградской области, регулирующих вопросы государственной поддержки малого предпринимательства, взаимоотношения государства и малого бизнеса, а также о подготовке предложений по внесению изменений и дополнений в действующее законодательство. Более конкретным является третье мероприятие, предусмотренное целевой программой, — разработка правовых актов, регулирующих сферу малого предпринимательства и ее государственную поддержку в Калининградской области. К числу нормативно-правовых актов, которые предложено разработать, отнесены следующие:

- порядок предоставления субъектам малого предпринимательства компенсации части затрат, связанных с уплатой процентов за пользование кредитами, полученными в российских кредитных организациях;

- порядок предоставления организациям инфраструктуры поддержки малого предпринимательства компенсации затрат, связанных с оказанием информационных, консультационных и образовательных услуг субъектам малого предпринимательства, осуществляющим предпринимательскую деятельность;

- порядок предоставления субъектам малого предпринимательства компенсации части затрат, связанных с участием в международных, межрегиональных и отраслевых выставочно-ярмарочных мероприятиях;

— порядок предоставления субъектам малого предпринимательства компенсации части затрат на сертификацию для доступа на рынок Европейского союза и соответствие международным стандартам.

Как видим, речь идет только о разработке порядка компенсации субъектам малого предпринимательства некоторых затрат. Разработка других важных для развития малого и среднего предпринимательства нормативно-правовых актов не предусмотрена. Кроме того, по-прежнему отсутствуют сроки подготовки и принятия предложенных нормативно-правовых актов, не указаны их разработчики, что делает невозможным действенный контроль за ходом реализации этого направления.

В целом же, оценивая программы государственной поддержки малого предпринимательства в Калининградской области (на 1998, 1999, 2000—2001 гг.; 2001—2002 гг.; 2003—2004 гг.; 2005—2007 гг., 2007—2011 гг.), можно назвать следующие недостатки этих региональных программ, снижающие их результативность.

1. Неопределенность ожидаемых конечных результатов реализации программ, делающая невозможным контроль за их достижением.

К примеру, в отличие от предыдущих программ, в Программе государственной поддержки малого предпринимательства в Калининградской области на 2003—2004 гг. ни один из ожидаемых результатов не имеет количественного выражения, они облечены в расплывчатую форму: «дальнейшее совершенствование правовой и финансовой основы экономического устройства региона», «в целом повышение уровня благосостояния населения области», «повышение уровня занятости населения» и т. п.

В последней из программ — на 2007—2011 гг. — 9 из 13 ожидаемых результатов Программы также являются неопределенными, неконкретными — «совершенствование правового поля», «повышение эффективности деятельности субъектов малого предпринимательства посредством усиления их конкурентоспособности». Для тех же из ожидаемых результатов, которые выражены достаточно конкретно, отсутствуют числовые индикаторы, без которых оценить их невозможно. Например, не имеет числового выражения такой результат, как увеличение доли малого предпринимательства в приоритетных направлениях экономического развития Калининградской области.

2. Неопределенность ожидаемых результатов выполнения программных мероприятий, также не позволяющая проконтролировать их выполнение.

В Программе государственной поддержки малого предпринимательства в Калининградской области на 2005—2007 гг., как и на 2003—2004 и 2000—2002 гг., ни одно из запланированных мероприятий не имеет количественно выраженного результата, вместо четко определенной результативности ожидается «популяризация законотворческих инициатив», «обеспечение своевременной актуализации проблем малого предпринимательства», «повышение информированности общественности о проблемах малого предпринимательства», «оптимизация деятельности элементов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства» и пр.

В Целевой программе на 2007—2011 гг. ряд мероприятий также не имеет необходимого для действенного контроля количественно выраженного результата.

3. Нечеткость определения ответственности за реализацию различных мероприятий.

В Программе на 2007—2011 гг. при описании мероприятий вообще полностью отсутствует информация об исполнителях, ответственных за реализацию того или иного мероприятия, о сроках исполнения.

4. Неполнота и нескоординированность мер, предусматриваемых для достижения желаемых результатов.

К примеру, в Программе на 2007—2011 гг. целью направления «Нормативно-правовое регулирование» является «разработка и принятие нормативных правовых актов и работа по совершенствованию действующей нормативной правовой базы, регулирующей предпринимательскую деятельность». Фактически же результатом реализации этого направления должна стать разработка порядка компенсации части затрат для субъектов малого предпринимательства и организаций инфраструктуры его поддержки, что гораздо уже заявленной цели.

Для такого важного направления, как «Создание областной инновационной инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства», заявленного в Программе на 2007—2011 гг., вообще не предусмотрено ни одного мероприятия.

5. Несогласованность логически связанных мер по срокам выполнения;

Данный недостаток был и в программах предыдущих лет; в Программе же на 2007—2011 гг. вообще не указаны сроки выполнения мероприятий.

6. Отсутствие анализа результатов реализации предыдущей программы.

7. Задержка утверждения программ — они вступали в силу не до наступления запланированного периода, а в течение его.

Так, Программа государственной поддержки малого предпринимательства в Калининградской области на 1998 г. была утверждена только 23 апреля 1998 г., Программа на 1999 г. — 1 июля 1999 г. (когда значительная часть мероприятий уже должна была быть выполнена), Программа на 2001—2002 гг. — 29 июня 2001 г., Программа на 2003—2004 гг. — 7 марта 2003 г.

Утвержденная 25 декабря 2006 г. постановлением Правительства Калининградской области Целевая программа поддержки малого предпринимательства на 2007—2011 г. была одобрена только в целом, внесение поправок, корректировка целевых индикаторов, уточнение механизма финансирования, а также включение условий и требований к претендентам на государственную поддержку были перенесены на февраль 2007 г., после начала действия Программы.

Кроме региональных разрабатываются также муниципальные программы поддержки малого и среднего предпринимательства. В Калининградской области, однако, до последнего времени этому вопросу уделялось недостаточно внимания: до 2006 г. у 14 муниципальных образований из 22 таких программ

не было. У 5 из 8 муниципальных образований, разработавших программы поддержки МСП, на начало 2006 г. они не были продлены. И лишь 3 муниципальных образования осуществляли системную работу по поддержке малого и среднего предпринимательства, своевременно разрабатывая и принимая новые программы.

В 2006 г. действовало 6 муниципальных программ поддержки МСП и еще 4 находились в процессе разработки. В марте 2007 г. была принята Программа поддержки малого предпринимательства в муниципальном образовании «Правдинский район» на 2007—2011 годы. Таким образом, к настоящему времени названные программы есть у половины калининградских муниципальных образований.

Для муниципальных программ характерны такие же недостатки, какие выявлены у региональных.

Проведенные в российских регионах исследования показали, а ситуация в Калининградской области это подтвердила, что действующий механизм государственной поддержки малого предпринимательства через разработку и реализацию соответствующих региональных программ, как и аналогичных федеральных, до настоящего времени себя не оправдал¹⁹⁹.

К сожалению, приходится констатировать, что при разработке важнейших нормативно-правовых документов на региональном уровне малое предпринимательство совершенно упускается из вида, в расчет принимаются лишь интересы крупных предприятий. Это легко объяснить, но нельзя признать эффективным и полезным для региона. Необходимо учитывать и специфику малого предпринимательства, принимать во внимание его потенциал.

В качестве примера можно привести одобренную Правительством Калининградской области 22 февраля 2007 г. Концепцию развития промышленности на территории Калининградской области. В ней нет ни одного упоминания о малом и среднем предпринимательстве! Ни в анализе текущего состояния промышленности области, ни в выборе приоритетных направлений промышленного развития, ни в инструментах и целевых индикаторах развития промышленности²⁰⁰.

Сравним это с отношением к роли малого и среднего предпринимательства в развитии промышленности в экономически развитых странах.

В *Великобритании* начиная с 2000 г. предпринят ряд законодательных и организационных мер по созданию наиболее благоприятных условий для развития сектора малого и среднего предпринимательства, особенно малых и средних предприятий, экспортирующих свою продукцию. К настоящему времени доля МСП в общем экспорте Великобритании превышает 30 %. Для поиска и оценки современных высокоэффективных технологий, определения их возможностей в создании новых продуктов, а также на их дальнейшую

¹⁹⁹ См.: *Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее*. ... С. 124.

²⁰⁰ В Концепции упоминаются «кластерные группировки», однако четкого определения, что под этим понимается, нет.

разработку предоставляются гранты в размере до 10 тыс. фунтов стерлингов. Для поиска и применения сложных инновационных технологий выделяются субсидии или льготные кредиты в размере от 150 до 450 тыс. фунтов стерлингов.

Развитие малого и среднего предпринимательства поддерживают свыше 470 бизнес-инкубаторов, технопарков и исследовательских центров.

В Японии правительством предпринимаются активные усилия по развитию МСП, особенно в сфере наукоемких и высокотехнологичных производств, обеспечивающих увеличение экспортного потенциала страны. В результате доля малых и средних предприятий в общем экспорте страны составляет около 40 %.

В США особое внимание в государственной политике уделяется развитию экспортных возможностей малых предприятий. Для этого разрабатываются специальные программы финансовой и технической поддержки экспортно-ориентированных МП, в результате их доля в общем объеме экспорта составляет около 30 %. Малым предприятиям, экспортирующим свою продукцию, предоставляются льготные краткосрочные экспортные и возобновляемые кредиты на срок 1—10 лет, кредиты на приобретение оборудования на срок до 10—15 лет, долгосрочные кредиты на приобретение недвижимости на срок до 25 лет. В программах OPIC (Корпорации частных зарубежных инвестиций) для американских малых предприятий, развивающих свою деятельность за рубежом, предоставляются инвестиционные займы от 500 тыс. до 6 млн долларов США. Во всех регионах, крупных городах, промышленных и научных центрах функционируют бизнес-инкубаторы и технопарки (более 300 в целом по стране), поддерживающие развитие экспорта малых и средних предприятий.

Благодаря комплексной государственной поддержке в течение ряда лет обеспечиваются устойчивые темпы роста количества ориентированных на экспорт малых предприятий (около 10—12 % в год), объемы экспортных продаж одновременно возрастают примерно на 14—15 % в год, опережая общий рост экспорта США.

В Калининградской области многие аспекты развития малого предпринимательства связаны с функционированием Особой экономической зоны.

Принятие Государственной думой в ноябре 1995 г. федерального закона «Об Особой экономической зоне в Калининградской области» укрепило нормативно-правовую базу для производственно-хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства. Статья 4 главы 1 данного Закона предусматривала правовое регулирование инвестиций и предпринимательской деятельности в ОЭЗ. Достаточно подробно были изложены правовые вопросы деятельности предприятий в главах III и VI — «Таможенное регулирование в Особой экономической зоне» и «Валютное регулирование и валютный контроль в Особой экономической зоне».

Новым федеральным законом «Об Особой экономической зоне в Калининградской области» предусмотрено стимулирование развития лишь круп-

ного предпринимательства в регионе, так как льготный режим будет распространяться только в том случае, если инвестиции в основной капитал составят не менее 150 млн рублей. Резкого ухудшения условий хозяйствования для уже существующих малых и средних предприятий, однако, не произойдет, поскольку в соответствии с пунктом 1 статьи 24 проекта закона «Российские юридические лица, местом государственной регистрации которых является Калининградская область и которые на момент принятия настоящего Федерального закона осуществляют свою деятельность на основании федерального закона от 22 января 1996 г. № 13-ФЗ “Об Особой экономической зоне в Калининградской области”, могут применять таможенный режим свободной таможенной зоны в порядке, определяемом главой 3 настоящего Федерального закона, с особенностями, установленными настоящей главой». Таким образом, после вступления в силу нового закона льгот лишились субъекты малого предпринимательства, не являющиеся юридическими лицами

По нашему мнению, ориентация ОЭЗ лишь на крупные предприятия сферы материального производства является ошибочной. Малое предпринимательство в этой сфере до сих пор не раскрыло свой потенциал во многом потому, что крупными промышленными предприятиями региона не были подготовлены условия для их развития. Теперь же, когда ожидается, что в Калининградской области начнет активно развиваться производственный сектор, представленный крупными предприятиями, можно было бы ожидать и развития производственных малых и средних предприятий, которых неоправданно лишают льготных условий хозяйствования.

На наш взгляд, в законе об ОЭЗ следовало бы оставить только следующие требования к участникам ОЭЗ: образование юридического лица в соответствии с законодательством РФ либо российское гражданство для физических лиц; государственная регистрация в Калининградской области; осуществление хозяйственной деятельности на территории Калининградской области, а также ограничения по сферам и видам деятельности. Установление же минимального размера капитальных вложений в 150 млн рублей (первоначально Правительством предлагалось 300 млн рублей), на наш взгляд, не является обоснованным ни с экономической, ни с социально-политической точки зрения, поскольку не создает условий для активного развития в регионе обладающего большим потенциалом малого и среднего предпринимательства.

Совершенствованию правового механизма по обеспечению развития малого предпринимательства в эксклавном регионе, помимо перечисленных выше, могли бы способствовать следующие меры по оптимизации нормативно-правовых основ государственного регулирования этого вида предпринимательства как на государственном, так и на региональном уровнях.

Во-первых, необходима отмена подзаконных актов, препятствующих развитию малого предпринимательства и нарушающих положения действующих законов. Речь идет в первую очередь о подзаконных актах в сфере лицензирования видов деятельности, сертификации продукции, регистрации юридических лиц и т. д. Во-вторых, оправданным, на наш взгляд, было бы введение

административной ответственности должностных лиц за действия (бездействие), препятствующие созданию и деятельности малых предприятий, а также обязанности по возмещению ущерба, возникшего в связи с превышением должностными лицами полномочий при проведении проверок. В-третьих, регулирование деятельности субъектов малого предпринимательства должно осуществляться преимущественно через нормы прямого действия, установленные в законах, а не подзаконных актах. И, наконец, в-четвертых, необходимо установить упрощенную процедуру ликвидации малых предприятий, не имеющих кредиторской задолженности.

3.4. Формирование финансового механизма развития малого предпринимательства

Одной из важнейших проблем развития малого бизнеса является нехватка ресурсов, в первую очередь финансовых. Исследования показывают, что с этой проблемой сталкивается большинство субъектов МП.

О приоритетном значении именно финансового механизма свидетельствуют проведенные исследования, которые показывают, что именно сложность доступа к финансовым ресурсам является основной причиной низкой деловой активности россиян в сфере малого и среднего бизнеса. Так, проведенное фондом «Общественное мнение», фондовой биржей ММВБ и агентством «Сальвадор Д» совместное исследование показало, что предпринимательский потенциал в стране есть — каждый пятый россиянин (20,4 %) хотел бы открыть собственный бизнес при наличии достаточных средств. И препятствием является именно их нехватка²⁰¹.

При недостаточности собственных средств малым предприятиям и индивидуальным предпринимателям до настоящего времени, как правило, не приходилось рассчитывать на внешнее финансирование: финансирование в рамках государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации в целом и в Калининградской области в частности незначительно, банковские же структуры без каких-либо дополнительных стимулов обычно не заинтересованы в сотрудничестве с малым бизнесом.

На рисунке 3.12 изображены основные финансовые инструменты для малого предпринимательства.

Основные трудности, с которыми сталкиваются субъекты малого предпринимательства при внешнем финансировании, представлены на рисунке 3.13.

²⁰¹ *Малый бизнес не растет без микрокредитов* / Информационное агентство «ТПП-Информ». 09.07.2007. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.fmp39.ru/Articles/ArticleView.aspx?ObjectId=20487>

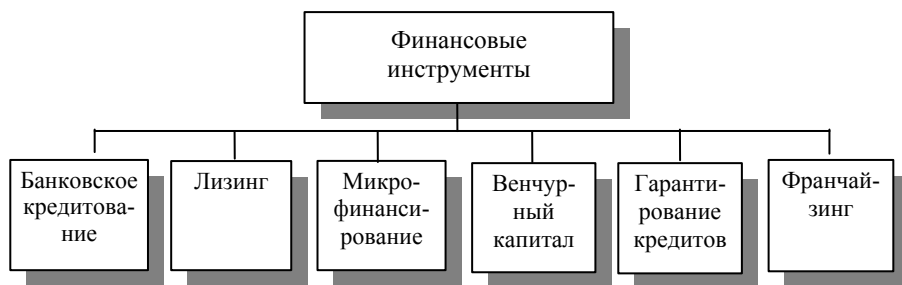
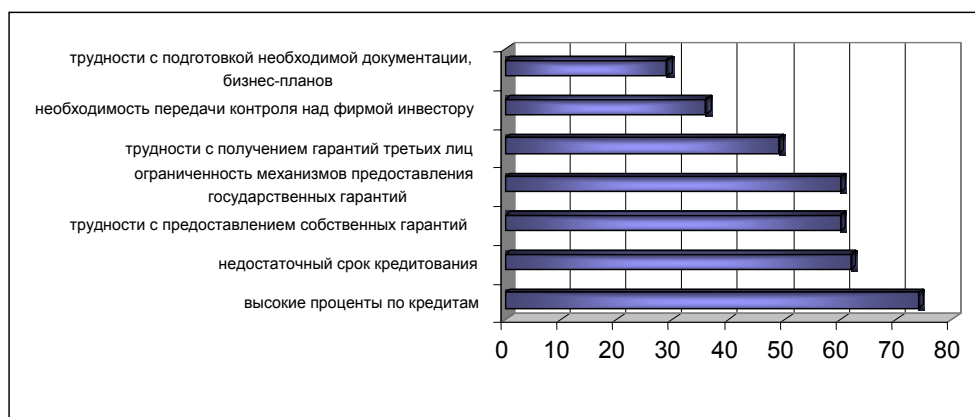


Рис. 3.12. Основные финансовые инструменты для малого предпринимательства

Рис. 3.13. Проблемы субъектов малого предпринимательства при получении внешнего финансирования, в % от числа респондентов²⁰²

Как видим, наибольшей проблемой являются высокие проценты по банковским кредитам, затем идут недостаточный срок кредитования, трудности предоставления собственных гарантий и ограниченность механизмов предоставления государственных гарантий. Многие из предпринимателей сталкиваются и с трудностью получения гарантий третьих лиц, необходимостью передачи контроля над фирмой инвестору, а также сложностями при подготовке необходимой документации и бизнес-планов.

Подтверждают эти данные и результаты исследования социологической службы «Кассандра» Московского центра развития предпринимательства: в июле 2007 г. был проведен опрос участников VIII Всероссийской конференции представителей малых предприятий. Помимо прочих был задан следующий вопрос: «Удовлетворены ли вы тем, как развиваются в сфере малого и среднего предпринимательства: субконтрактация (субподряд), венчур, ча-

²⁰² *Российское обозрение малых и средних предприятий...* С. 162.

стно-государственное партнерство, кредитование МСП, госзаказ для МСП?» Ответы распределились следующим образом (рис. 3.14). Как видим, ни по одному из пунктов не набиралось и 10 % тех, кто оценивал бы положение дел как хорошее.

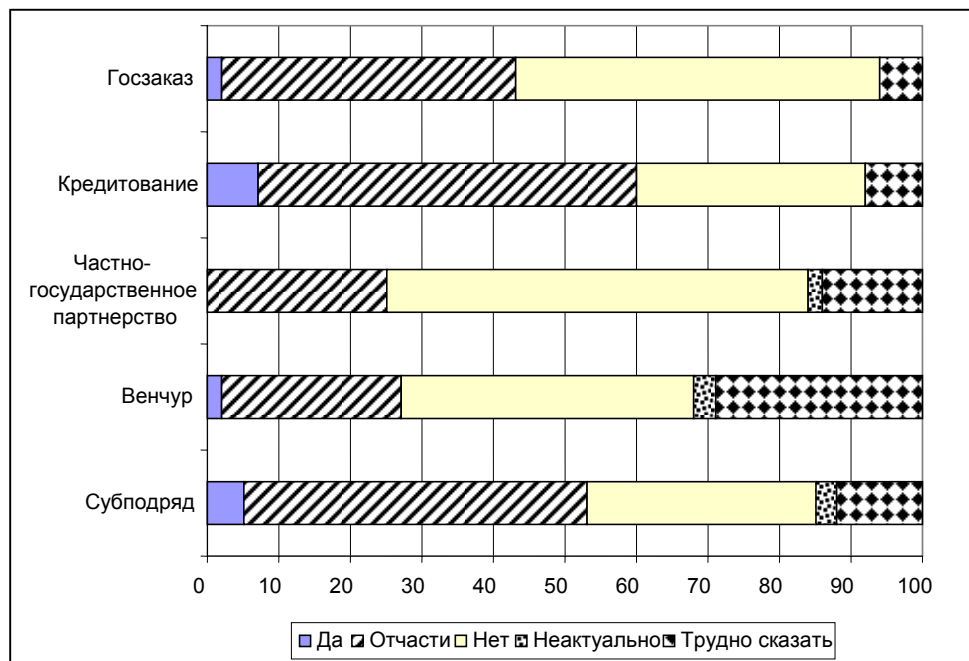


Рис. 3.14. Результаты опроса: «Удовлетворены ли вы тем, как развивается малое и среднее предпринимательство ...»²⁰³, % опрошенных

Банковское кредитование не является до настоящего времени активно используемым финансовым инструментом для малого предпринимательства. Количество банков, кредитующих малый бизнес, все еще недостаточно. Системы и процедуры большинства банков не предназначены для работы с субъектами малого предпринимательства, их персоналу не хватает навыков и умений для оценки выгоды кредитования малого бизнеса. Данные исследования 2007 г. показывают, что уровнем развития кредитования в сфере малого и среднего предпринимательства полностью удовлетворены лишь 7 % опрошенных представителей малых предприятий, 53 % удовлетворены отчасти и треть опрошенных совсем не удовлетворены (рис. 3.14).

²⁰³ Результаты опроса участников VIII Всероссийской конференции представителей малых предприятий / Социологическая служба «Кассандра», Московский центр развития предпринимательства. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.fmpmp39.ru/Articles/ArticleView.aspx?ObjectId=20488>

Основными факторами, ограничивающими возможность получения банковского кредита, являются слишком высокая его цена, отсутствие необходимого обеспечения и сложность банковских процедур (рис. 3.15).

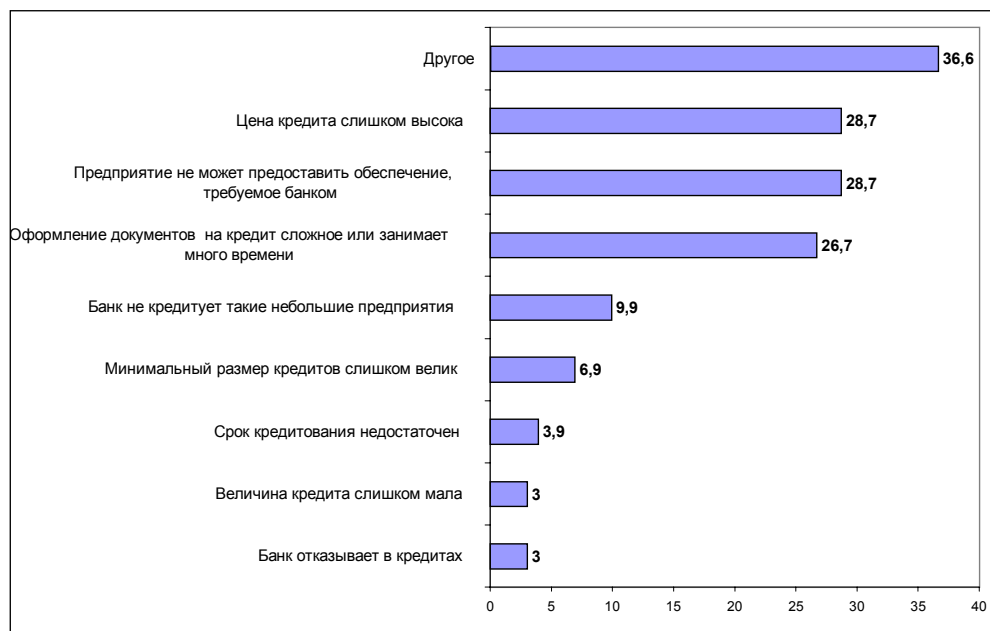


Рис. 3.15. Факторы, ограничивающие возможность получения банковского кредита, % от числа ответивших²⁰⁴

В число других факторов попало отсутствие у малых предприятий достаточно длительной кредитной истории, имеющиеся у банков представления о повышенных рисках кредитования малого бизнеса и т. п.

К 2008 г. ситуация с кредитованием малого бизнеса в Российской Федерации несколько улучшилась. Объем его кредитования увеличился в 2007 г. более чем вдвое, составив почти 350 млрд рублей, однако, по мнению экспертов, малым предприятиям требуется как минимум втрое больше кредитов.

Ситуация с другими источниками финансирования еще более сложная. В результате предприниматели получают необходимые им финансовые ресурсы за счет внутренних возможностей, берут у знакомых, родственников и т. п. Ресурсным центром малого предпринимательства было проведено исследование, которое показало, что основными источниками пополнения оборотных средств и инвестиций субъектами малого предпринимательства являются доходы от деятельности фирмы, средства учредителей, займы у друзей, знакомых, родственников. Кредитами банков и других финансовых уч-

²⁰⁴ См.: *Изучение состояния и перспектив развития сферы банковских финансовых услуг малому бизнесу* / Рабочий центр экономических реформ — Либеральная альтернатива. М., 2002.

реждений для пополнения оборотных средств пользовались немногим более 20 % от опрошенных, для инвестиций в развитие фирмы — менее 25 % (рис. 3.16).

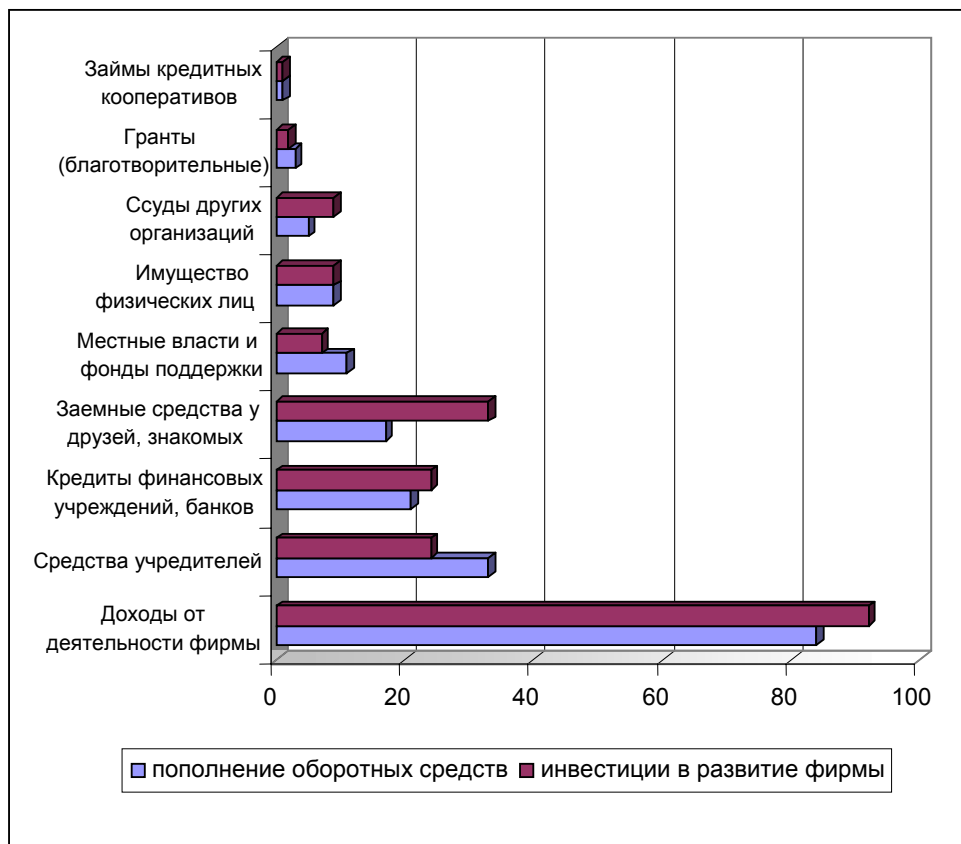


Рис. 3.16. Источники финансирования пополнения оборотных средств и инвестиций субъектами малого предпринимательства, % от общего числа ответивших²⁰⁵

Что же касается финансовых ресурсов при создании нового малого предприятия, то здесь ситуация еще сложнее. Источником стартового капитала для подавляющего большинства из них (более 80 %) являются исключительно вклады учредителей; и лишь некоторым (менее 2 % в среднем по России) удастся привлечь кредиты банков и другое возвратное финансирование²⁰⁶.

²⁰⁵ Данные за 2001 г. (*Российское обозрение малых и средних предприятий...* С. 161).

²⁰⁶ См.: *Концепция государственной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства*: Утв. Госсоветом в 2001 г. // СПС «Консультант Плюс».

Таким образом, проблеме отсутствия или недостатка средств на создание и развитие малого бизнеса большинство учредителей малых предприятий предпочитают решать собственными силами. К примеру, 92 % опрошенных в 2007 году москвичей заявили, что при открытии собственного дела воспользовались бы либо собственными накоплениями (65 %), либо средствами друзей или родственников (27 %) ²⁰⁷.

Опросы предпринимателей показывают, что наиболее желательными для малого бизнеса условиями банковского кредитования являются кредитование по существующим в коммерческих банках процентным ставкам без предоставления залогового обеспечения, при котором государство берет на себя роль гаранта по кредитам, и кредитование по сниженным процентным ставкам, при котором государство возмещает банку разницу по процентным платежам.

По мнению большинства опрошенных московских предпринимателей, чтобы повысить популярность банковского кредитования среди представителей малого бизнеса, надо развивать систему безналоговых кредитов или кредитов с поручительством (об этом заявили 43 % опрошенных), ввести единые стандарты банковского кредитования «малышей» (38,8 %), увеличить сроки кредитования (28,8 %) и давать об этом больше информации (26,3 %) ²⁰⁸.

Лизинг в Калининградской области к настоящему времени также развит недостаточно. Следует отметить, что ему как финансовому инструменту малого предпринимательства в регионе уделяется все меньшее внимание. Так, региональной Программой государственной поддержки малого предпринимательства на 1998 г. в качестве одного из программных мероприятий было предусмотрено «привлечение средств инвесторов для развития лизингового механизма финансирования малых предприятий», и на это выделялось 1,5 млн рублей из федерального бюджета и 10 млн рублей из областного бюджета. Программой на 1999 г. в качестве одной из задач было названо «ускоренное освоение таких кредитно-инвестиционных механизмов, как финансовый лизинг», однако никаких конкретных мероприятий для решения этой задачи запланировано не было. В Программе 2001—2002 гг. вновь вернулись к необходимости развития этого финансового инструмента — одним из программных мероприятий стало «создание региональной лизинговой компании». В Программе на 2003—2004 гг. продекларировано следующее: «Для решения задачи создания эффективной кредитно-финансовой системы, разработки и распространения финансовых технологий необходима максимальная активизация частных инвестиционных ресурсов. В связи с этим основные усилия будут направлены на разработку нормативной и методической базы для реализации гарантийных кредитно-финансовых схем, взаимного кредитования и страхования сделок, лизинга, франчайзинга и других кредитно-финансовых механизмов, а также на практическое внедрение новых схем фи-

²⁰⁷ См.: *Малый бизнес не растет без микрокредитов...*

²⁰⁸ См. там же.

нансовой поддержки малого предпринимательства». Однако какие бы то ни было конкретные мероприятия по разработке нормативной и методической базы для реализации лизинга в Программе отсутствовали. В Программах государственной поддержки малого предпринимательства на 2005—2007 и на 2007—2011 гг. ни в задачах, ни в программных мероприятиях о развитии лизинга как одного из финансовых инструментов малого предпринимательства уже ничего не говорится.

Микрофинансирование субъектов малого предпринимательства в Калининградской области имеет место, однако масштабы его незначительны. Для развития системы микрофинансирования проектов малого предпринимательства в региональной Программе государственной поддержки малого предпринимательства на 2005—2007 гг. предусмотрено выделение оборотных средств калининградского «Фонда поддержки малого предпринимательства» в размере 8,5 млн рублей. В Целевой программе на 2007—2011 гг. микрофинансирование малых предприятий не предусмотрено.

Схемы гарантирования кредитов могут реализовываться при участии организаций-доноров и международных финансовых организаций, которые выделяют средства для иллюстрации того, что клиенты из числа субъектов малого предпринимательства могут быть выгодными заемщиками. В Калининградской области такие схемы пока не реализуются, хотя еще на 1998 г. было запланировано создание регионального гарантийного фонда малого предпринимательства. В Целевой программе на 2007—2011 г. мероприятия по созданию схем гарантирования кредитов для малых предприятий также отсутствуют.

Венчурный капитал в экономически развитых странах играет огромную роль, в России же развитие этого сектора финансовых услуг сталкивается с огромными сложностями, обусловленными в первую очередь недостаточным уровнем развития многих рыночных институтов и интеграции в мировой рынок. В Калининградской области венчурные компании в настоящее время отсутствуют.

Проведенное в июле 2007 г. исследование показало, что уровнем развития венчурного бизнеса в сфере малого и среднего предпринимательства полностью удовлетворены лишь 2 % опрошенных представителей малых предприятий, 25 % удовлетворены отчасти и 41 % — почти половина опрошенных — полностью не удовлетворены (см. рис. 3.14).

Франчайзинг как метод ведения бизнеса получил свое развитие в Российской Федерации с 1995. По оценкам специалистов, на российском рынке в настоящее время присутствует несколько десятков зарубежных компаний, работающих с применением системы франчайзинга. В последние годы наблюдается достаточно интенсивное развитие и отечественных франчайзинговых предприятий. В Калининградской области некоторыми малыми предприятиями уже предпринимались попытки работать на условиях франшизы, однако говорить о франчайзинге как явлении в регионе еще слишком рано.

Анализируя проблемы финансирования субъектов малого предпринимательства в Калининградской области, можно отметить, что в регионе имеется ряд малых предприятий, чье финансовое состояние достаточно устойчивое. Как правило, к этой категории относятся те из малых предприятий, которые длительное время функционируют в сфере торгово-посреднической деятельности. Именно на их долю приходится основная масса кредитов, получаемых в коммерческих банках. Чего нельзя сказать о предприятиях и фермерских хозяйствах, которые непосредственно связаны с производством и переработкой сельскохозяйственной продукции. К числу малых предприятий, остро нуждающихся в государственной финансовой поддержке, относятся и малые предприятия жилищно-коммунального хозяйства, мелиорации, малые научные предприятия.

Для оказания действенной помощи малым предприятиям в период их становления и первоначального функционирования в сфере материального производства необходима государственная финансовая поддержка. Она, однако, станет эффективной лишь в том случае, если ей будет соответствовать адекватный финансовый механизм самой поддержки.

Как видим, после резкого сокращения государственной поддержки малого предпринимательства в 1999 г. (с 18,61 млн рублей в 1998 г. до 0,7 млн рублей), что было обусловлено очень сложным финансово-экономическим положением в области, ее объемы постепенно увеличивались, хоть и не достигли пока уровня 1998 г. (рис. 3.17).

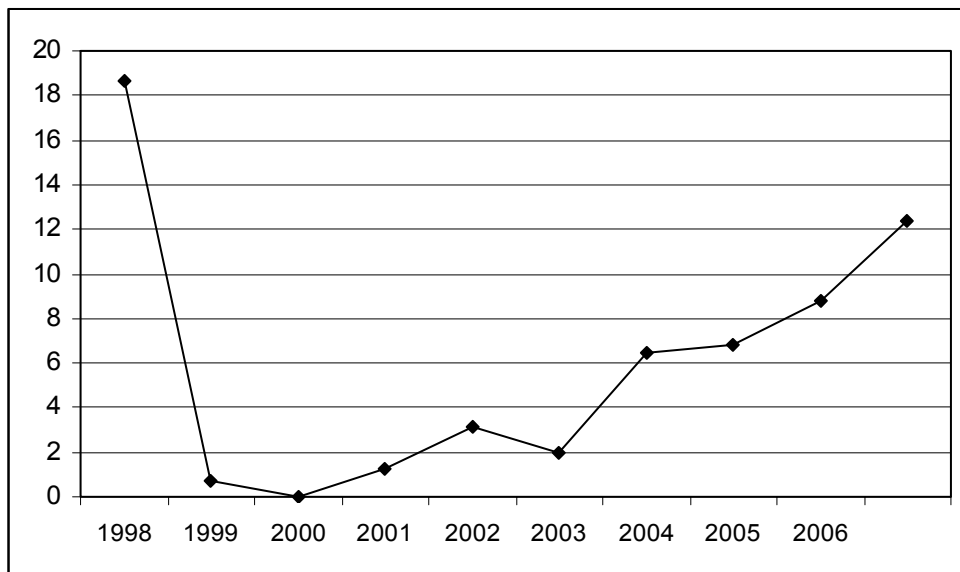


Рис. 3.17. Объемы государственной поддержки малого предпринимательства, предусмотренные региональными программами, млн рублей

К основным источникам финансовой поддержки малого предпринимательства на региональном уровне относятся в первую очередь отчисления от доходной части областного бюджета, большое значение имеет также государственная финансовая поддержка за счет оборотных средств регионального Фонда поддержки малого предпринимательства. Следует отметить и средства, поступающие по линии Государственного фонда занятости населения Российской Федерации, где 40 % средств должно направляться на создание новых рабочих мест в сфере малого предпринимательства.

В таблице 3.16 сопоставлены инструменты финансирования субъектов малого бизнеса, задействованные в программных мероприятиях по поддержке малого предпринимательства.

Таблица 3.16

**Инструменты финансирования малого бизнеса
в мероприятиях региональных программ государственной поддержки
малого предпринимательства**

Финансовый инструмент	1998	1999	2000— 2001	2001— 2002	2003— 2004	2005— 2007
Прямая финансовая поддержка	—	+	+	+	+	+
Беспроцентные ссуды	—	—	—	—	—	+
Микрофинансирование	—	—	—	—	+	+
Схема гарантирования кредитов	+	—	+	+	+	—
Компенсация финансовых рисков	—	—	—	+	—	—
Взаимное кредитование	+	—	—	—	+	+
Лизинг	+	—	+	—	—	—
Венчурный капитал	+	—	—	—	—	—
Франчайзинг	—	—	—	+	—	—

Как видим, наиболее последовательно используется прямая финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства. Реже всего в программы включались мероприятия с использованием таких инструментов финансирования малого предпринимательства, как франчайзинг и компенсация финансовых рисков (Программа на 2001—2002 гг.), а также венчурный капитал (Программа на 1998 г.). Можно сделать вывод об отсутствии последовательности в использовании инструментов финансирования малого предпринимательства в программах государственной поддержки малого предпринимательства в Калининградской области.

В качестве финансовой поддержки малого предпринимательства в регионе могут использоваться также следующие финансовые источники:

— сбережения населения и накопления предприятий всех форм собственности;

— блокирование «проедания» доходов и амортизационных фондов с целью расширения региональных инвестиций;

- финансовые ресурсы, поступающие по линии Центробанка и коммерческих банков для реализации конкретных проектов субъектов малого предпринимательства;

- финансовые ресурсы малых предприятий, ассоциаций и объединений, включая межпредпринимательский кредит;

- финансовые ресурсы, поступающие по линии ЕС, международных фондов под конкретные целевые проекты малого предпринимательства;

- заемные финансовые ресурсы, поступающие по линии ЕС и отдельных государств для развития Калининградской области.

Региональный механизм реализации финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства должен осуществляться на основе тесного взаимодействия и единой политики при содействии со стороны соответствующих органов управления и фондов.

Механизм реализации финансовой поддержки малого предпринимательства должен включать следующие направления:

- форсированное финансирование и материальное обеспечение приоритетных программ срочного использования, направленных на стабилизацию социально-экономической ситуации в регионе и подъем производства;

- выборочное финансирование и материально-техническое обеспечение по схеме «заказ — результат», что должно содействовать дальнейшему подъему экономики региона;

- стабильное финансирование и материально-техническое обеспечение региональных научных программ при постоянном сравнении с уровнем международных затрат на исследования.

Что касается иностранной финансовой помощи для становления малого предпринимательства в регионе, то она может осуществляться по таким направлениям, как:

- освоение с помощью иностранного капитала невостребованного научно-технического потенциала малых предприятий;

- расширение и диверсификация экспортного потенциала Калининградской области;

- создание импортозамещающих производств, развитие производства товаров народного потребления, продовольственных товаров, медикаментов;

- развитие транспорта, связи и рыночной инфраструктуры;

- вовлечение в сферу трудовой активности отдаленных районов области с высоким уровнем безработицы населения.

Отмечая важность финансовой поддержки становления и развития малого предпринимательства в регионе, следует особо подчеркнуть, что потребность в финансовых средствах может стать намного меньше, если поддержка малых предприятий будет осуществляться через строгий механизм контроля по конкретным направлениям развития предпринимательства.

В сельском хозяйстве важен переход к поддержке экономически сильных и средних фермерских хозяйств во избежание создания нового, но относительно слабого сектора аграрной экономики. Основным принцип финанси-

вания — конкурсный отбор претендентов на получение земли и ссуд для организации крестьянских хозяйств; осуществление жесткого экономического контроля за использованием выделенных кредитов и земли; реализация прав земельных комитетов по изъятию земли у нерадивых фермеров.

В сфере строительного и машиностроительного комплексов финансовая поддержка целесообразна тем малым предприятиям, которые заняты в сфере производства и выпуска продукции регионального значения.

Привлечение капиталов для стимулирования разработки технических новшеств может быть обеспечено определенной налоговой политикой, унававливающей льготы на капитал, вложенный в инновационные фирмы, и делающей выгодным для крупного бизнеса сотрудничество с малыми предприятиями.

Механизм привлечения финансовых ресурсов можно задействовать посредством создания венчурных компаний. На первых этапах в них могут принимать участие государственные структуры (их инвестиции не должны превышать половину всего вложенного капитала), частные лица, коммерческие банки, инвестиционные фонды и др.

Учитывая ограниченность бюджетных средств для финансирования инновационной деятельности, целесообразно сформировать региональный фонд инноваций малого предпринимательства. Он позволит обеспечить рисковым капиталом мелкие фирмы, предоставляя кредиты под исследовательские проекты, отвечающие требованиям Федеральной программы малого предпринимательства и региональным интересам. Размер отчисления в фонд малого предпринимательства ведомств и организаций, имеющих собственные крупные научно-исследовательские бюджеты, не должен составлять более 1 % их прибыли.

При этом деятельность малых предприятий целесообразно сосредоточить именно на внедрении технических новшеств в производство — собственными научными исследованиями занимаются, как правило, крупные предприятия. Финансовый механизм по содействию кооперированию малых предприятий и их сотрудничеству с крупными и средними исходит из того, что кооперирование малых предприятий необходимо для совместного решения вопросов, непосильных для отдельного предприятия, например связанных с рационализацией, оптимизацией использования и расширения основных фондов.

Финансовый механизм поддержки малых предприятий в сфере внешнеэкономической деятельности должен быть направлен:

— на преодоление ресурсоориентированного экспорта, повышение в нем доли конечной и наукоемкой продукции, а также изделий малых промыслов и услуг;

— на общее расширение рынка потребительских товаров и услуг, а также на сохранение в социально-необходимых рамках импорта по таким товарным группам, как лекарства и сырье для их производства, детское питание и т. п.

Конкретные виды и размеры государственной поддержки внешнеэкономической деятельности малых предприятий могут состоять в следующем:

- перечня и размеров внешнеторговых преференций по таможенным пошлинам, экспортным квотам и пр.;

- объемов и сроков кредитования, гарантий, выделяемой части валютных фондов для импорта необходимого малым предприятиям сырья и оборудования;

- гарантированной доли технического и другого содействия международных и иных организаций.

Механизм финансирования социальной базы малого предпринимательства состоит в том, что в рыночной экономике оно составляет основу занятости населения. Однако в условиях геополитического положения Калининградской области социальная база МП сравнительно узка в силу нехватки у населения финансовых ресурсов, наличия организационно-технических и юридических сложностей, недостаточной информированности.

Цели государственной поддержки малого предпринимательства, связанные с формированием широкого слоя собственников и содействием самореализации граждан в предпринимательской деятельности (в том числе лиц с ограниченной трудоспособностью), могут быть достигнуты во многом благодаря именно эффективному механизму формирования социальной базы малого предпринимательства.

Финансовый механизм содействия малому предпринимательству, предназначенный для социально незащищенных слоев населения (выпускников школ и институтов, лиц с ограниченной трудоспособностью, домохозяек, беженцев и вынужденных переселенцев, а также представителей профессиональных групп, не имеющих должной подготовки и квалификации), состоит из двух тесно взаимосвязанных частей: оказание поддержки в создании рабочих мест для этой категории населения в сфере малого предпринимательства и избирательная налоговая политика в отношении лиц, занятых предпринимательством.

В ряде случаев государственным органам по поддержке малого предпринимательства, действующим самостоятельно и в сотрудничестве с органами миграционной службы, службы занятости, учебными заведениями по подготовке кадров для малых предприятий, за счет бюджетных средств федерального и регионального уровней и привлечения внебюджетных средств следует предоставлять субсидии и финансовую помощь для организации малого предпринимательства в районах области, принимающих беженцев или переселенцев, обеспечение специальными программами в бизнес-школах и т. д.

Финансовая поддержка в развитии рынка труда предусматривает решение следующих задач:

- стимулирование создания новых рабочих мест в секторе малого предпринимательства;

- привлечение безработных к организации собственного бизнеса.

Механизм государственной помощи безработным, решившим начать свой бизнес, может быть следующим: претенденты единовременно получают 12-месячное пособие по безработице и освобождаются на 2 года от взимания налога на прибыль (в зависимости от направления деятельности) или получают беспроцентную ссуду на начало собственной хозяйственной деятельности. Эта ссуда подлежит 50 %-ному списанию в случае осуществления выбранной деятельности на протяжении 2 лет. Реализация поддержки безработных должна занимать особое место в региональной программе развития предпринимательства. Она предполагает тесное взаимодействие органов государственной поддержки малого предпринимательства с органами службы занятости и структурами, занимающимися обучением и подготовкой кадров для предпринимательского сектора.

Насущной задачей является развитие небанковских финансовых институтов, обеспечивающих потребности малых предприятий в кредитах и инвестициях, с переносом вектора деятельности на муниципальный уровень.

Глава 4

СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ЭКСКЛАВНОГО РЕГИОНА

4.1. Сущность совместного предпринимательства и его роль в современной экономике

Углубление международного разделения труда, а также стремление снизить издержки привело к тому, что наряду с вывозом капитала появилась и стала усиливаться тенденция к вывозу производства. Сегодня половина валового мирового продукта производится на предприятиях, принадлежащих иностранным компаниям и находящихся на иностранных территориях²⁰⁹.

В настоящее время во многих государствах иностранные инвестиции являются важной составной частью их воспроизводственного процесса. Так, в Австралии, Бельгии, Ирландии и Канаде на предприятия под контролем иностранного капитала приходится более трети объема производства обрабатывающей промышленности; в ведущих западноевропейских странах — 21—28 %. В США предприятия, контролируемые иностранным капиталом, производят свыше 10 % промышленной продукции²¹⁰. В Великобритании, по оценкам специалистов, 20—25 % промышленности находится под контролем иностранного капитала²¹¹.

Значение иностранных инвестиций, особенно прямых, в мировой экономике постоянно возрастает. В 1980-е гг. общий объем прямых иностранных инвестиций увеличился более чем в 3 раза, причем темпы роста прямых зарубежных капиталовложений были также в 3 раза выше темпов роста мировой торговли и в 4 раза — темпов роста мирового продукта²¹². Общий приток инвестиций в мировую экономику за год оценивался в среднем в 180 млрд долларов США²¹³. Можно отметить и растущую транснациональность предпри-

²⁰⁹ См.: Вознесенская Н. Н. Иностранные инвестиции: Россия и мировой опыт (сравнительно-правовой комментарий). М.: Контракт, Инфра-М, 2001. С. 3.

²¹⁰ См.: Глобальные логистические системы / В. И. Сергеев, А. А. Кизим, П. А. Эльяшевич. СПб.: Бизнес-Пресса, 2001. С. 58.

²¹¹ См.: Вознесенская Н. Н. Указ. соч. С. 7.

²¹² См.: Глобальные логистические системы... С. 54.

²¹³ См.: Экономика и жизнь. № 8. 1996. С. 42.

ятий с иностранным участием: например, из 217 СП, организованных в 1980—1985 гг. с участием французских компаний, более 2/3 было открыто в кооперации с иностранными фирмами²¹⁴. Согласно оценкам специалистов, мировой объем прямых иностранных инвестиций в 2006 г. вырос по сравнению с предшествующим годом более чем на 38 % и составил 1 трлн 306 млрд долларов США. Суммарный мировой объем вывезенных прямых иностранных инвестиций достиг к 2007 г. 12 трлн долларов США²¹⁵.

Усиление интеграционных процессов в мировой экономике в последние десятилетия обуславливается факторами, имеющими самую разную природу — от экономической и общественной до технической. К основным экономическим факторам, стимулирующим этот процесс, относятся, прежде всего, достигшая огромных размеров концентрация и централизация капитала, рост числа и размеров транснациональных корпораций, развитие электронной торговли, международного маркетинга и логистики. В числе важнейших международно-правовых факторов можно назвать расширение и качественное развитие ЕС; большую свободу перемещения людей, товаров и капитала; снижение тарифов и других ограничений в международной торговле. Важным фактором, способствующим усилению интеграционных процессов, является также либерализация таможенного, торгового, налогового законодательства многих государств. К числу технических факторов относятся развитие информационных систем и технологий, связи и телекоммуникаций, современных средств транспорта. Нельзя не отметить также ряд общественных факторов — в частности, ослабление роли традиций, социальных связей и обычаев людей, повышение их мобильности.

Экспортерами прямых иностранных инвестиций в настоящее время являются 120 стран, импортерами — почти 180. О том, какую важную роль в современной экономике стали играть иностранные инвестиции, свидетельствует и тот факт, что только в период с 1990 по 1998 г. было подписано около 960 международных двусторонних соглашений о поощрении и взаимной защите инвестиций. По состоянию же на весну 2000 г. число таких соглашений почти удвоилось и составило около 1800²¹⁶.

В докладе Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), опубликованном в 2000 г., более свободный перелив капитала между странами назван основной современной чертой мирового экономического процесса.

Стабильным стал приток прямых иностранных инвестиций в страны Европы и Центральной Азии, в том числе и в Россию. Однако средний коэффициент окупаемости прямых иностранных инвестиций во всем этом регионе

²¹⁴ См.: Безруков А. И., Зубченко Л. А. Европейское сообщество на пути к единому рынку: роль транснационального капитала. М.: Междунар. отношения, 1990. С. 38.

²¹⁵ См.: Доклад о мировых инвестициях 2007. ЮНКТАД. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: http://www.unctad.org/en/docs/wir2007overview_en.pdf

²¹⁶ См.: Вознесенская Н. Н. Указ соч. С. 45.

составляет лишь 4,2 %, ниже только показатели по региону Ближнего Востока и Северной Африки²¹⁷.

Для Российской Федерации особая острота проблемы привлечения иностранных инвестиций и технологий обусловлена значительным дефицитом внутренних инвестиционных ресурсов, усугубленным необходимостью ускоренной модернизации российской экономики.

О том, насколько сложна нынешняя ситуация, свидетельствует, в частности, продолжающийся рост степени физического и морального износа основных производственных фондов. Если в 1995 г. средний возраст оборудования в России составлял 14 лет, то в 2000 г. — уже 19 лет²¹⁸. Коэффициент обновления основных фондов снизился с 5,8 % в 1990 г. до 1,4 % в 2000-м. Объемы инвестиций в основной капитал в 2000 г. в сопоставимых ценах составили всего 26 % к уровню 1990 г.²¹⁹ Лишь для воспроизводства производственных фондов в базовых отраслях российской экономике требуется не менее 100 млрд долларов капиталовложений в год. Если же добавить инвестиции, необходимые для реализации задачи удвоения ВВП к 2013 г., то, по некоторым оценкам, России потребуется их в объеме не менее 1,1 трлн долларов, в том числе прямых иностранных инвестиций — не менее 170 млрд долларов. Это означает необходимость удвоения общего объема инвестиций в основной капитал и увеличения в 4 раза объема прямых иностранных инвестиций по сравнению с 1995—2002 гг.

Имея такие потребности в иностранных инвестициях, России до сих пор не удалось добиться значительного их притока. В конкурентной борьбе за иностранные капиталовложения в постперестроечный период наша страна проигрывала не только таким общепризнанным лидерам по привлечению иностранного капитала, как, например, Китай, но и ряду постсоветских республик — Азербайджану, Казахстану и т. д. (рис. 4.1). Доля России, как видим, постепенно росла — с 0,2 % в 2001 году до 1,6 в 2004, однако связано это в первую очередь с крайней незначительностью объема иностранных инвестиций, привлекавшихся ранее.

По итогам 2002 г. в Российской Федерации было накоплено всего 43,0 млрд долларов иностранных инвестиций, причем 21,2 млрд приходилось на прочие инвестиции, т. е. главным образом торговые и товарные кредиты. Накопленные прямые иностранные инвестиции составили 20,4 млрд долларов, портфельные — 1,5 млрд. В то же время в Китае за один только 2003 год в предприятия с иностранным участием зарубежными инвесторами было вложено более 54 млрд долларов.

²¹⁷ См.: *Финансирование мирового развития в 2003 году: доклад Всемирного банка*. Вашингтон: 2 апреля 2003 г. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.worldbank.org/prospects/gdf2003>.

²¹⁸ См.: *Инвестиции в России* / Госкомстат России. М., 2001.

²¹⁹ См.: *Россия в цифрах* / Госкомстат России. М., 2002.

За 2006 г. в Россию было привлечено прямых иностранных инвестиций в размере 29 млрд долларов США, в 2,2 раза больше, чем за 2005 г. (13 млрд долларов). Это составляет 42 % ПИИ в страны Юго-Восточной Европы и всего 2,2 % мирового объема ПИИ²²⁰.

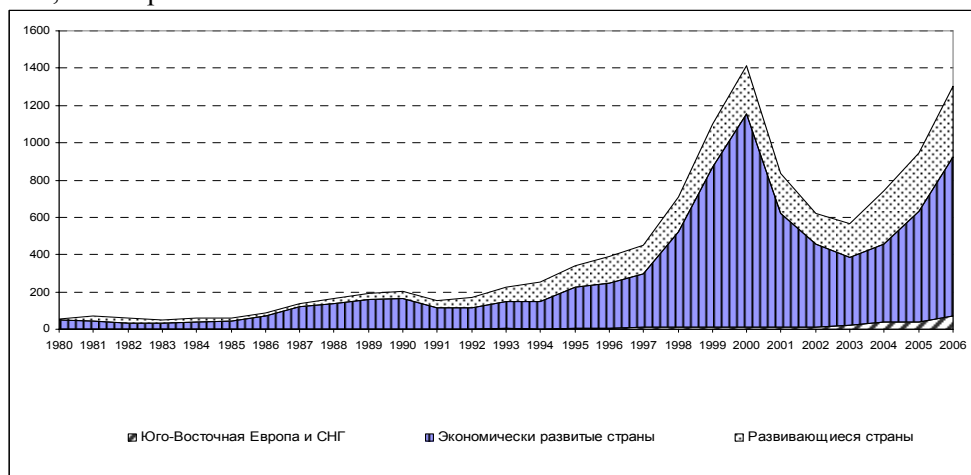


Рис. 4.1. Приток ПИИ в 1980—2006 гг., мировой объем и объем по группам стран (млрд долларов США)²²¹

Для эксклавного региона России — Калининградской области — «инвестиционный голод» является более еще серьезной проблемой, чем в среднем по стране. Объясняется это сочетанием высокой потребности в инвестициях на модернизацию и реконструкцию производства (степень износа основного капитала в регионе оставляет 50 %, превышая среднероссийский уровень — 48,5 %) с ограниченностью собственных финансовых ресурсов. Последнее обусловлено высокой долей имеющих затрудненный доступ к долгосрочным инвестиционным кредитам малых и средних предприятий, на которых работает 36 % занятых (среднероссийский уровень — около 20 %) и производится более 22 % валового регионального продукта (в среднем по России — около 12 %).

Значимость совместного предпринимательства объясняется тем, что помимо привлечения иностранного капитала оно позволяет посредством наиболее тесной кооперации эффективно использовать производственные факторы тех стран и в таком сочетании, которое дает возможность максимально усилить конкурентоспособность производимого товара. Именно на предприятиях с иностранным участием возможно сочетание высоких технологий, ноу-хау в сфере менеджмента и маркетинга и сравнительно дешевой рабочей силы, сырья, энергии. Совместное предпринимательство позволяет значи-

²²⁰ См.: Доклад о мировых инвестициях 2007. ЮНКТАД. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: www.unctad.org

²²¹ Рассчитано по данным ЮНКТАД (www.unctad.org/fdistatistics).

тельно снизить издержки, приблизив производство к рынкам сбыта. Кроме того, создание предприятий с иностранным участием дает возможность вовлечь в международную кооперацию и интеграцию те страны, которые недостаточно открыты для международного экономического сотрудничества и внешнеэкономическая деятельность отечественных предприятий которых ограничена — в частности, такая ситуация была характерна с начала 1970-х до конца 1980-х гг. для стран Восточной и Центральной Европы.

Как понятие малого предпринимательства не ограничивается малыми предприятиями, так и совместное предпринимательство не является совокупностью только совместных предприятий. По нашему мнению, к субъектам совместного предпринимательства относятся не только совместные предприятия, но и предприятия с иностранными портфельными инвестициями, со стопроцентным иностранным участием и филиалы иностранных юридических лиц (рис. 4.2), так как общие для всех этих видов предприятий специфические особенности более значительны, чем их различия.

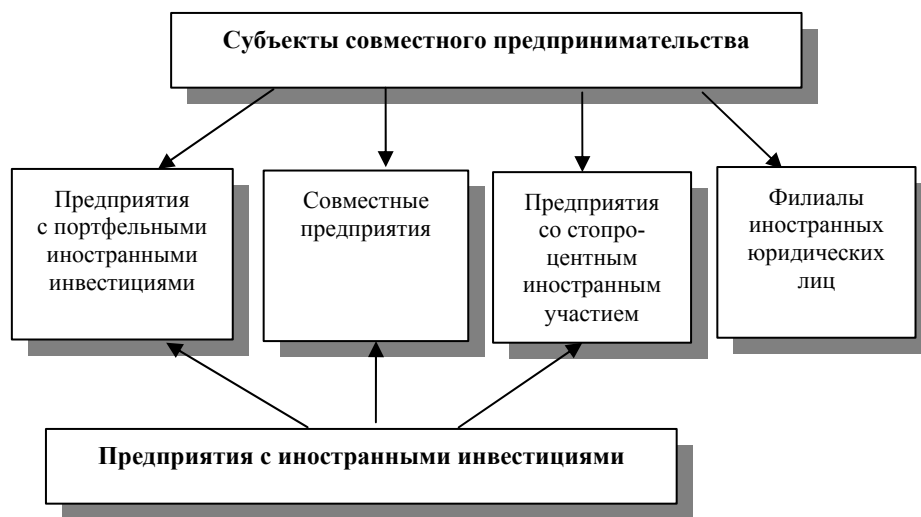


Рис. 4.2. Субъекты совместного предпринимательства

В случае с портфельными иностранными инвестициями или когда предприятие полностью принадлежит иностранному инвестору мы также имеем дело с совместным предпринимательством — и здесь взаимодействуют зарубежный капитал и национальный правовой режим, экономические отношения, зарубежные и национальные традиции управленческой культуры и т. д.

Раскрывая сущность совместного предпринимательства, нужно отметить, что оно является продуктом сочетания двух объективно развивающихся экономических процессов — кооперации производства и интернационализации капитала.

Первопричина развития совместного предпринимательства раскрывается при исследовании закона убывающей предельной производительности. Вытекающая из этого закона необходимость углубления разделения труда и развития обмена издавна занимала важное место в экономической теории.

Убывающая предельная производительность, универсальный характер которой распространяется и на отдачу от вложений капитала, требует углубления разделения труда и развития отношений обмена. Это, в свою очередь, приводит к необходимости кооперации производства, которая на определенном этапе приобретает интернациональный характер. Интернационализация же производства требует интернационализации капитала.

Интернационализация капитала на практике может происходить в двух формах: создание СП и создание предприятий со стопроцентным иностранным участием. В первом случае несколько фирм разных стран объединяют свои капиталы в одной совместной компании, т. е. капитал разных стран направляется в одну страну; во втором случае одна компания становится транснациональной, т. е. капитал из одной страны распределяется по многим странам.

Научная значимость проблем, связанных с совместным предпринимательством, подтверждается тем, что они продолжают занимать важное место в теоретических исследованиях ведущих экономистов, для которых характерны несколько основных подходов. Сторонники одного из них, часто называемого «интернациональным», при решении названных проблем основываются на выводах классической теории международного обмена и специализации и исследуют их как одну из форм внешнеэкономических связей национальных хозяйствующих субъектов, что позволяет достаточно эффективно изучать СП, учрежденные национальными фирмами. Эффективность данного подхода, однако, значительно снижается при попытках исследования ПИИ как одной из форм расширения сфер влияния транснациональных корпораций (ТНК), что представляется особенно важным при развитии совместного предпринимательства в период становления рыночной экономики, когда высокий уровень политических и экономических рисков приводит к созданию ПИИ только очень крупными корпорациями, которые могут позволить себе инвестировать в условиях крайней недостаточности гарантий.

Сторонники другого подхода — «транснационального» — главное внимание уделяют вопросам интернационализации экономических отношений, которые, по их мнению, играют более важную роль, чем процессы, протекающие на национальном уровне.

Можно выделить и третий подход, к сторонникам которого относится, в частности, М. Бо, профессор университета Париж VIII. По его мнению, «в условиях уже достигнутого уровня взаимозависимости “национальное” уже не является только национальным, а “мировое” — только мировым. Эти элементы... составляют часть единой иерархической системы “национальное — интернациональное — транснациональное — мировое”, в которой “национальное” является определяющим элементом»²²².

²²² Безруков А. И., Зубченко Л. А. Указ. соч. С. 10.

В качестве современной трактовки сущности СП можно привести определение немецкого экономиста Ведера: «Совместное предприятие имеет место, когда по меньшей мере два экономически и юридически независимых друг от друга партнера (фирмы, правительства) совместно принимают на себя ответственность за управление каким-либо делом и связанные с ним финансовые риски»²²³.

Таким образом, важным критерием СП является юридическая самостоятельность предприятия. По данному критерию различают так называемые Equity Joint Ventures и Contractual Joint Ventures, т. е. если партнеры создают юридически самостоятельное СП, деля между собой и ответственность, и риски, речь идет о собственно совместном предприятии — Equity Joint Venture, если же партнеры принимают на себя обязательства только в соответствии с заключенным договором по реализации совместного проекта, не создавая при этом отдельного предприятия с собственным капиталом, данная форма сотрудничества называется Contractual Joint Venture, т. е., по принятой в России терминологии, «совместная деятельность».

Следующий важный критерий — это национальная принадлежность партнеров. Различают Domestic Joint Ventures — отечественное СП и International Joint Ventures — международное СП. Отечественное СП имеет место, когда несколько партнеров-фирм одной страны создают в этой стране совместное предприятие; международное же СП характеризуется тем, что происхождение по меньшей мере одного партнера не совпадает со страной, где зарегистрировано само СП. Ниже под совместными предприятиями будут пониматься только международные СП.

Третьим критерием отнесения предприятий к совместным является форма собственности партнеров. В период существования СССР и других социалистических стран СП часто делили на West-West Joint Ventures, Ost-West Joint Ventures и Ost-Ost Joint Ventures, т. е. на СП, имеющие различную комбинацию учредителей из стран с разными социально-экономическими системами. Разграничение СП по данному критерию ранее считалось принципиальным, сейчас же оно имеет в основном практическое значение.

Кроме того, существуют различные подходы к отнесению к СП предприятий с портфельными иностранными инвестициями. Некоторые экономисты полагают, что данные предприятия следует приравнивать к чисто национальным. На наш взгляд, правильнее все же считать их субъектами совместного предпринимательства, так как, во-первых, граница между прямыми и портфельными иностранными инвестициями является достаточно условной и невозможно точно определить, обладая какой величины пакетом акций или долей в уставном капитале предприятия можно участвовать в управлении последним — 10, 20, 25 % или еще больше. Во-вторых, степень влияния на СП во многом определяется не долей участия в капитале, а долей участия в прибыли, опытом партнера, его значимостью для эффективной деятельности предприятия и т. д. В-третьих, для российских предприятий, как показывает практика, характерен тот факт, что даже незначительное портфельное уча-

²²³ Weder R. Joint Venture, Gröesch. 1989. S. 33.

ствие в капитале предприятия иностранной фирмы зачастую значительно меняет характер деятельности предприятия и приближает его к СП с прямым иностранным участием. В то же время портфельные инвестиции российских компаний в предприятия с иностранными инвестициями на территории Российской Федерации дополняются знанием местных рынков и законодательства, опытом работы в России, с российскими органами власти и российскими работниками, т. е. российский партнер, как правило, обладает большим весом в управлении СП, чем это следует из расклада долей в уставном капитале.

Таким образом, под *совместным предпринимательством* в настоящей работе будет пониматься сложная экономическая подсистема, элементами которой являются совместные предприятия, предприятия с портфельными иностранными инвестициями, со стопроцентным иностранным участием и филиалы иностранных компаний.

Если в исследованиях зарубежных экономистов совместное предпринимательство всегда занимало важное место, то в российской экономической теории изучению этой формы международной кооперации до начала 1990-х гг. уделялось мало внимания и оно было чрезмерно идеологизированным.

Официально допускалась только трактовка классиков марксизма — К. Маркса и Ф. Энгельса, — пытавшихся вскрыть сущность такого явления, как вывоз капитала, а также некоторые положения В. И. Ленина о «госкапитализме». До либерализации внешнеэкономической деятельности в конце 1980-х г. СП считались «мощным средством финансовой, общеэкономической и политической экспансии». Если в 1920-е гг. правительством было принято решение о создании предприятий с иностранным и смешанным капиталом и их создали около 70, то затем совместное предпринимательство было свернуто, и СП существовали только в форме внешнеторговых смешанных обществ за рубежом. Игнорирование этой формы международной кооперации оправдывалось тем, что госкапитализм как уклад характерен только для переходной экономики, а в условиях «победившего социализма» СП не образуют особого самостоятельного уклада, всецело подчиняясь законам единой социалистической системы.

Прямые иностранные инвестиции традиционно именовались вывозом предпринимательского капитала, а их значение трактовалось как исключительно негативное.

Отсутствие теоретической базы проявилось, в частности, в том, что так и не было найдено четкое определение СП. Общепризнанным было разграничение этой формы совместного предпринимательства по территориальному признаку, т. е. использовались два разных понятия — «смешанное общество» и «совместное предприятие».

Под СП понимались юридически самостоятельные предприятия, осуществляющие свою деятельность в системе советской экономики в соответствии с действующим законодательством на основе полного хозрасчета, самокупаемости и самофинансирования, имеющие общий уставный фонд, образованный за счет вкладов российских и иностранных участников.

Понятие «смешанное общество» употребляли, когда речь шла о СП, созданных с участием советских внешнеторговых организаций за рубежом, а также в отношении всех иностранных СП в других странах без советского участия. В отличие от СП на территории СССР, СП с участием советских организаций за рубежом продолжали существовать в течение всей истории СССР.

Таким образом, до середины 1980-х гг. совместному предприятию в его современном понимании соответствовал термин «смешанное общество» (СО).

Кроме территориального критерия для разграничения видов СП использовался и критерий формы собственности иностранного участника. Те же понятия, т. е. «совместное предприятие» и «смешанное общество», применялись и для обозначения СП, создаваемых на территории СССР, — в зависимости от того, из капиталистической или социалистической страны происходил иностранный партнер. То есть смешанным обществом назывались СП за рубежом и СП на территории СССР в том случае, если партнер был из капиталистической страны. Термин же «совместное предприятие» употреблялся только в смысле «СП СССР с зарубежными партнерами на территории СССР».

Необходимо отметить, что существовал и более верный подход, когда под «совместным предприятием» понималась особая форма кооперации и интернационализации производства вне зависимости от того, из какой страны был партнер — социалистической, развивающейся или капиталистической, а также местонахождения СП — на территории самой страны или за рубежом.

В Российской Федерации с 1987 г. термин для обозначения предприятий с участием иностранного капитала менялся трижды. Если принятые в начале 1987 г. нормативные акты²²⁴ разрешили создание только «совместных предприятий», то в Законе РФ об иностранных инвестициях 1991 г. речь идет уже о «предприятиях с иностранными инвестициями», к которым относят:

- предприятия с долевым участием иностранных инвестиций (совместные предприятия), их дочерние предприятия и филиалы;
- предприятия, полностью принадлежащие иностранным инвесторам, их дочерние предприятия и филиалы;
- филиалы иностранных юридических лиц.

В данном случае изменение термина было обоснованным, поскольку СП перестало рассматриваться как некая самостоятельная правовая модель, юридическое лицо со специфическими чертами. Теперь предприятия с иностранными инвестициями создавались на основе общих правовых норм и в тех же организационно-правовых формах, что и чисто национальные предприятия.

С принятием Закона об иностранных инвестициях 1999 г. термин вновь изменился и предприятия с иностранными инвестициями стали называться коммерческими организациями с иностранными инвестициями (КОИИ). Их

²²⁴ Постановление Совета Министров СССР от 13 января 1987 г. № 48 «О порядке создания на территории СССР и деятельности СП, международных объединений и организаций СССР и других стран-членов СЭВ» и постановление Совета Министров СССР от 13 января 1987 г. № 49 «О порядке создания на территории СССР и деятельности СП и фирм капиталистических и развивающихся стран»

правовой статус четко не определен, отдельные положения, регулирующие особенности КОИИ, не сгруппированы и зачастую противоречат друг другу. Не считаются организациями с иностранными инвестициями те из них, участие иностранного инвестора в которых не превышает 10 %. В отличие от порядка, предусмотренного Законом РФ об иностранных инвестициях 1991 г., дочерние и зависимые общества коммерческой организации с иностранными инвестициями не пользуются правовой защитой, льготами и гарантиями, установленными для КОИИ.

В таблице 4.1 проанализированы основные отличия правового режима предприятий с участием иностранного капитала в Российской Федерации — СП, ПИИ и КОИИ.

Таблица 4.1

**Сравнительный анализ правового режима предприятий
с участием иностранного капитала в Российской Федерации**

Критерий	СП (1987—1991 гг.)	ПИИ (1991—1999 гг.)	КОИИ (с 1999 г.)
Создание	В качестве нового предприятия либо филиала действующего СП	Путем учреждения, создания филиала, дочернего предприятия или в результате приобретения доли участия в ранее учрежденном предприятии	Путем учреждения или в результате приобретения иностранным инвестором доли участия в ранее учрежденном предприятии
Ограничение доли иностранного участия	До декабря 1988 г. доля советской стороны должна была составлять не менее 51 %	Нет	Нет
Участие иностранных физических лиц	Не допускалось	Возможно	Возможно
Организационно-правовая форма	Совместное предприятие как самостоятельная организационно-правовая форма	Любая из правовых форм, предусмотренных для российских предприятий	Любая из правовых форм, предусмотренных для российских предприятий
Порядок регистрации	Строго разрешительный; требовалось согласие министерств и ведомств СССР и Советов Министров республик	Как и для всех предприятий применительно к избранной организационно-правовой форме, с некоторыми изъятиями	Как и для всех предприятий применительно к избранной организационно-правовой форме, с некоторыми изъятиями
Ограничения на занятие руководящих должностей	До декабря 1988 г. председателем правления и генеральным директором должны были быть граждане СССР	Нет	Нет
Правовой статус филиала или дочернего предприятия	СП	ПИИ	Не является предприятием с иностранным участием

Таким образом, совместное предпринимательство является одной из форм интернационализации капитала и закономерным этапом международного разделения труда — на уровне отдельных предприятий. *Совместное предпринимательство эксклавного региона* представляет собой сложную экономическую подсистему региона, элементами которой являются предприятия с портфельными иностранными инвестициями, со стопроцентным иностранным участием, филиалы иностранных юридических лиц и СП как юридически самостоятельные предприятия, имеющие по меньшей мере двух учредителей, один из которых — хозяйствующий субъект эксклавного региона, страна же происхождения второго отлична от страны, к которой относится регион.

4.2. Проблема собственности как основа для понимания экономической природы совместных предприятий

Исследование проблемы собственности СП представляет достаточно большой интерес, так как именно она во многом определяет поведение учредителей и самого СП как экономических субъектов и ее решение выступает одной из теоретических основ при выработке принципов и стратегии регулирования всего совместного предпринимательства. Знание причин, побуждающих отдельные предприятия кооперироваться в форме СП, позволяет регулировать их активность в этом направлении, т. е., по сути, управлять процессом создания и функционирования СП.

Именно смешанный характер собственности СП объясняет то, что они являются одной из наиболее эффективных форм производственной кооперации. Потенциально более высокий уровень эффективности можно объяснить объединением интересов партнеров, которые соединяют свои капиталы в рамках одного предприятия.

Юридическая самостоятельность СП приводит к тому, что получаемая прибыль для каждого из учредителей теоретически зависит от эффективности деятельности самого СП, что отличает эту форму кооперации от простой совместной деятельности в рамках реализации того или иного проекта. В случае совместной деятельности для ее участников также характерна принципиальная общность интересов, но она не подкрепляется организационным единством, управление проектом носит раздробленный характер, а более низкий уровень управления приводит, как правило, к меньшей эффективности.

В экономических дискуссиях споры о собственности всегда занимали довольно важное место. Можно отметить, однако, что в странах с развитой рыночной экономикой проблеме собственности отводилась второстепенная роль, в связи с чем существует мнение о том, что наибольшее значение вопросы, связанные с отношениями собственности, приобретают в переходные периоды экономического развития. Это подтверждается всплесками интереса к проблеме собственности в переломные этапы экономического развития.

Вероятно, не случайно и то, что в последние годы был замечен рост интереса к «экономической теории прав собственности», основывающейся на теореме Коуза. И если переходный характер экономики развитых стран носит дискуссионный характер (имеется в виду переход к «постиндустриальному», «пострыночному», «информационному», «суперсимволическому» и т. п. обществу), то переходность нынешнего этапа развития российской экономики очевидна. И теоретическое исследование смешанной формы собственности СП действительно приобретает особенно важное значение на фоне практического развития процесса совместного предпринимательства, когда незнание «внутренних пружин» функционирования приводит к серьезным ошибкам при регулировании процесса привлечения прямых иностранных инвестиций и, в конечном итоге, к недостаточно высокой эффективности всего этого, потенциально столь важного, сектора экономики.

В российской экономической литературе делались попытки исследования проблемы смешанного характера собственности СП, но и в начале 1990-х гг. она представлялась малоизученной. Принципиально различными считались СП, созданные партнерами из стран с разными социально-экономическими системами. При изучении проблемы собственности СП основное внимание уделялось тому, как в рамках одного предприятия могут быть объединены «социалистическая» и «капиталистическая» формы собственности и допустимо ли такое объединение в принципе.

Некоторые российские экономисты решали эту проблему следующим образом: поскольку для СП, созданных партнерами из стран, принадлежащих к разным экономическим системам, характерно, с одной стороны, взаимодействие противоположных интересов, а с другой — отношения равноправного и взаимовыгодного партнерства, возможность их существования объясняется только наличием какого-то общего экономического базиса. Им являются товарно-денежные отношения, свойственные и той, и другой социально-экономическим системам.

Таким образом, делался вывод о зависимости эффективности совместного предпринимательства и устойчивости СП от степени развития товарно-денежных отношений в принимающей стране.

Вывод относительно характера собственности СП был следующим: инвестированный в СП иностранный капитал перестает быть «классическим» капиталом, он видоизменяется, приобретает новые, не присущие капиталу в чистом виде черты, теряя в то же время ряд важных свойств — например, присвоение части прибавочного продукта. То есть собственность СП остается одной из форм «социалистической» собственности, «инъекция» капитала не меняет ее «социалистической» сущности. Прибыль же, вывозимая партнером из страны, является просто платой за сотрудничество.

Если освободить проблему собственности СП от идеологической направленности, то она и сейчас представляется довольно интересной: как предприятие, основанное на принципах свободы рынка и предпринимательства, сможет создать «жизнеспособное» совместное предприятие с государственным

образованием в условиях централизованной плановой экономики? Для России, однако, актуальна другая проблема — каким образом использовать специфику собственности СП с целью привлечения иностранного капитала из стран с развитой рыночной экономикой в страну с переходной экономикой?

Для решения этой проблемы большое значение имеет исследование экономической природы собственности СП, так как с помощью этого возможно изучение субъектов данной формы собственности, которые, по сути, и определяют интересы, приводящие в движение механизм создания и функционирования СП.

В первую очередь субъектами данной формы собственности являются сами СП как юридически самостоятельные лица. Затем к субъектам собственности относятся учредители СП. Важными субъектами выступают также работники СП — собственники своей рабочей силы, реализующие свою способность к труду на том или ином предприятии и имеющие личный интерес. Объединение работников в рамках одного предприятия делает каждого из них и носителем коллективного интереса. Наконец, субъектом собственности СП, как и предприятий всех других форм собственности, является государство, на территории которого создано СП, так как его интересы также оказывают непосредственное влияние на деятельность предприятия.

Проблема сочетания интересов СП и государства — одна из основных составляющих частей проблемы государственного регулирования совместного предпринимательства. Вопросы государственного вмешательства в ход экономических процессов занимали и продолжают занимать важное место в макроэкономических теориях — достаточно вспомнить Кейнса, Фридмана, Лукаса, Фишера.

Исследование таких субъектов собственности СП, как его работники и трудовой коллектив в целом, позволяет изучить предпосылки эффективности и стабильности СП. Однако, по нашему мнению, с точки зрения экономической теории эти субъекты собственности СП не имеют принципиальных особенностей по сравнению с работниками и трудовыми коллективами другой формы собственности. Гораздо большее значение в этом случае имеет правовая форма собственности СП — акционерное общество, товарищество и т. п.

Наибольший интерес среди субъектов собственности СП, на наш взгляд, представляют их учредители. Одной из главных причин принятия ими решения о создании СП являются конкурентные преимущества, которые дает эта форма кооперации.

Понятие «конкурентное преимущество» (в том смысле, который ему придавал Портер в своих работах «Конкурентные преимущества» и «Конкурентные стратегии») включает преимущества производства в издержках и в качестве, т. е. в данном случае речь идет о факторах производства. Эти вопросы исследовались в теориях предпринимательских стратегий, теории стимулов и вкладов, а также в разработках экономики промышленности.

Помимо конкурентных преимуществ в издержках и качестве учредители СП рассчитывают на получение так называемых «географических» преиму-

ществ, когда «стоимостная цепь» проходит через различные страны или регионы. Стратегия распространения деловой активности на несколько стран требует учета специфических для каждой страны факторов. Теоретической базой для этого становятся теории внешней экономики и теории международной конкуренции.

Следующей важной микроэкономической предпосылкой создания СП являются его преимущества в качестве «транзакционной формы». Институциональная экономика, теория международного маркетинга и международной конкуренции исследуют преимущества и недостатки каждой из «транзакционных форм», а именно «рынка — кооперации — интеграции». Причем понятие кооперации тесно связано с понятием «координация предпринимательской активности». В данном случае речь идет об организационных факторах, изучением которых занимаются теории менеджмента, особенно теория управления интернациональным предприятием.

Преимущества СП как «транзакционной формы», выступающие для предприятий-учредителей предпосылкой для выбора кооперации именно в форме СП, были также довольно тщательно исследованы Портером, особенно в его совместной с Фуллером работе «Коалиции и глобальные стратегии»²²⁵.

Теоретическое обоснование выбора той или иной «транзакционной формы» было произведено также в концепции Борнера «Skills-Scope-Profile», модифицированной Ведером²²⁶ для обоснования выбора на микроэкономическом уровне между рынком, СП и интеграцией.

Анализом микроэкономических предпосылок создания и функционирования СП, в частности проблемой достижения совпадения интересов учредителей, один из которых — из страны с развитой рыночной экономикой, а другой — с развивающейся, с целью стабилизации функционирования СП занимались также немецкие экономисты Блейхер и Херманн, которые пришли к выводу о том, что для достижения стабильности существования СП необходимо совпадение не только стратегических интересов его учредителей, но и их предпринимательской культуры.

Таким образом, исследование специфики собственности СП позволяет сделать следующие выводы относительно предпосылок создания и функционирования совместных предприятий:

— кооперация является предпочтительнее других международных транзакционных форм, если она дает партнерам преимущества, которые не могут быть достигнуты ни посредством рыночной транзакции, ни посредством интеграции;

— точно так же и совместное предпринимательство становится предпочтительнее других форм международной кооперации, если оно дает партнерам преимущества, которые не могут быть достигнуты посредством других форм;

²²⁵ Porter M. E. Fuller M. B. Koalitionen und globale Strategien // Porter M.E. Globaler Wettbewerb. Wiesbaden, 1989. S. 363—399.

²²⁶ Weder R. Joint Venture. Grösch, 1989.

— объединение капиталов в рамках совместного предприятия стабильно до тех пор, пока оно дает партнерам преимущества, которых нельзя добиться с помощью других транзакционных форм либо за счет более низких транзакционных издержек.

4.3. Опыт регулирования совместного предпринимательства в Российской Федерации

В Российской Федерации развитие совместного предпринимательства началось с принятием постановлений Совета Министров СССР от 13 января 1987 г.: № 48 «О порядке создания на территории СССР и деятельности СП, международных объединений и организаций СССР и других стран-членов СЭВ» и № 49 «О порядке создания на территории СССР и деятельности СП и фирм капиталистических и развивающихся стран».

Первоначально прямым иностранным инвестициям отводилась значительная роль в реформировании экономики. СП должны были помочь в решении следующих ключевых задач.

1. Повышение международной конкурентоспособности советской промышленной продукции, что способствовало бы увеличению за счет экспорта притока свободно конвертируемой валюты и сокращение ее расхода посредством создания импортозамещающих производств. Кроме того, это способствовало бы улучшению международной кредито- и платежеспособности СССР.

2. Стимулирование отечественных предприятий к повышению их эффективности вследствие конкуренции с СП.

3. Модернизация производства путем привлечения передовой техники, технологий и управленческого опыта.

4. Создание новых рабочих мест, компенсирование высвобождения рабочей силы вследствие структурной перестройки экономики и планировавшегося сокращения бюрократического аппарата, а также повышение квалификации рабочей силы.

5. насыщение внутреннего рынка качественными потребительскими товарами, определенными видами промышленной продукции и сырья.

В региональном аспекте развитие совместного предпринимательства должно было способствовать улучшению инфраструктуры, содействовать экономическому росту и повышению уровня жизни в отсталых, но обладающих высоким хозяйственным потенциалом регионах страны.

На первом этапе привлечения прямых иностранных инвестиций предполагалось, что добиться значительного притока зарубежного капитала можно будет, просто открыв для него советскую экономику.

К наиболее важным предпосылкам развития совместного предпринимательства относили следующие.

1. Возможность для иностранных фирм проникновения на огромный и ненасыщенный российский рынок.

2. Возможность доступа к огромным российским запасам сырья и полезных ископаемых.

3. Конкурентные преимущества, связанные с низким уровнем затрат — на рабочую силу, энергию, сырье и полуфабрикаты.

Кроме того, в условиях неконвертируемости рубля СП зачастую были финансовым инструментом маркетинга материнской компании.

Таким образом, имелась как необходимость, так и возможность привлечения иностранного капитала. Однако цели не были подкреплены практическими мерами по поощрению иностранных инвестиций, отсутствовала стратегия привлечения иностранного капитала, направленная на ускоренное развитие совместного предпринимательства в отдельных отраслях, регионах, видах деятельности. Во многом именно по этим причинам значительного притока иностранных инвестиций в российскую экономику не произошло.

Важную роль сыграли и следующие две причины: во-первых, несовпадение целей государства и предприятий, а во-вторых, несовпадение целей советской и иностранной сторон в рамках одного СП — иностранные партнеры были заинтересованы в первую очередь в проникновении на российский рынок, а российские — в получении технологий и росте экспорта.

Достаточно большое значение на первом этапе развития совместного предпринимательства имели методы административного регулирования. Так, до декабря 1988 года доля иностранного участия ограничивалась 49 %, председателем правления и генеральным директором должны были быть граждане СССР.

Выделялись две категории СП — с участием предприятий стран-членов СЭВ и с участием фирм капиталистических или развивающихся стран. В системе налогообложения, однако, различий для них не было. И те и другие уплачивали налог на прибыль по ставке 30 %, освобождались от уплаты налога в течение первых 2 лет с момента получения объявленной прибыли, переводимая за границу часть дохода облагалась по ставке 20 %. Министерство финансов получило право снижать размер налога или полностью освобождать от него отдельные СП — в зависимости от вида их деятельности.

Законодательство СССР с 1987 по 1991 год предусматривало использование следующих инструментов налогового регулирования СП.

1. Предоставление СП более льготного, чем чисто российским предприятиям, налогового режима: СП были освобождены от уплаты местных налогов и сборов, от платы за фонды и трудовые ресурсы; им были предоставлены существенные льготы, в частности налоговые каникулы в первые 2 года с момента получения объявленной прибыли. Поэтому советские предприятия были заинтересованы в создании СП с иностранными партнерами и инвестиционный климат страны был достаточно привлекателен для иностранных инвесторов.

2. Возможность уменьшения налогооблагаемой базы за счет использования механизма ускоренной амортизации и исключения из нее средств, направленных на создание и пополнение фондов СП (включая резервный), предназначенных для развития производства, науки и техники.

Эта льгота стимулировала СП развивать собственную производственную базу, реинвестировать полученную иностранным участником прибыль.

3. Введение налоговой льготы по отраслевому признаку: была предусмотрена возможность снижения ставки вплоть до полного освобождения от налога на прибыль, включая налог на прибыль иностранного участника СП, переводимую им за границу.

Данная льгота распространялась на СП, занятые производством медицинской техники и медикаментов, товаров народного потребления, наукоемкой продукции, имеющей важное народнохозяйственное значение, и должна была заинтересовать иностранных инвесторов в создании и деятельности СП в соответствующих отраслях народного хозяйства.

4. Введение налоговой льготы по региональному признаку: были установлены пониженные в 3 раза ставки налогообложения для СП, создаваемых на территории Дальневосточного экономического района. Кроме того, эти СП освобождались от уплаты налога на прибыль в течение первых 3 лет с момента ее объявленного получения. Тем самым стимулировалось создание СП в данном регионе.

С 1991 г. инвестиционный климат в России стал ухудшаться — во многом вследствие ухудшения налогового режима для СП. Если в начале 1991 г. наша страна по степени привлекательности для западных инвесторов находилась на четвертом — пятом месте в мире (после неизменно занимающих первое место США, Канады, некоторых стран Азии и ЕС), то к 1992 г. экономисты констатировали значительное падение интереса к российской экономике со стороны потенциальных вкладчиков капитала²²⁷.

Принятый в июне 1990 г. закон СССР «О налогах с предприятий, объединений и организаций» вступил в силу 1 января 1991 г. Главными с точки зрения налогового регулирования совместного предпринимательства можно признать следующие два момента.

Во-первых, произошло выравнивание налогового режима для совместных и чисто национальных предприятий — в первую очередь за счет ухудшения налогового климата для СП. С принятием данного Закона они должны были выплачивать те же налоги, что и отечественные предприятия, включая налогообложение по повышенной ставке вплоть до 90 % прибыли, превышающей предельный уровень рентабельности. СП в сфере нематериального производства, а также занимающиеся добычей полезных ископаемых и промышленным ловом рыбы, лишились права на «налоговые каникулы». Были отменены льготы СП, занятым производством медикаментов и медицинской техники, ТНП и наукоемкой продукции. По мнению специалистов Международного

²²⁷ См.: *Все еще надежда или уже реальность?* // Joint Ventures. 1992. № 1—2. С. 11.

центра по изучению и развитию СП, «предприятия с участием иностранных инвестиций фактически оказались в том же положении, что и наши собственные, под прессом не всегда обоснованных и экономически оправданных налогов»²²⁸.

Во-вторых, СП стали делиться на две категории: на совместные предприятия с долей иностранного участия в уставном фонде 30 % и менее — они с точки зрения налогообложения приравнивались к чисто национальным предприятиям и лишились всех льгот, предусмотренных для предприятий с иностранными инвестициями, и СП, в которых доля иностранного участия превышала 30 %.

Таким образом, иностранные инвесторы должны были бы быть заинтересованы в создании СП с более значительным процентом своего участия в уставном капитале, так как в этом случае они пользовались сохранившимися льготами — «налоговыми каникулами» для предприятий в сфере материального производства, а также вновь введенными — правом уменьшать налогооблагаемую прибыль на сумму расходов на развитие производства, на обслуживание долгосрочных банковских кредитов, осуществление НИОКР, освобождением от уплаты налога на превышение расходов на оплату труда по сравнению с их нормируемой величиной и освобождением от налогообложения части прибыли, направленной на погашение убытков, в течение 5 лет после их возникновения.

Минфин потерял право устанавливать для СП индивидуальные льготы вплоть до полного освобождения их от налогообложения. Размеры ставок налогов и состав налоговых льгот теперь стали едиными и могли уточняться только Верховным Советом СССР.

Следует признать, однако, что ухудшение налогового климата произошло не столько из-за уменьшения привлекательности совместного предпринимательства в СССР для иностранных инвесторов вследствие ухудшения налогового режима (многие из принятых мер объективно являются целесообразными), сколько из-за потери доверия к проводимой в стране экономической политике.

Н. Г. Мэнкью приводит следующий классический пример непоследовательности экономической политики: с целью стимулирования инвестиционной активности правительство освобождает доходы на капитал от налогообложения и после того, как капитал уже инвестирован, отменяет введенные льготы²²⁹. Хорошей иллюстрацией к этому примеру как раз и служит изменение режима налогообложения СП в СССР в 1991 г. Вывод, который делает Мэнкью в результате анализа последствий таких действий, вполне справедлив: «Произвольное принятие решений нецелесообразно, политическим деятелям следует придерживаться раз и навсегда взятых на себя обещаний»²³⁰.

²²⁸ См.: *Все еще надежда или уже реальность?* ... С. 3.

²²⁹ См.: Мэнкью Н. Г. *Макроэкономика*. М.: Изд-во МГУ, 1994. С. 502.

²³⁰ Там же.

Одно из главных достоинств налогового метода регулирования как раз и заключается в его гибкости: варьируя ставки налогов и налоговые льготы, можно быстро и эффективно управлять процессом притока в страну иностранного капитала, регулировать деятельность СП, но все это должно происходить в разумных пределах, не подрывая уверенности инвесторов в том, что их вложения окупятся.

В любом случае необходимо придерживаться «дедушкиной оговорки», когда вновь принятые изменения не распространяются на предприятия, которые на момент принятия той или иной поправки уже существовали. Тем более недопустимо лишать всех льгот целую категорию предприятий, как это было сделано с СП, доля иностранного участия в которых не превышала 30 %.

Мировой опыт свидетельствует о том, что как снижение, так и увеличение налогов имеет важное психологическое значение и в значительной мере определяет привлекательность национальной экономики для иностранных инвесторов²³¹.

Динамика числа зарегистрированных в СССР предприятий убедительно свидетельствует о том, что принятие в 1990 г. нового Закона о налогах действительно ухудшило инвестиционный климат (табл. 4.2).

Таблица 4.2

Число зарегистрированных в СССР совместных предприятий

Год	Зарегистрировано СП, ед.	В % к предшествующему году
1987	23	—
1988	170	739,1
1989	1076	632,9
1990	584	54,3

С 1991 г. последовательно проводилась политика ужесточения налогового климата для предприятий с иностранным участием, что не замедлило отразиться на их деловой активности: из зарегистрированных на 01.06.1992 г. в России около 2642 ПИИ фактически действовало всего 1721 предприятие (65 %), на 01.10.1992 г. — лишь 1520 ПИИ из 2900 зарегистрированных (52 %).

В 1992 г. произошла переориентация инвестиционной политики на концепцию одинакового режима хозяйствования для отечественных и совмест-

²³¹ Именно поэтому исследование влияния психологических факторов на инвестиционный спрос и их последствия занимали и продолжают занимать важное место в теоретических разработках многих известных экономистов. В частности, Кейнс подчеркивал, что изменения спроса могут быть вызваны так называемым «стадным чувством инвесторов», т. е. «внешними для экономики и, возможно, самопроизвольно возникающими волнами оптимизма и пессимизма» (Мэнкью Н. Г. Указ. соч. С. 408).

ных предприятий. Были ликвидированы даже те немногие льготы, которые ПИИ имели до 1992 г. Это оказалось крупным стратегическим просчетом, о чем свидетельствует тот факт, что в 1993 г. объем прямых иностранных инвестиций в экономику страны сократился на четверть — 800 млн долларов США было в 1992 г. и всего 600 млн долларов в 1993-м²³².

Поворот к принятому в большинстве заинтересованных в привлечении иностранного капитала стран преференциальному режиму для предприятий с иностранными инвестициями наметился во второй половине 1993 г. До конца 1993-го и в течение 1994 г. был принят ряд законодательных актов, предусматривающих введение некоторых льгот для СП, однако на подавляющее большинство предприятий с иностранным участием они не распространялись, а следовательно, по-прежнему отсутствовали и стимулы для инвестирования в Россию у большинства потенциальных зарубежных инвесторов.

Предусмотренные принятыми с 1993 г. мерами по стимулированию иностранных инвестиций льготы были явно недостаточны для достижения заметного эффекта. Одна из главных проблем состояла в том, что постоянно меняющееся законодательство не позволяло прогнозировать капиталовложения даже на 1—2 года.

Анализ особенностей и тенденций развития совместного предпринимательства в России показывает, что первоначально основной формой прямых иностранных инвестиций являлись СП. Так, к концу 1992 г. число предприятий, полностью принадлежавших иностранным инвесторам, составляло менее 14 %. Однако в 1993 г. появилась тенденция к их увеличению, и доля предприятий со стопроцентным иностранным участием резко возросла до 40 %²³³.

В отношении уставного капитала ПИИ наблюдались две тенденции: с одной стороны, повышалась доля иностранного участия (около 45 % на начало 1992 г. и 58 % уже по итогам первой половины 1992 г.²³⁴), с другой стороны, уменьшался средний уставный капитал ПИИ, о чем свидетельствуют данные таблицы 4.3.

Таблица 4.3

Динамика среднего уставного капитала ПИИ (в неденоминированных рублях)

Год	Средний уставный капитал, млн рублей
1987	6,9
1991	2,0
1992	Менее 1,0

²³² См.: *Вестник* Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института МВЭС России. Внешнеэкономические связи // Экономика и жизнь. 1994. № 24. С. 14.

²³³ См.: *Кирич А.* Иностранные инвестиции в России: решат ли новые меры старые проблемы? // Экономика и жизнь. 1995. № 9. С. 30.

²³⁴ *Иностранные инвестиции в России: проблемы и перспективы: Аналитический доклад независимых экспертов / Отв. ред. А. Астапович, Л. Григорьев. М.: ИНФОМАРТ, 1993. С. 52.*

В результате развития этой тенденции к 1992 г. 76 % от общего числа ПИИ составляли предприятия с уставным фондом менее 1 млн рублей (табл. 4.4), что свидетельствует не столько о росте интереса к инвестициям в Россию малого и среднего бизнеса, сколько о значительном ухудшении инвестиционного климата в 1991—92 гг.

Таблица 4.4

**Структура ПИИ в 1992 г. по размеру уставного фонда
(в неденоминированных рублях)**

Размер уставного фонда, млн. рублей	Удельный вес СП, %
Более 100	0,4
От 10 до 100	3,8
От 1 до 10	2,0
Менее 1	76,0

Совместное предпринимательство характеризовалось в данный период следующими цифрами: на начало 1992 г. в СНГ было зарегистрировано около 5 тыс. ПИИ, главным рынком сбыта являлся внутренний рынок страны. Экспорт ПИИ носил сырьевой характер, импорт имел тенденцию к снижению. Если до 1991 г. торговый баланс ПИИ был отрицательным (в частности, в 1990 г. импорт почти вчетверо превышал экспорт), то в 1991 г. он стал положительным. Влияние ПИИ на макроэкономические показатели оставалось чрезвычайно низким — всего 1,4 % в общем объеме промышленной продукции, 1,4 % в экспорте, 2,1 % — в импорте, 0,2 % от общего числа занятых.

Имелись, однако, и положительные моменты. Так, производительность труда на ПИИ в 1991 г. в среднем вдвое превышала уровень российских предприятий, фондоотдача была выше на 37 %. Эффективность экспорта была выше общероссийского уровня на 25 %²³⁵.

В 1993 г. произошло некоторое изменение инвестиционной политики в отношении совместного предпринимательства и в его развитии появились новые тенденции. Помимо увеличения доли предприятий со стопроцентным иностранным участием и уменьшения среднего уставного капитала ПИИ расширилась география совместного предпринимательства — достаточно большое количество ПИИ было создано в Санкт-Петербурге, Новосибирске, Самаре, в Западной Сибири и на Дальнем Востоке, в СЭЗ «Находка» и «Янтарь».

Изменилась отраслевая структура прямых иностранных инвестиций. Если в 1991—1992 гг. основным видом деятельности ПИИ была промышленность — около 40 % вложений капитала, что во многом обуславливалось налоговыми льготами, то в 1993 г. около 80 % вновь зарегистрированных предприятий с иностранным участием выразили намерение заниматься посреднической деятельностью, 45 % — торговлей и только 20 % — производством тех-

²³⁵ См.: *Иностранные инвестиции в России...* С. 53.

нологического оборудования, 10 % — работать в сфере химической и нефте-химической промышленности, 6 % — в металлургии.

Соответственно возрос и внешнеторговый оборот предприятий с иностранными инвестициями: если в 1992 г. он составил 11 % от общего внешнеторгового оборота России, то в 1993 г. — уже 20 %.

Таким образом, характерная для России и в начале современного этапа развития совместного предпринимательства тенденция к инвестированию в некапиталоемкие отрасли с быстрой оборачиваемостью капитала, обусловленная низким уровнем инвестиционной привлекательности российской экономики, в 1993 г. еще более усилилась.

В апреле 1993 г. письмом Центрального банка РФ «Условия открытия банков с участием иностранных инвестиций на территории России» было разрешено привлекать иностранный капитал в банковскую сферу — при условии, что сумма взноса хотя бы одного из иностранных партнеров составляет не менее 2 млн долларов США. Однако уже в конце 1993 г. на деятельность иностранных банков в России был введен мораторий до 1 января 1996 г.

В 1994 г. и начале 1995 г. был принят ряд законодательных актов, направленных на улучшение инвестиционного климата и предусматривающих предоставление предприятиям с иностранным участием некоторых налоговых и таможенных льгот. Хотя они и не затрагивали большей части ПИИ, но должны были способствовать улучшению инвестиционного имиджа России. Однако уже в марте 1995 г. законом «О некоторых вопросах предоставления льгот участникам внешнеэкономической деятельности» были отменены почти все ранее предоставленные ПИИ льготы, что не только снизило эффективность инвестиционных проектов, помешало реализации многих из них, но и в очередной раз подорвало доверие к России как стране-импортеру капитала, показав ее государством с непредсказуемой экономической политикой.

В апреле ситуация еще более усугубилась, так как были отменены (опять задним числом) особый порядок исчисления и уплаты налога на прибыль предприятий с иностранными инвестициями, а также льгота по налогу на имущество.

Законотворчество от обратного вообще было специфической особенностью инвестиционного климата России, являясь одновременно одним из самых негативных факторов. Мало того, что льготы отнимались задним числом, еще и действующее законодательство оказалось настолько противоречивым и запутанным, что иностранным инвесторам было чрезвычайно трудно в нем разобраться, а кроме того, из-за частой смены законодательства результаты хозяйственной деятельности становились непредсказуемыми.

К началу 1995 г. общий объем накопленных иностранных инвестиций в российскую экономику составил 4 млрд долларов США, в том числе в 1993 г. — 1,4 млрд, в 1994 г. — 1,05 млрд. При этом прямые иностранные инвестиции составляли в 1993 г. 1 млрд долларов, в 1994 г. — 546 млн и за 9 месяцев 1995 г. — 1,04 млрд долларов. Число зарегистрированных ПИИ достигло

13,3 тыс., действующими были 74 % предприятий. Доля иностранных инвесторов в совокупном уставном фонде составляла 58,7 %. На ПИИ работали 331 тыс. человек, объем произведенной продукции составил 12,9 трлн рублей.

Инвестиционный имидж России в 1994—1995 гг. еще более снизился, что было обусловлено как экономическими причинами (в частности, катастрофическим падением курса рубля в «черный вторник»), так и политическими (началом чеченского кризиса). На фоне усиления «бегства» капиталов из страны и углубления инвестиционного кризиса вновь была предпринята политика привлечения в Россию иностранных инвестиций, причем Правительством было высказано намерение шире использовать возможности регионов, особенно в деле создания привлекательного для инвесторов местного налогового режима.

Появилась надежда на некоторое улучшение инвестиционного климата. Правительство передало в Госдуму проекты законов «О свободных экономических зонах», «О внесении изменений в закон “Об иностранных инвестициях”»; был принят закон «О соглашениях о разделе продукции». Иными словами, разрабатывались нормативные акты, направленные на предоставление инвесторам налоговых, таможенных и иных льгот, причем, по оценкам экспертов, их введение могло бы привести к увеличению в ближайшие 2—3 года только портфельных иностранных инвестиций, составлявших в 1994 г. 3 млрд долларов США, до 30 млрд долларов²³⁶.

В Министерстве экономики была разработана Комплексная программа стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в экономику России, одним из основных новшеств которой стала опора на страхование и гарантии инвестиций. Причем главная роль в этом отводилась российским регионам, располагающим предприятиями, производящими конкурентоспособную на мировом рынке продукцию.

Кроме того, в самом начале 1995 г. была предпринята попытка открытия еще одного канала привлечения иностранного капитала в экономику страны — с помощью инвестиционных соглашений. Указ Президента «О дополнительных мерах по привлечению иностранных инвестиций в отрасли материального производства России» давал право иностранным инвесторам, вклад которых в уставный капитал создаваемых в России предприятий составляет не менее 10 млн долларов США при общей стоимости инвестиционного проекта не менее 100 млн долларов, импортировать в страну свою конечную продукцию на льготных условиях, вплоть до полного освобождения от ввозных пошлин.

Специфическое выражение нашел в России региональный подход к привлечению прямых иностранных инвестиций посредством создания особых экономических зон. К началу 1995 г. их было создано 18. В мире существовало, по некоторым оценкам, более 600 ОЭЗ, однако ни одна из российских не входила в их число, так как ни одна из них не соответствовала междуна-

²³⁶ Валентинов К. Стимулы для иноинвесторов // Экономика и жизнь. 1995. № 5. С. 19.

родным стандартам, ведь главными требованиями, предъявляемыми к такого рода зонам, являются инвестиционная привлекательность и выгодное геополитическое положение.

Инициатива создания ОЭЗ исходила от местных органов власти, рассчитывавших на массированный приток иностранного капитала сразу после отмены или снижения налогов, причем предполагалось, что привлеченный иностранный капитал поможет решить все местные проблемы — снизить высокий уровень безработицы, прекратить развал производства, улучшить тяжелую социальную обстановку и т. д. То, что для привлечения иностранных инвесторов регион должен быть конкурентоспособен по уровню своей инвестиционной привлекательности не только по сравнению с другими российскими регионами, но и с многочисленными ОЭЗ, созданными по всему миру, в расчет не принималось.

Российской особенностью развития совместного предпринимательства в ОЭЗ являлось и то, что получения этого статуса («свободной экономической зоны», как их тогда предпочитали называть) первоначально добились целые регионы, занимающие зачастую гигантские территории. Мировой опыт свидетельствует, что нормальное обустройство одного квадратного километра экспортно-производящей зоны требует примерно 40—45 млн долларов США, таможенно-торговой — 10—12 млн долларов²³⁷. Между тем площадь СЭЗ «Даурия», которой была объявлена вся Читинская область, составляла 432 тыс. км², Алтайского края, также объявленного СЭЗ, — 262 тыс. км². Если учесть, что мировой объем накопленных иностранных инвестиций составлял в 1995 г. 2,7 трлн долларов США, то на обустройство по международным стандартам только двух этих СЭЗ из 18 объявленных требовалось иностранных инвестиций в 10 раз больше, чем было инвестировано во все страны мира.

Основной проблемой, связанной с развитием совместного предпринимательства в России в форме создания ОЭЗ, было отсутствие правовой базы для развития таких зон в тех регионах, где это экономически оправданно. До настоящего времени не было закона, регулирующего порядок создания такого рода территориальных образований. Очевидно, что отсутствие стратегии снижало, если не сводило на нет эффективность ОЭЗ в России.

На начало 1996 г. Россия занимала по уровню инвестиционной привлекательности 149-е место в мире из 170 стран²³⁸. Объем прямых иностранных инвестиций в 1994 г. составлял половину прямых вложений капитала в Венгрию и равнялся объему прямых иностранных инвестиций в экономику Эстонии. Капитальные вложения за счет средств совместных предприятий и иностранных фирм составили в 1995 г. всего 2,8 % от общего объема капиталовложений в экономику России²³⁹.

²³⁷ См.: СЭЗ в России все еще на старте // Экономика и жизнь. 1995. № 1. С. 1.

²³⁸ См.: Мазо Н. Капля камень точит // Инвестиции в России. 1996. № 1—2. С. 43.

²³⁹ См.: Госкомстат РФ о социально-экономическом положении страны в 1995 году // Экономика и жизнь. 1996. № 13. С. 34.

Всего на 1 января 1996 г. объем прямых иностранных инвестиций в российскую экономику достиг 6,7 млрд долларов США²⁴⁰. В то же время, по экспертным оценкам, Россия могла бы ежегодно реально осваивать 10—12 млрд долларов США при потребности 40—50 млрд долларов иностранных инвестиций в год.

Инвестиционный климат в России и во второй половине 1990-х гг. оставался неблагоприятным. Рост импорта капитала в 1997 г. (в страну поступило в 1,5 раза больше иностранных инвестиций, чем в 1996 г.) остановился после кризиса 1998 г.

На начало 1998 г. в России было зарегистрировано 26 612 предприятий с иностранным участием, из них действовали 14 734 предприятия, т. е. немногим более половины²⁴¹. За период с 1997 по 2001 г. происходило заметное изменение удельного веса действующих предприятий — если в 1997 и 1999 гг. он несколько возрастал, то в 1998 и 2000 гг. сокращался.

Российская Федерация проигрывала в борьбе за свободные инвестиционные ресурсы своим конкурентам. Так, объем поступивших в российскую экономику в период с 1992 по 1998 г. прямых иностранных инвестиций на душу населения составлял всего 108,7 долларов, в то время как в Эстонии — 1134 долларов, в Латвии — 705 долларов, в Азербайджане — 408 долларов, в Казахстане — 325 долларов. В 1998 г. Удельный вес России в общей сумме накопленных в мире прямых иностранных инвестиций составлял в 1998 г. лишь 0,3 %, тогда как Бразилии — 3,8 %, Китая — 6,4 %, США — 21,4 %.

Анализ отраслевой структуры поступивших в Россию в 1997—2001 гг. иностранных инвестиций показывает, что заметных успехов в отраслевом регулировании совместного предпринимательства добиться не удалось, и это вполне закономерно при отсутствии отраслевого регулирования совместного предпринимательства.

Наибольший удельный вес инвестиций в машиностроение и металлообработку был достигнут в 2001 г. и равнялся при этом всего лишь 4,9 % объема иностранных инвестиций. Максимальный удельный вес инвестиций в общую коммерческую деятельность по обеспечению функционирования рынка составил 18,7 % (1997 г.); в финансы, кредит, пенсионное обеспечение и социальное страхование — 38,7 % (1997 г.), торговлю и общественное питание — 37,1 % (2001 г.).

В региональном аспекте произошло уменьшение концентрации иностранных инвестиций в Центральном федеральном округе (с 72,1 % в 1997 г. до 45,4 % в 2001 г.), однако остальные округа и в 2001 году по-прежнему значительно от него отставали, привлекая иностранных инвестиций в 4—8 раз меньше. Удельный вес г. Москвы в общем объеме иностранных инвестиций достигал в 2001 г. 39,7 % от их общего объема.

²⁴⁰ См.: *Зеркало // Экономика и жизнь*. 1996. № 4. С. 1.

²⁴¹ *Статистический бюллетень* № 2. М.: Госкомстат России, 1998.

Ведущими импортерами капитала в Россию в рассматриваемый период являлись США (11,3 млрд долларов за период с 1997 по 2001 г.), Германия (8,9 млрд), Великобритания (6,9 млрд) и Кипр (6,4 млрд), который стал основным каналом возвращения в Россию вывезенного из нее ранее капитала, теперь уже выступающего в качестве иностранного.

Из специальных нормативно-правовых актов, регулирующих совместное предпринимательство, следует отметить принятый в 1999 г. закон РФ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».

Россия продолжала придерживаться принципа деятельности предприятий с иностранным участием в рамках национального режима, в то время как основные наши конкуренты на рынке мирового капитала предоставляли им существенные льготы.

Закон об иностранных инвестициях 1999 г. не предусматривает льгот прямого действия для предприятий с иностранным участием. И виды льгот, и порядок их установления должны были устанавливаться в других нормативно-правовых актах.

Одним из направлений создания благоприятных условий для иностранного инвестирования в условиях частого изменения национального законодательства является заключение соглашений о поощрении и взаимной защите инвестиций. В Российской Федерации на начало 2002 г. заключили 55 таких соглашений, 40 из которых были ратифицированы и вступили в силу.

Объем накопленного в России иностранного капитала на начало 2003 г. составил 43 млрд долларов США, увеличившись за 2002 г. на 20 млрд. Его структура и список основных инвесторов не претерпели значительных изменений. По-прежнему наибольший удельный вес приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе, — они за 2002 г. увеличились по отношению к 2001 г. на 55,8 %, в то время как прямые — только на 0,6 %. Основными инвесторами оставались Германия, США, Кипр, Великобритания, Франция, Нидерланды, Италия, на долю которых пришлось 74 % от общего объема накопленных иностранных инвестиций.

Из положительных изменений в правовом регулировании деятельности предприятий с иностранным участием в Российской Федерации в последние годы можно отметить вступление в силу с 1 января 2004 г. новой редакции Таможенного кодекса, который стал правовым актом прямого действия. Одновременно с 3 тыс. до 100 сократилось число соответствующих подзаконных актов. Начата реализация широкомасштабной банковской реформы. С 1 января 2004 г. российские банки перешли на международные стандарты финансовой отчетности.

Таким образом, к 2004 г. в России заметно улучшился инвестиционный климат. Если в 2001 г. она занимала 32-е место по уровню инвестиционной привлекательности, то в 2002-м — 17-е место, а в сентябре 2003 г. Россия вошла в десятку самых привлекательных для иностранных инвестиций стран. В соответствии с оценкой некоторых консалтинговых агентств, Россия зани-

мала в начале 2005 г. 11-е место по привлекательности вложений прямых иностранных инвестиций.

В 2005 г. Россия привлекла в 2 раза больше прямых иностранных инвестиций, чем за предшествующий год. По данным ЮНКТАД, их объем составил 26,1 млрд долларов (в 2004 г. — 12,5 млрд). Таким образом, Россия стала крупнейшим получателем иностранных денег в Юго-Восточной Европе и странах СНГ. По мнению аналитиков, притоку инвестиций способствовали высокие цены на нефть и природный газ. Рост прямых иностранных инвестиций в Россию был связан и со значительным интересом глобальных корпораций к бурно растущему российскому внутреннему рынку.

В 2005 г. был принят федеральный закон «Об Особых экономических зонах в Российской Федерации». Отношение к ОЭЗ со стороны государства кардинально изменилось: если раньше они были ориентированы в первую очередь на иностранных инвесторов, то теперь — на создание льготных условий для отечественного капитала. Это не 1987 г., когда руководство страны одной из целей привлечения иностранного капитала ставило стимулирование отечественных предприятий к повышению их эффективности вследствие конкуренции с ним. В последние годы отношение к иностранным инвестициям колеблется от настороженного до негативного с соответствующей политикой «не пушать» конкурентов.

Несмотря на наличие ряда сдерживающих факторов, в 2006 г. объем ПИИ в Россию достиг рекордной величины в 31 млрд долларов США²⁴², превысив объем ПИИ за три предшествующих года вместе взятых. Однако, как и ранее, основная часть инвестиций пришлась на нефтегазовую отрасль, рост в других отраслях по-прежнему незначителен.

Доля России в общемировом притоке ПИИ постепенно растет — с 0,2 % в 2000 г. (и еще меньше в предшествующие годы) до 2,3 в 2006 г. Странам — основным реципиентам ПИИ Россия по-прежнему заметно уступает: объем привлеченных в нашу страну прямых иностранных инвестиций в 2006 г. составлял 42 % от вложений в том же году в Китай, 21 % — в Великобританию и 17 % — в США. Но если сравнивать с предшествующими годами, то динамика роста ПИИ в российскую экономику обнадеживала — например, в 1996 г., они составляли всего 6 % к объему ПИИ в Китай, были почти вдвое ниже, чем в Польшу. Теперь же на Россию приходится 42 % ПИИ в страны Юго-Восточной Европы²⁴³.

В 2007 г. объем ПИИ в российскую экономику в 2,5 раза превысили уровень соответствующего периода предыдущего года. Структура ПИИ представлена на рисунке 4.3. Как видим, почти 80 % пришлось на первичный сектор, в первую очередь на нефтегазовую промышленность. Во вторичный сектор (обрабатывающие производства) — 7 % и 14 % — сферу услуг.

²⁴² По оценке Центробанка. По оценке ЮНКТАД — 29 млрд долларов; по официальным данным Росстата, 13,7 млрд долларов.

²⁴³ По данным ЮНКТАД: Доклад о мировых инвестициях, 2007.



Рис. 4.3. Структура ПИИ, поступивших в российскую экономику в первом квартале 2007 г., %

Таким образом, можно отметить, что в качестве основных факторов роста прямых иностранных инвестиций в Россию в 2006 и 2007 гг. выступили положительная динамика социально-экономического развития, повышение валютного курса и полная обратимость рубля, устойчивое положительное сальдо торгового баланса страны, снижение государственного долга, а также благоприятная ценовая конъюнктура на мировом рынке нефти и газа. Безусловно, на эти процессы положительно повлиял и рост доходов населения с последовавшим за этим динамичным ростом внутреннего спроса.

4.4. Развитие региональной и приграничной экономики

На территории Калининградской области первое совместное предприятие было зарегистрировано в 1989 г.

Исследование тенденций развития совместного предпринимательства в Калининградском регионе позволяет выделить пять этапов с 1987 г. по настоящее время (табл. 4.5).

Таблица 4.5

Этапы развития совместного предпринимательства в Калининградской области

Этап	Годы	Динамика числа действующих учтенных предприятий с иностранными инвестициями	Динамика объема прямых иностранных инвестиций
I	1989—1990	Одно ПИИ	Без изменения
II	1991—1994	Взрывной рост числа ПИИ	Неуклонный рост
III	1995—1999	Снижение числа ПИИ в 1995, 1997—1998 гг., рост в 1996 и 1999 гг.	Рост в 1995—1996 гг., снижение в 1997—1999 гг.

Этап	Годы	Динамика числа действующих учтенных предприятий с иностранными инвестициями	Динамика объема прямых иностранных инвестиций
IV	2000—2003	Колебание числа предприятий по годам — то рост, то снижение	Колебание объемов инвестиций: рост в 2000 г., снижение в 2001 г., рост в 2002—2003 гг.
V	2004 — по настоящее время	Рост числа предприятий с иностранными инвестициями	Рост в 2004 и 2007 гг., снижение в 2005 г.

Первый этап — с 1987 до середины 1991 г. — характеризуется незначительным числом первых СП в регионе и крайне медленным их ростом. С 13 января 1987 г., когда постановлениями Совета Министров СССР — № 48 «О порядке создания на территории СССР и деятельности СП, международных объединений и организаций СССР и других стран-членов СЭВ» и № 49 «О порядке создания на территории СССР и деятельности СП и фирм капиталистических и развивающихся стран» — было разрешено создание предприятий с иностранным участием, до регистрации первого калининградского СП прошло почти 3 года.

Второй этап — с середины 1991 до начала 1995 г. — отмечен сравнительно быстрым ростом числа предприятий с иностранным участием: с 7 до 370 действующих ПИИ за три с половиной рассматриваемых года. Одновременно устойчиво рос и объем прямых иностранных инвестиций в регион. Причиной достаточно активного развития совместного предпринимательства в Калининградской области с середины 1991 г. стало создание на ее территории СЭЗ «Янтарь». В то же время в 1992—1995 гг. сохранялась высокая инфляционная экономика, среднегодовые темпы роста потребительских цен в 1992 г. выросли более чем в 20 раз, в 1993-м — в 8,7 раза, в 1994-м — в 4 раза, в 1995-м — в 3,1 раза. В этот период продолжилось неуклонное смещение области вниз по многим показателям социально-экономического развития среди других российских регионов. По большинству показателей в рассматриваемый период Калининградская область имела уровень ниже среднего по стране.

Кроме того, в 1992 г. по Российской Федерации в целом произошло значительное ухудшение условий хозяйствования для предприятий с иностранным участием: инвестиционная политика была переориентирована на концепцию одинакового режима хозяйствования для отечественных и совместных предприятий, были ликвидированы даже те немногие льготы, которые ПИИ имели до 1992 г.

Все эти непродуманные решения сказались на отраслевой структуре прямых иностранных инвестиций. Так, с 1993 по 1995 г. на промышленность приходилось 23 % иностранных инвестиций, причем для нее также была характерна высокая концентрация вложенных средств — в химической и нефтехимической промышленности (2 млрд неденоминированных рублей, или 32 % инвестиций в промышленность) было создано всего 2 ПИИ; только в

ПИИ «АГА-КАЗ» было вложено 1,8 млн долларов США; в промышленности теплоизоляционных материалов в 1 предприятие было инвестировано 1,5 млрд неденоминированных рублей, или 23 % от общего объема инвестиций в промышленность (рис. 4.4).

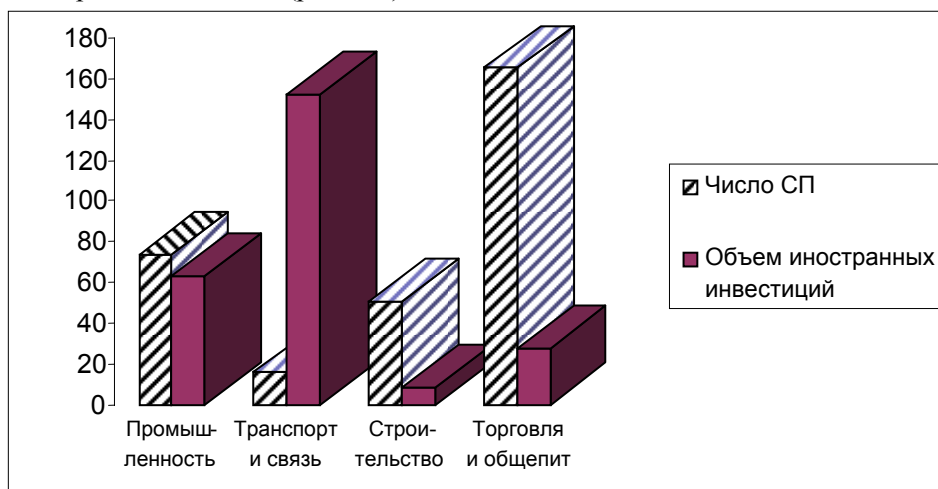


Рис. 4.4. Соотношение в 1995 г. числа действующих ПИИ и объема иностранных инвестиций в отраслевом разрезе

Одной из важнейших проблем совместного предпринимательства в рассматриваемый период была сложность интеграции предприятий с иностранными инвестициями в экономическую систему региона. На 01.01.1996 г. в Калининградской области функционировало лишь 34 % от числа СП, приступивших к деятельности с 1991 года. Удельный вес действующих предприятий с иностранными инвестициями в общем числе зарегистрированных ПИИ неуклонно снижался (рис. 4.5).

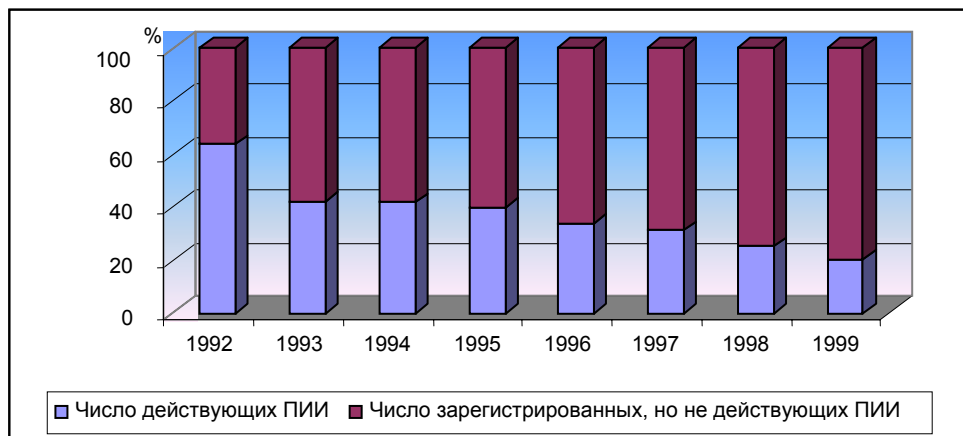


Рис. 4.5. Соотношение числа действующих и зарегистрированных ПИИ в Калининградской области, %

Анализ соотношения доли иностранного участия, отраслевой принадлежности ПИИ и числа ликвидированных предприятий позволил сделать вывод о том, что сложность интеграции предприятий с иностранным участием зависит от его отраслевой специализации, вида деятельности и степени иностранного влияния на предприятия (зачастую отличающегося от фактического распределения долей в уставном капитале).

Рисунок 4.5 показывает, что наиболее остро проблема интеграции стояла для промышленных и строительных предприятий с иностранными инвестициями, где прекратили свою деятельность 73 и 72 % предприятий соответственно. Более успешно с данной проблемой справлялись предприятия сферы торговли (57 %) и услуг (63 %). Практически все сельскохозяйственные ПИИ свернули свою деятельность.

Корни данной проблемы скрывались в высокой степени отраслевой монополизации российской экономики. ПИИ, представляющие собой новый, рыночный элемент народного хозяйства, в условиях отраслевой монополии испытывали значительные трудности с интеграцией, и, по большому счету, совместное предпринимательство не могло эффективно развиваться в этих условиях. ПИИ либо включались в механизм отраслевой монополии и теряли присущее им как элементу экономики эффективность и конкурирующую роль, либо не могли развиваться.

Завершился второй этап развития совместного предпринимательства в Калининградской области в 1995 г., когда были ликвидирована СЭЗ «Янтарь». Указом Президента России от 6 марта 1995 г. № 244 «О признании утратившими силу и об отмене решений Президента России в части предоставления таможенных льгот» все индивидуальные таможенные льготы, в том числе и СЭЗ «Янтарь», были отменены.

Третий этап — с начала 1995 до конца 1999 г. — начался с обвального сокращения числа действующих ПИИ в 1995 году — с 370 на 01.01.1995 г. до 301 на 01.07.1995 г., то есть почти на 20 % всего за полгода.

Причиной стала отмена льгот СЭЗ «Янтарь», нанеся серьезный удар по развитию совместного предпринимательства в регионе. Мало того, что уже существующие ПИИ несли значительные убытки и прекращали функционировать (каждое пятое из них полностью прекратило свою деятельность); потенциальные инвесторы прерывали переговоры о создании новых предприятий. Не менее важным было то, что серьезнейшим образом пострадала репутация Калининградской области как территории с льготным режимом хозяйствования. Иностранные инвесторы (в первый, но, к сожалению, не в последний раз) убедились в том, что центральные власти непоследовательны в своем отношении к российскому эксклаву, его и без того не слишком значительные льготы могут быть отобраны в любой момент.

В результате отмены таможенных льгот была свернута деятельность прежде всего тех из предприятий с иностранным участием, которые специализировались на внешней торговле (главным образом на импорте). ПИИ в сфере материального производства пострадали значительно меньше. Подтвержде-

ниями могут служить сокращение доли ПИИ во внешнеторговом обороте региона, совокупном объеме как экспорта, так и импорта, и одновременно продолжающийся рост доли ПИИ в общем объеме производства продукции, работ, услуг по Калининградской области в целом (табл. 4.6).

Таблица 4.6

**Изменение доли ПИИ в основных экономических показателях
Калининградской области в 1994—1995 гг.**

Показатель	Доля ПИИ, %		
	1994	1995	1995 к 1994, %
1. Производство товаров, работ, услуг	10,3	17,0	165,1
2. Численность работающих	2,5	2,9	116,0
3. Внешнеторговый оборот	29,0	13,3	45,9
4. Экспорт	18,7	15,7	84,0
5. Импорт	42,0	11,3	26,9
6. Розничный товарооборот	3,3	4,3	130,0

Существовавшие на момент ликвидации СЭЗ «Янтарь» предприятия с иностранным участием, прекратившие свою деятельность в первом полугодии 1995 г., вновь возобновили ее во втором. Но создание новых ПИИ практически прекратилось. Если на 01.01.1996 г. в регионе функционировало 362 ПИИ, то на 01.01.1997 — 358.

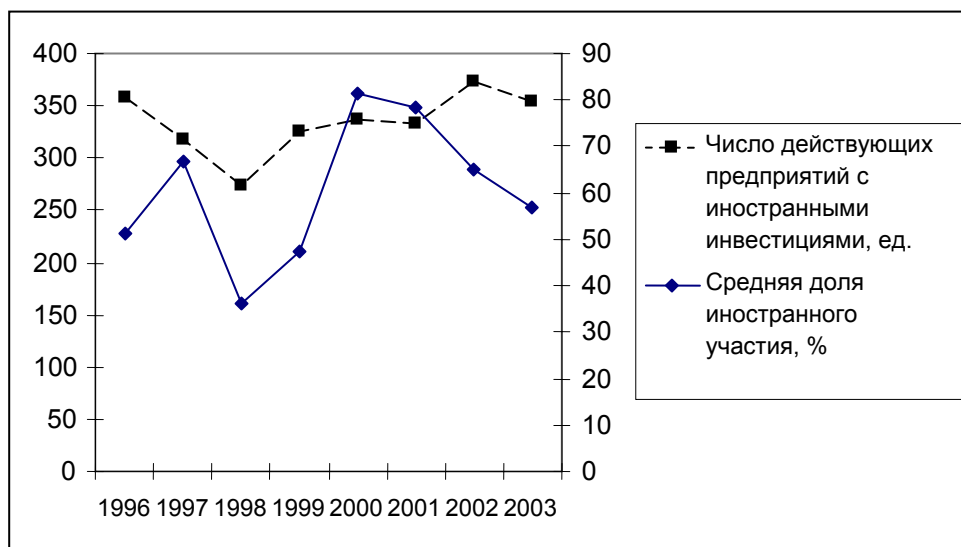


Рис. 4.6. Соотношение числа действующих ПИИ
и средней доли иностранного участия в уставном капитале

Средняя доля иностранного участия в уставном капитале ПИИ с 1995 по 1997 г. возросла (рис. 4.6). В то же время наметилась тенденция к росту объема иностранных инвестиций — с 15 млн 995 тыс. долларов США в 1995 г. до 23 млн 548 тыс. в 1996-м (рис. 4.7).



Рис. 4.7. Соотношение объема иностранных инвестиций и числа действующих ПИИ, в % к 1995 г.

Анализ соотношения темпов роста объема производства продукции, работ и услуг ПИИ и по региону в целом позволяет сделать вывод о том, что увеличение доли предприятий с иностранным участием в 1995 г. по отношению к 1994 г. стало продолжением устойчивой тенденции и значение ПИИ в производственной сфере экономики региона возрастало: если в 1992 г. они производили всего 2,3 % от общего объема продукции, работ и услуг, то в 1995 г. — уже 12 %.

Период с начала 1996 до начала 1997 г. можно назвать временем «выживания», когда иностранные учредители предприятий с иностранными инвестициями ждали реализации продекларированных во вступившем в действие 22 января 1996 г. федеральном законе «Об Особой экономической зоне в Калининградской области» льгот, а многие из них надеялись на возвращение предусмотренных отмененным режимом СЭЗ «Янтарь» налоговых преференций. На практике стали действовать лишь таможенные льготы ОЭЗ. Многие предприятия с иностранным участием, не получающие особых преимуществ

от льготного таможенного режима, прекратили свою деятельность. Значительно сократился объем иностранных инвестиций, поступивших в регион.

Четвертый этап развития совместного предпринимательства в Калининградской области продолжался с 2000 по 2003 г. и отличался неустойчивым ростом числа действующих ПИИ на фоне значительного колебания среднегодовых объемов прямых иностранных инвестиций.

В 2000—2001 гг. число действующих ПИИ стало расти, достаточно быстрыми темпами увеличивались выпуск продукции, объемы выполненных работ и оказанных услуг. Увеличивалась численность работающих на этих предприятиях, росла доля иностранного участия.

Затем — с начала 2002 до 2003 г. — продолжали расти быстрыми темпами и объем производства, и инвестиции в основной капитал ПИИ, но в то же время сокращалась доля иностранного участия, уменьшалось общее число занятых на ПИИ.

Улучшению инвестиционного климата в регионе способствовало утверждение в 1999 г. Калининградским городским Советом депутатов положения № 141 «О регулировании инвестиционной деятельности на территории Калининграда, осуществляемой в форме капитальных вложений». За период с 1999 по 2003 г. поддержку в виде освобождения от уплаты налогов в местный бюджет получили 22 предприятия, реализующие на территории областного центра крупные (от 250 тыс. долларов) инвестиционные проекты, в том числе крупнейшие предприятия с иностранным участием — ООО «Калининградский деликатес», ЗАО «Грин Терминал», ООО «ТК ЛБ Икалто», ООО «Металлическая упаковка», ООО «Техпроминвест».

Замедление развития совместного предпринимательства в регионе в 2001 г. было обусловлено тем, что в исполнение вступившей в действие второй части Налогового кодекса вышло распоряжение ГТК России № 01—99/1405 от 27.12.2000 г. «О применении части II Налогового кодекса Российской Федерации при перемещении товаров под таможенные режимы», отменившее льготы по таможенным платежам при ввозе произведенных на территории Калининградской области товаров на остальную территорию России. Хотя впоследствии льготы и были возвращены, их временная отмена оказала заметное влияние на развитие предпринимательства в регионе, в том числе и совместного. Кроме того, многие потенциальные инвесторы отказались от создания предприятий в Калининградской области, в очередной раз продемонстрировавшей нестабильность функционирующего на ее территории льготного режима ОЭЗ.

Наиболее заметный рост инвестиций в основной капитал предприятий с иностранным участием произошел в 2000 г. по сравнению с предшествующим годом в промышленности (на 15,9 млн рублей, или на 33,3 %), в сфере транспорта (на 107,5 млн рублей, или в 36,4 раза), строительства (на 101,4 млн рублей, или более чем в 800 раз), связи (на 81,1 млн рублей, в 1999 г. инвестиций в эту отрасль не было). В то же время на 13,9 млн рублей сократились инвестиции в основной капитал предприятий в сфере материально-технического снабжения и сбыта; в сфере торговли и общественного питания было инвестировано на 58,6 млн рублей меньше, т. е. в 4,3 раза (рис. 4.8).

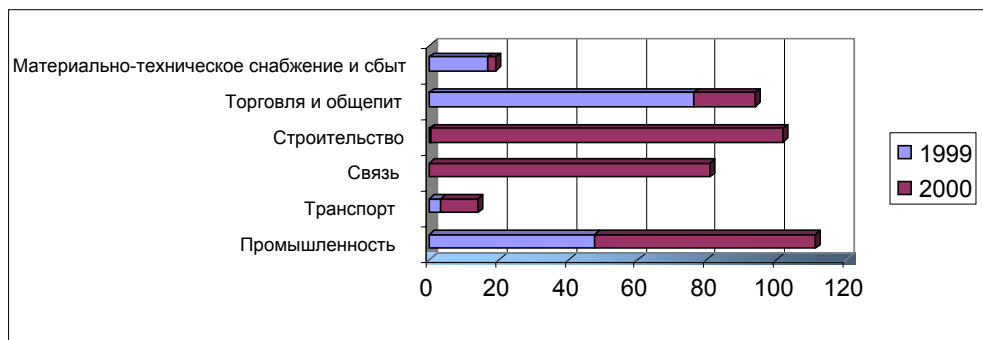


Рис. 4.8. Изменение структуры инвестиций в основной капитал предприятий с иностранным участием, млн рублей

Иностранные инвестиции в основной капитал предприятий с иностранным участием в 1999—2000 гг. осуществлялись лишь в промышленности, транспорте, строительстве, торговле и общественном питании (рис. 4.9).

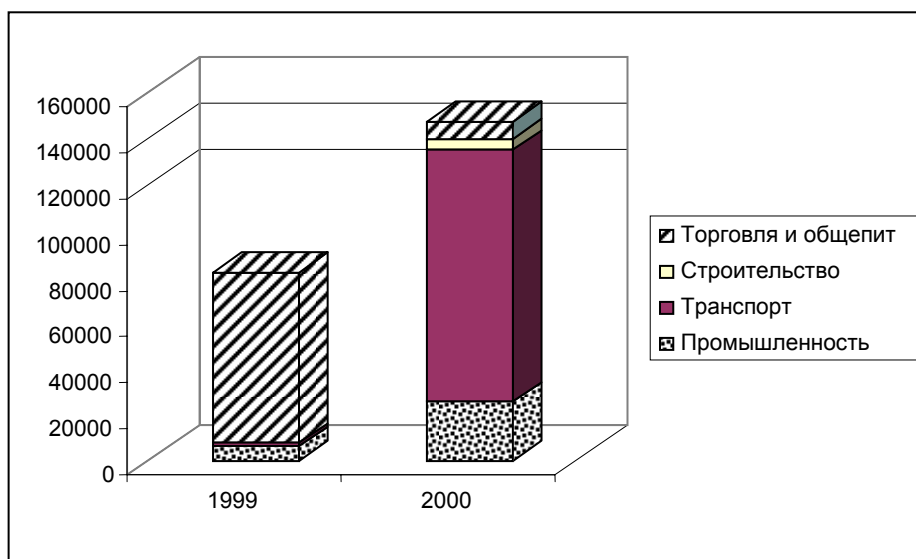


Рис. 4.9. Изменение структуры иностранных инвестиций в основной капитал предприятий с иностранным участием, млн рублей

Заметное колебание объема инвестиций по годам происходит из-за реализации единичных широкомасштабных инвестиционных проектов с участием иностранных инвесторов.

Анализ изменения инвестиций в уставный капитал предприятий с иностранным участием на протяжении всего рассматриваемого этапа показывает, что до 2003 г. наблюдался особенно заметный рост в таких отраслях, как промышленность, связь, финансы, кредит, страхование и пенсионное обеспечение.

Значительный рост инвестиций в основной капитал в 2002 г. во многом объяснялся тем, что 15.07.2002 г. был принят закон Калининградской области № 171 «О государственной поддержке предприятий, осуществляющих инвестиции в форме капитальных вложений на территории Калининградской области».

В 2003 г. вновь сократилось число действующих предприятий, уменьшилась средняя доля иностранного участия (с 65,2 до 56,9 %), заметно сократилась среднесписочная численность работников ПИИ (до 11,5 тыс. человек, или на 31,6 %), снизился объем производства — на 140,4 млн рублей, или на 13,9 %, почти вдвое уменьшились инвестиции в основной капитал ПИИ (с 1234,1 до 689,0 млн рублей).

Сложившаяся ситуация объяснялась ухудшением инвестиционного климата в регионе вследствие отмены региональных налоговых льгот. Законом Калининградской области № 347 от 27.12.2003 г. «Об областном бюджете на 2004 год» было приостановлено действие положений закона Калининградской области № 171 от 15.07.2002 г. «О государственной поддержке организаций, осуществляющих инвестиции в форме капитальных вложений на территории Калининградской области», что повлекло за собой и приостановку всех местных нормативных актов, принятых ранее в этой сфере.

Сравнение динамики числа действующих предприятий с иностранным участием, среднесписочной численности работников и объема производства этих предприятий представлено на рисунке 4.10. Как видим, в 2003 г. произошло снижение всех рассматриваемых показателей.

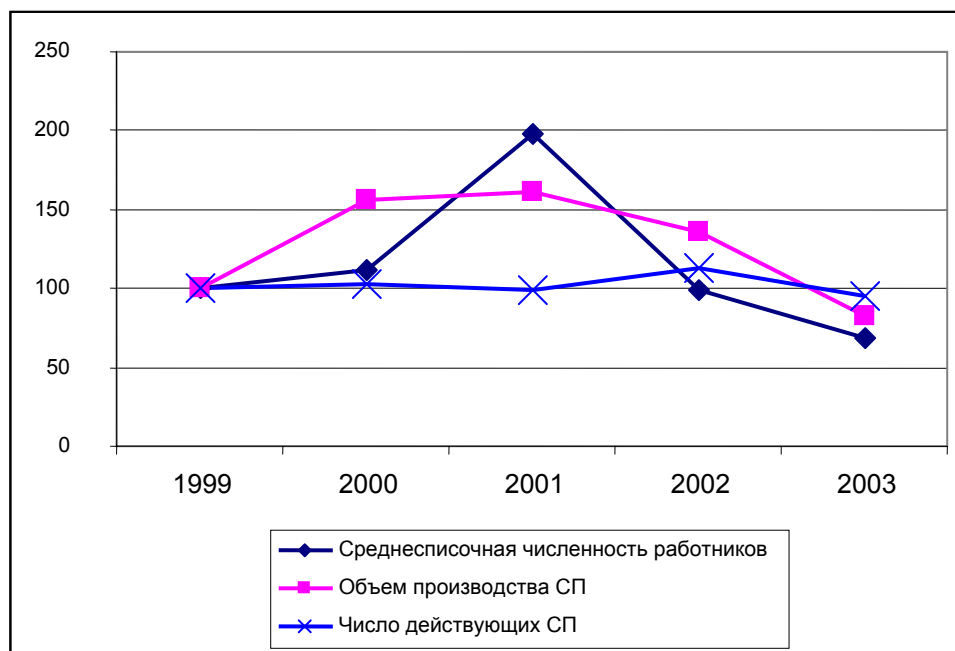


Рис. 4.10. Сравнение динамики числа действующих ПИИ, среднесписочной численности работников и объемов производства, %

Анализ динамики иностранных инвестиций по видам с 1995 по 2003 г. (табл. 4.7) показывает, что при значительном росте объема поступающих иностранных инвестиций в целом (с 16,0 млн долларов США в 1995 г. до 56,2 млн в 2003 г.) объем прямых инвестиций имел тенденцию к сокращению, портфельные инвестиции почти прекратились, в то же время значительно выросли прочие инвестиции.

Таблица 4.7

Динамика иностранных инвестиций, поступивших в Калининградскую область, тыс. долларов США

Вид инвестиций	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Прямые	12708	21505	10630	9211	4089	6618	3248	5929	13973
Портфельные	700	580	18	56	—	—	—	7	1
Прочие	2587	1463	644	30104	14177	12525	21315	41812	42265
<i>Всего</i>	15995	23548	11292	39371	18266	19143	24563	47748	56239

Превалирование прочих инвестиций заслуживает негативной оценки, так как они обслуживают преимущественно торговые операции, не внося заметного вклада в модернизацию и развитие экономики региона. Прочие инвестиции отличаются высокой степенью изъятия (в 2003 г., к примеру, было изъято 67 % поступивших в регион прочих инвестиций), предусматривая к тому же возврат в возросшем вследствие начисления процентов размере.

Пятый этап начался с 2004 г. и продолжается по настоящее время.

В 2005 г. в регион поступили иностранные инвестиции в объеме 75,3 млн долларов США, почти столько же было изъято — 71,7 млн долларов. Таким образом, объем накопленных иностранных инвестиций на начало 2006 г. составлял всего 163,5 млн долларов. На прямые иностранные инвестиции из них пришлось чуть более половины — 86,8 млн, или 53,1 % (рис. 4.11).

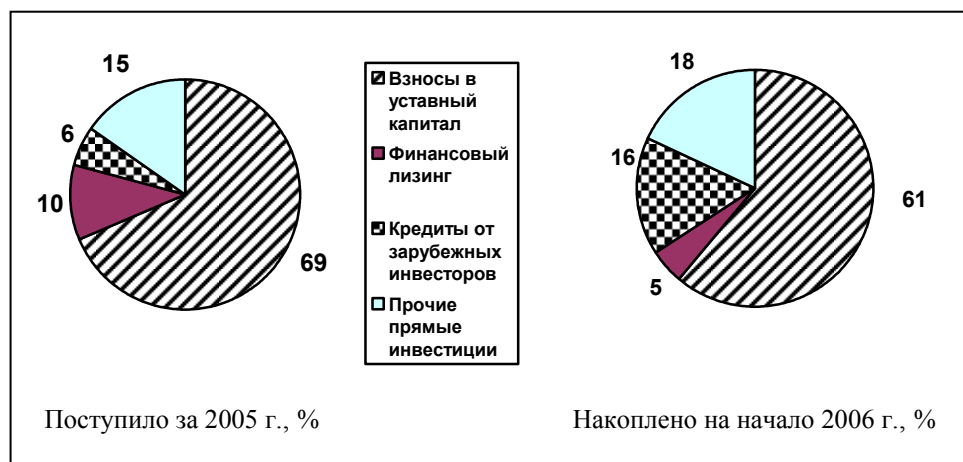


Рис. 4.11. Структура поступивших в 2005 г. и накопленных на начало 2006 г. прямых иностранных инвестиций по видам

Анализ структуры прямых иностранных инвестиций, поступивших в 2005 г. и накопленных на начало 2006 г., показывает, что продолжается сокращение доли взносов в уставный капитал и рост доли прочих прямых иностранных инвестиций, к которым относятся дополнительная покупка акций соучредителями, оборудование, переданное прямым инвестором предприятию помимо взносов в уставный (складочный) капитал, и т. п. В 2005 г. на долю прочих прямых иностранных инвестиций приходилось 15 %. Их доля в накопленных на начало 2006 г. прямых иностранных инвестициях достигла 18 %.

Больше всего иностранных инвестиций поступило в 2005 г. из Польши (16,0 млн долларов США), немногим меньше из Кипра (13,9 млн долларов). Больше всего изъято инвесторами из кипрских оффшоров — 23,8 млн долларов. В накопленных на начало 2006 г. иностранных инвестициях лидируют те же Польша и Кипр — 15,92 % (25,2 млн долларов) и 15,84 % (25,1 млн долларов) соответственно (табл. 4.8).

Таблица 4.8

Структура поступивших в 2005 г. и накопленных на начало 2006 г. иностранных инвестиций по странам-импортерам капитала, тыс. долларов США

Страна — импортер капитала	Накоплено на начало 2005 г.	Поступило за 2005 г.	Изъято в 2005 г.	Накоплено на начало 2006 г.	На 01.01.2006, в % к итогу
Австрия	1585,4	—	—	1585,4	1,00
Беларусь	30,0	—	—	30,0	0,02
Бельгия	525,4	12	537,4	—	—
Болгария	3,7	—	—	3,7	—
Великобритания	14611,9	5202,5	397,9	19416,5	12,24
Венгрия	34,9	—	34,9	—	—
Виргинские о-ва (Брит.)	5047,9	0,1	—	5048,0	3,18
Виргинские о-ва (США)	7801,5	770,7	5355,8	3216,4	2,03
Германия	15638,4	1975,3	3499,1	14114,6	8,90
Гибралтар	649,4	0,1	625,0	24,5	0,02
Дания	586,6	935,2	699,3	822,5	0,52
Ирландия	205,2	—	2,4	202,8	0,13
Италия	1087,5	5,3	2,0	1090,8	0,69
Каймановы о-ва (Брит.)	396,2	—	—	396,2	0,25
Кипр	35077,6	13835,8	23797,3	25116,1	15,84
Латвия	242,5	219,5	0,6	461,4	0,29
Ливан	541,4	—	538,6	2,8	—
Литва	14202,3	9137,9	1809,0	21531,2	13,58
Лихтенштейн	11,7	—	1,2	10,5	0,01
Мальта	222,0	—	—	222,0	0,14
Маршалловы о-ва	1000,2	—	0,2	1000,0	0,63
Нидерланды	18027,2	474,5	10301,2	8200,5	5,17
Норвегия	100,1	86,8	—	186,9	0,12
Нормандские о-ва (Брит.)	0,3	10903,4	3633,4	7270,3	4,58
Остров Мэн (Брит.)	1315,8	35,0	—	1350,8	0,85
Панама	10812,9	—	—	10812,9	6,82

Страна — импортер капитала	Накоплено на начало 2005 г.	Поступило за 2005 г.	Изъято в 2005 г.	Накоплено на начало 2006 г.	На 01.01.2006, в % к итогу
Польша	15430,9	15963,0	6148,4	25245,5	15,92
США	7801,5	770,7	5655,8	2916,4	1,84
Украина	26,0	—	23,0	3,0	—
Финляндия	0,3	—	—	0,3	—
Франция	0,5	—	—	0,5	—
Чехия	1,5	—	—	1,5	—
Швейцария	5507,1	10011,8	9084,0	6434,9	4,06
Швеция	554,3	2,4	2,2	554,5	0,35
Эстония	1636,2	426,5	740,1	1322,6	0,83

Территориально большая часть иностранных инвестиций по-прежнему приходится на Калининград — 61,4 % из накопленных на начало 2006 года и 60 % из поступивших в 2005 г.

В 2006 г. прямые иностранные инвестиции в Калининградскую область составили 21,2 млн долларов США, или 26,2 % к общему объему иностранных инвестиций в регион (рис. 4.12). Как видим, их доля выше, чем в среднем за предшествующие годы, однако по-прежнему гораздо ниже характерного до 1998 г. превалирования.

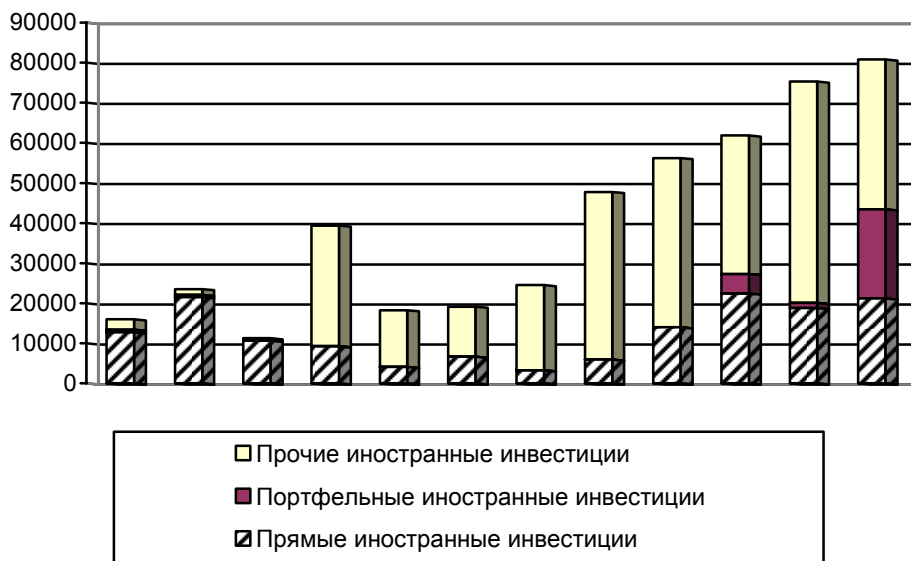


Рис. 4.12. Изменение объема и структуры иностранных инвестиций в Калининградскую область, тыс. долларов США

Более половины из прямых иностранных инвестиций в 2006 г. (54,5 %, или 11,6 млн долларов США) пришлось на обрабатывающие производства (производство пищевых продуктов, включая напитки и табак, текстильное и швейное производство, а также целлюлозно-бумажное производство). Предприятия с иностранным участием в сфере финансовой деятельности получили прямые иностранные инвестиции в объеме 5,5 млн долларов США (26,1 %), специализирующиеся на оптовой торговле — 2,1 млн долларов (10,1 %). На все остальные виды деятельности, включая транспорт и связь, строительство, сельское хозяйство, рыбодобычу и рыбопереработку, пришлось менее 10 % поступивших в регион в 2006 г. оду прямых иностранных инвестиций, т. е. всего 2 млн долларов США.

В 2006 г. больше всего прямых иностранных инвестиций — почти половина — поступило из Литвы (9,9 млн долларов США, или 46,8 %). На втором месте — Польша (6,2 млн долларов, или 29,1 %).

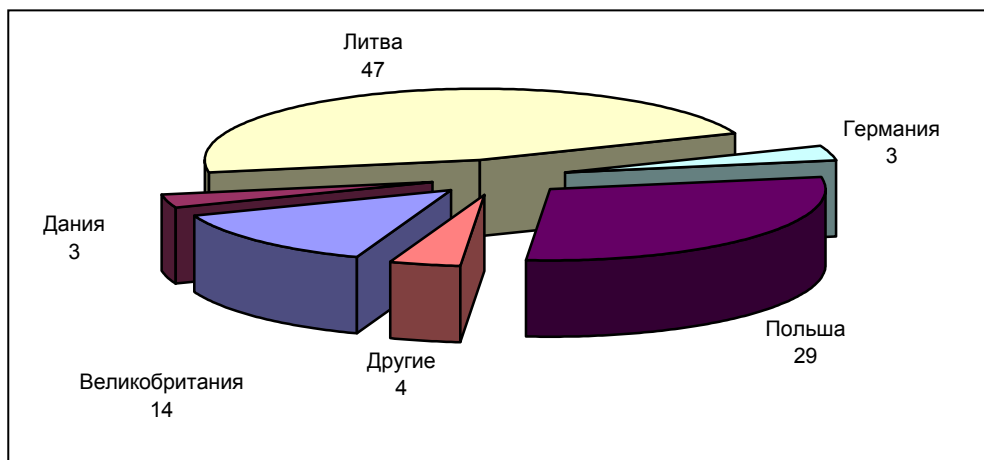


Рис. 4.13. Структура прямых иностранных инвестиций в Калининградскую область по странам-импортерам капитала в 2006 г., %

Накопленный в Калининградской области на 1 января 2007 г. иностранный капитал достиг рекордной для региона величины в 242,2 млн долларов США. Прирост за 2006 г. составил 20,4 %.

В 2007 г. из общего объема ввезенного иностранного капитала на прямые иностранные инвестиции пришлось 41,4 %, т. е. их доля возросла по сравнению с предшествующими годами. Произошло это в первую очередь за счет роста взносов в уставный капитал предприятий с иностранными участием. Значительно увеличился объем прямых иностранных инвестиций — уже за первое полугодие он превысил уровень всего 2006 г.

По сравнению с предшествующим годом изменилась и отраслевая структура прямых иностранных инвестиций — большая часть была направлена не в обрабатывающие производства, а в оптовую торговлю (14,8 млн долларов, или 53,8 %) (рис. 4.14).

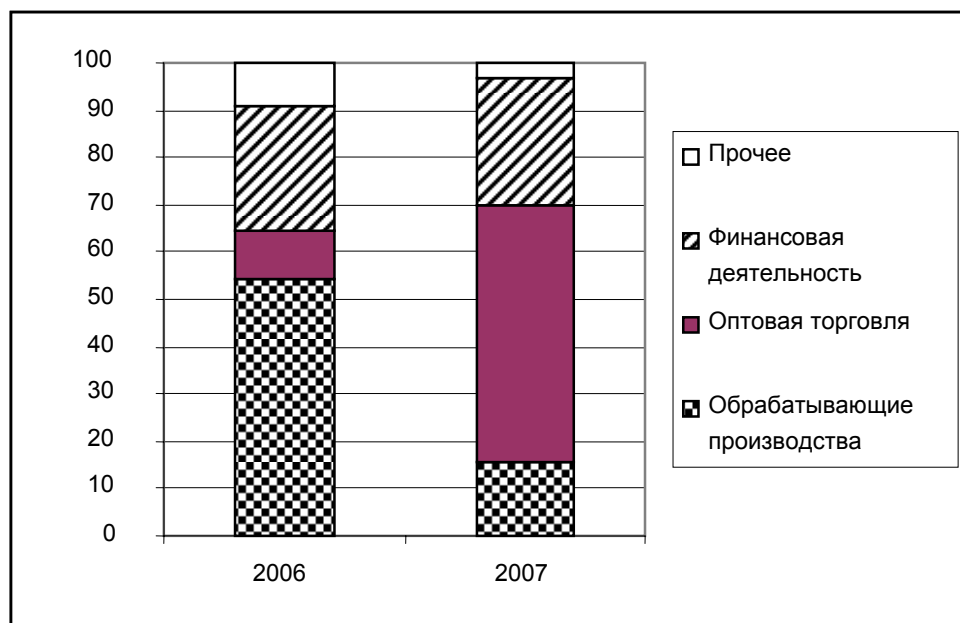


Рис. 4.14. Изменение отраслевой структуры поступивших прямых иностранных инвестиций²⁴⁴, %

Структура прямых иностранных инвестиций по странам-импортерам капитала в 2007 г. существенно изменилась: если в 2006 г. на Литву приходилась почти половина, то теперь — всего 1,7 %. В лидеры вышел Кипр — 54,1 %, или 14,9 млн долларов США. На втором месте по-прежнему Польша — 27,6 %, или 7,6 млн долларов. Столь значительные изменения структуры по странам-инвесторам вызваны тем, что при сравнительно небольшом общем объеме прямых иностранных инвестиций в регион даже единичные крупные проекты оказывают заметное влияние.

Исследование развития совместного предпринимательства в Калининградской области позволило выделить следующие тенденции.

1. Тенденция увеличения числа предприятий с иностранными инвестициями тесно связана с функционированием на территории региона Особой экономической зоны.

2. Средняя доля участия иностранных партнеров в уставном капитале предприятий с иностранными инвестициями обусловлена льготным режимом хозяйствования на территории Калининградской области и сокращается при возникновении угрозы отмены действующих в регионе льгот.

3. Рост совокупного уставного капитала предприятий с иностранными инвестициями в Калининградской области опережает рост числа этих пред-

²⁴⁴ 2007 г. — данные за первое полугодие.

приятий, что обуславливает тенденцию к повышению среднего размера уставного капитала.

4. Изменение структуры предприятий с иностранными инвестициями: тенденция роста доли предприятий со стопроцентным иностранным участием и филиалов совместных предприятий при сокращении удельного веса собственно совместных предприятий.

5. Среднесписочная численность работников предприятий с иностранными инвестициями изменяется крайне неравномерно. В целом можно говорить о тенденции ее увеличения, хоть и неустойчивой.

6. В отраслевом аспекте наблюдается стабильная тенденция роста среднесписочной численности работников ПИИ в сферах транспорта и строительства; устойчивых тенденций изменения численности в каких-либо остальных сферах не наблюдается — происходит то рост, то снижение количества работников.

7. Анализ среднесписочной численности работников на действующих предприятиях с участием иностранного капитала по отраслям экономики позволяет сделать вывод о том, что подавляющее большинство работников, более 60 %, заняты на промышленных предприятиях, на втором месте — торговля и общественное питание. Из устойчивых тенденций изменения распределения работников между предприятиями по отраслевому признаку можно назвать рост удельного веса работников в сфере сельского хозяйства.

8. Средняя начисленная работникам предприятий с иностранным участием заработная плата имеет тенденцию к постоянному росту.

9. Круг стран происхождения инвестированного в регион капитала расширился до 2001 г., в настоящее время их число достигает 60. Доля Латвии, Польши, Германии и остальных стран с 2001 г. существенно не изменялась.

10. Иностранцами учредителями большинства предприятий с иностранными инвестициями в Калининградской области являются фирмы Литвы, Германии, Польши и Латвии, что обусловлено в первую очередь географической близостью этих стран.

11. Крупнейшими иностранными инвесторами по накопленному на середину 2007 г. объему иностранных инвестиций в Калининградскую область являются фирмы Кипра, Литвы, Польши, Великобритании.

12. Если до 1998 г. основную часть иностранных инвестиций составляли прямые, то с 1998 г. по настоящее время преобладающим видом иностранных инвестиций стали прочие, удельный вес которых колеблется от 65 до 88 %. Это объясняется стремлением иностранных инвесторов минимизировать свои риски при высоком уровне неопределенности условий хозяйствования в Калининградской области и является неблагоприятной тенденцией, так как возникает необходимость изъятия этих инвестиций из экономики, обычно в краткосрочной перспективе и даже в больших объемах, чем поступило (так как на кредиты, которые, собственно, и составляют большую часть прочих инвестиций, начисляются проценты). Прямые иностранные инвестиции, напротив, обладают такими плюсами, как долгосрочность вложения, ориента-

ция на стратегические преимущества региона, низкий уровень зависимости от краткосрочных факторов, более стабильное удовлетворения спроса на инвестиции, что имеет особенно важное значение для предотвращения финансовых кризисов и смягчения их последствий.

13. В изменении структуры прямых иностранных инвестиций по видам наблюдается тенденция увеличения доли взносов в уставный капитал и сокращение удельного веса остальных видов прямых иностранных инвестиций, что можно считать положительной тенденцией.

14. Имеет место тенденция роста выпуска предприятиями с иностранными инвестициями продукции, выполнения работ и оказания услуг. При этом структура выпуска товаров и оказания услуг предприятиями с иностранным участием кардинально изменилась — промышленные предприятия заметно увеличили объем выпуска (с 1791,4 млн рублей в 2000 г. до 4514,9 млн рублей в 2002-м, т. е. в 2,5 раза), а предприятия сферы торговли и общественного питания столь же заметно снизили его — с 1274,6 млн рублей в 2000 г. до 483,5 млн рублей в 2003-м, или в 2,6 раза. Увеличение удельного веса промышленной продукции заслуживает положительной оценки.

15. Тенденция роста выпуска продукции, выполнения работ и оказания услуг в среднем на одно предприятие с иностранными инвестициями.

16. Подавляющая часть предприятий с иностранными инвестициями сосредоточена в г. Калининграде. За 2000—2003 гг. на областной центр пришлось 85,3 % вложений иностранного капитала.

17. Негативной тенденцией является усиление разрыва в уровне иностранных инвестиций на душу населения между Калининградской областью и в среднем по России.

18. Отраслевая структура совместного предпринимательства — неустойчива. Изменение структуры иностранных инвестиций по отраслям за 1995—2007 гг. позволяет сделать вывод об имеющейся тенденции их отраслевой концентрации: повышается удельный вес иностранных инвестиций в промышленность, торговлю и общественное питание, материально-техническое снабжение и сбыт, которые и без того являются основными реципиентами капитала — доля этих отраслей возросла с 58,4 % в 1995 г. до 93,6 % в 2006 г.

4.5. Региональные исследования сфер столкновения экономических интересов субъектов совместного предпринимательства

Важную роль при регулировании деятельности предприятий с иностранным участием имеет разработка моделей согласования экономических интересов его субъектов — внутренней движущей силы любого экономического процесса.

Особенно важное значение такое исследование имеет на региональном уровне. Это объясняется тем, что в российских условиях, характеризующихся

огромными масштабами страны, значительной дифференциацией регионов по уровню социально-экономического развития, хозяйственному потенциалу, сочетанию производственных факторов и т. д., регион выступает одним из важных субъектов совместного предпринимательства и регулирование процесса развития предприятий с иностранным участием не может иметь успеха без учета регионального аспекта.

Региональный анализ сфер столкновения экономических интересов субъектов совместного предпринимательства предполагает исследование проблем, препятствующих его развитию в эксклавном регионе, как практического выражения конфликтности экономических интересов региона и других субъектов. Разработанные в результате такого исследования модели согласования экономических интересов могли бы помочь если не добиться их согласования, то хотя бы сгладить наиболее острые противоречия, что становится одним из главных составляющих экономического механизма оптимизации функционирования предприятий с иностранными инвестициями в эксклавном регионе.

Определяющее влияние на развитие совместного предпринимательства оказывает следующие его субъекты (в широком смысле этого слова): сами предприятия, иностранные инвесторы, Российская Федерация, ее субъект — Калининградская область, страны происхождения капитала, а также их объединения, в первую очередь ЕС.

Экономические интересы самого предприятия с иностранным участием сходны с интересами любого юридически самостоятельного хозяйственного предприятия — это в первую очередь увеличение прибыли и упрочение позиций на рынке.

Экономические интересы инвесторов значительно более противоречивы. По нашему мнению, инвесторов целесообразно разделить на следующие группы:

- местные предприятия;
- предприятия других российских регионов;
- фирмы близлежащих развивающихся государств — Польши, Литвы, Латвии и Беларуси;
- фирмы экономически развитых стран;
- прочие.

Калининградские учредители предприятий с иностранным участием, как правило, заинтересованы в первую очередь в привлечении иностранных инвестиций — с целью сохранения действующих предприятий либо создания новых.

Предприятия из других российских регионов стремятся использовать таможенные и прочие льготы, которые дает деятельность на территории Особой экономической зоны, а также приблизить производство или маркетинговые службы к западным импортерам с целью сокращения транспортных и таможенных расходов.

Фирмы Польши, Беларуси и Прибалтики заинтересованы в импорте через Калининградскую область российского сырья и расширении рынка сбыта, причем небольшие Прибалтийские республики рассматривают в качестве рынка сбыта своей продукции, в первую очередь сельскохозяйственной, и услуг (в основном в сфере строительства) саму Калининградскую область, в то время как многие польские фирмы готовы использовать ее и для выхода на российский рынок.

Для фирм экономически развитых стран — Германии, Франции, Швейцарии и т. д. — Калининградский регион представляет интерес как возможность выйти с более выгодных позиций на российский рынок с целью расширения своего экспорта в Россию и импорта из нее сырьевых ресурсов, а также выноса за пределы своих стран экологически опасных производств. Это подтверждается значительной долей совместных предприятий, специализирующихся на экспортно-импортных операциях и занятых в сфере целлюлозно-бумажной и химической промышленности. Особенно это было характерно для середины 1990-х гг. Так, в 1995 г. калининградские совместные предприятия экспортировали в первую очередь целлюлозу (56,1 % от общего объема экспорта), шёлк (2,9 %), алюминий (3 %) и медь (1,5 %), а импортировали рыбу и рыбопродукты (14 %), шоколад (1,7 %), напитки (2,7 %), цемент (3,8 %), медикаменты (2,6 %), изделия из древесины (14,1 %), телеаппаратуру (13 %) и мебель (3,6 %).

Экономические интересы региона состоят в развитии экономического потенциала области путем создания новых современных производств, модернизации имеющихся, структурных преобразований, необходимость которых вызвана нынешней нерентабельностью многих прежних кооперационных связей; в обеспечении региона важными сырьевыми ресурсами, развитии транспортного комплекса и т. д.

Экономические интересы стран иностранных партнеров, как правило, соответствуют интересам иностранных учредителей предприятий с иностранными инвестициями.

Интересы РФ в целом могут заключаться в использовании Калининградской области как одной из «точек роста», призванных помочь в достижении целей, возлагаемых на развитие совместного предпринимательства в стране, — восстановление, обновление своего производственного потенциала, увеличение и структурная перестройка экспортного потенциала, развитие импортозамещающих производств, привнесение в наше общество западной управленческой культуры. Кроме того, интересы государства заключаются в уменьшении расходов государственного бюджета на область и увеличении поступающих из нее налогов и сборов.

Уже краткий обзор экономических интересов субъектов совместного предпринимательства показывает, что в ряде случаев они противоречат друг другу. Рассматривая регион как субъект совместного предпринимательства, можно выделить следующие сферы столкновения экономических интересов:

- 1) между регионом и иностранными инвесторами;
- 2) между регионом и самими предприятиями с иностранным участием;
- 3) между регионом и странами — импортерами капитала;
- 4) между регионом и Российской Федерацией в целом.

Между регионом и иностранными инвесторами экономические интересы сталкиваются во многом из-за того, что последние заинтересованы в инвестировании капитала в те отрасли, которые характеризуются небольшой капиталоемкостью и достаточно быстрой отдачей капитала, — в торговлю, общественное питание, консалтинг. Это обусловлено недостаточностью гарантий сохранности инвестируемого капитала. В то же время для региона более важны структурная перестройка промышленности и инвестирование в капиталоемкие отрасли, в частности для Калининградской области — в развитие ее транспортного комплекса, энергетической системы, реконструкцию порта, модернизацию целлюлозно-бумажной, рыбной промышленности и т. д.

В настоящее время данное противоречие решается в пользу иностранных инвесторов и в ущерб интересам региона: так, в общей сумме иностранных инвестиций, поступивших в Калининградскую область в период с 1995 по 2006 г. на торговлю и общественное питание пришлось 22,4 %, на материально-техническое снабжение и сбыт — 27,9 %, в то время как на транспорт и связь — 6,6 %, машиностроение и металлообработку — 5,6 %, легкую промышленность — 0,5 %, на сельское хозяйство — всего 0,3 %.

Модель согласования экономических интересов региона и иностранных инвесторов в данном случае состоит в повышении привлекательности наиболее важных для экономики области отраслей и отдельных инвестиционных проектов путем предоставления инвесторам более значительных налоговых и таможенных льгот. Причем уменьшение поступлений в бюджет должно компенсироваться снижением потребности в государственном финансировании отдельных региональных программ за счет привлечения для этих целей иностранного капитала. Продуманная отраслевая политика в отношении прямых иностранных инвестиций на местном уровне может способствовать тому, что развитие совместного предпринимательства будет содействовать развитию всей экономики эксклавного региона.

Следующее противоречие интересов региона и иностранных инвесторов заключается в том, что для области выгоднее прямые иностранные инвестиции, а из них — вклады в уставный фонд предприятий с иностранным участием, так как это самые долгосрочные и «серьезные» вложения капитала, обеспечивающие стабильность развития совместного предпринимательства; для иностранных же инвесторов в условиях экономической нестабильности, частых изменений условий хозяйствования выгоднее краткосрочные вложения капитала — торговые кредиты, относящиеся к прочим иностранным инвестициям, а среди прямых инвестиций — кредиты от зарубежных совладельцев предприятий.

В отсутствие каких-либо стимулов инвестировать в уставный фонд предприятий с иностранным участием данное противоречие также разрешается в

пользу иностранных инвесторов. Из поступивших в Калининградскую область в период с 1995 по 2006 г. иностранных инвестиций большая часть пришлось на долю кредитов (от зарубежных совладельцев предприятий с иностранным участием, торговых и прочих кредитов).

Изменению ситуации могли бы способствовать, с одной стороны, меры по обеспечению стабильности условий хозяйствования для иностранных инвестиций, с другой — предоставление дополнительных преференций тем предприятиям, иностранные инвестиции в которые осуществлены в форме вкладов в уставный капитал.

Новый Закон об Особой экономической зоне в Калининградской области в этом аспекте заслуживает положительной оценки. Им предусмотрено, что предприятия, местом государственной регистрации которых является Калининградская область и которые на момент принятия этого Закона осуществляют свою деятельность на основании федерального закона от 22 января 1996 г. № 13-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области», могут продолжать использовать таможенные льготы в течение 10 лет. То есть в данном случае мы наблюдаем подход, диаметрально противоположный практиковавшемуся ранее, когда периодически отменялись льготы Особой экономической зоны или налоговые льготы предприятиям с иностранными инвестициями, причем последние иногда даже задним числом.

Новым Законом об Особой экономической зоне в Калининградской области предусмотрено также, что льготами смогут воспользоваться лишь предприятия, осуществляющие капитальные вложения в виде инвестиций в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на осуществление проектно-изыскательских работ, новое строительство, реконструкцию зданий, приобретение в собственность машин, оборудования, инструментов, инвентаря, за исключением приобретения легковых автомобилей, спортивных, туристских и прогулочных судов, а также затрат на строительство и реконструкцию жилых помещений, которые не учитываются в качестве капитальных вложений при определении стоимости инвестиционного проекта.

Таким образом, после вступления в силу нового Закона об ОЭЗ в Калининградской области можно ожидать роста прямых иностранных инвестиций в регион, в том числе взносов в уставный капитал зарегистрированных в области предприятий и финансового лизинга.

Следующая важная проблема, связанная с необходимостью согласования экономических интересов региона и иностранных инвесторов, состоит в том, что учредители, как правило, заинтересованы в трансфере прибыли в страны — импортеры капитала, а регион — в ее реинвестировании. В данном случае интересы региона совпадают с интересами самих предприятий с иностранным участием. Трансферт же прибыли представляется более привлекательным как учредителям, так и странам — импортерам капитала. То есть в данном случае переплетаются интересы почти всех субъектов совместного предпринимательства.

И здесь для Калининградской области характерно разрешение противоречия в пользу учредителей предприятий с иностранным участием и в ущерб интересам региона, так как статистические данные показывают, что объем распределенной прибыли учредителей значительно превышает объем реинвестированных средств. Кроме того, в качестве своеобразного трансферта прибыли можно рассматривать уплату процентов по полученным от иностранных инвесторов средств, в том числе и учредителей предприятий с иностранным участием и кредитов.

Модель согласования экономических интересов в данном случае состоит в повышении привлекательности реинвестирования прибыли. Чем ниже гарантии возврата вложенных средств, тем более льготным должен быть режим хозяйствования предприятий, реинвестирующих полученную прибыль в развитие собственной производственной базы, в совместную деятельность, инвестиционные проекты либо другие предприятия на территории региона.

Следует отметить, что иностранные инвесторы не торопились вкладывать значительные средства в экономику области. В основном создавались предприятия с минимальным уставным капиталом. Многие занимали позицию «выжидания», чтобы в будущем, при более благоприятной экономической ситуации, оказаться готовыми к немедленной практической работе с уже полностью оформленными документами для ведения хозяйственной деятельности. Большинство предприятий с иностранным участием создавалось в сфере малого и среднего бизнеса и в тех отраслях экономики, где происходит быстрая окупаемость капиталовложений.

Привлечению и закреплению капитала в региональной экономике, в том числе и реинвестированию полученной иностранными учредителями прибыли, можно было бы содействовать с помощью многоуровневой системы стимулирования деловой активности, когда стимулирование первого уровня распространяется на фирмы, занимающиеся экспортно-импортными операциями по приоритетным для региона товарным группам, второго уровня — на фирмы, которые осуществляют в регионе операции, непосредственно связанные с торговой деятельностью (складирование товаров, расфасовку, частичную переработку, перевалку грузов), третьего уровня — на местных производителей.

Столкновение экономических интересов области и предприятий с иностранными инвестициями происходит главным образом в сфере налогообложения. Регион заинтересован в росте поступлений местных налогов и сборов, предприятия — в их уменьшении. Таким же образом обстоит дело и с налогообложением на федеральном уровне: Правительство заинтересовано в росте доходной части федерального бюджета, регион и предприятия — в получении налоговых льгот в части федеральных налогов и сборов, уменьшении налогового давления вплоть до полного освобождения от налогов. Согласование интересов в данном случае возможно путем проведения оптимальной налоговой политики, устанавливающей такие ставки налогов, которые содействуют росту числа налогоплательщиков и налогооблагаемой базы,

а не стимулируют отток капитала в теневую экономику. Как свидетельствуют экономические исследования, налог на доходы предприятий в любом случае не должен превышать 30 %. Точно так же сталкиваются и могут быть согласованы и экономические интересы предприятий с иностранным участием, региона и страны в целом в отношении прочих условий хозяйствования.

4.6. Экономический механизм оптимизации функционирования предприятий с иностранными инвестициями в эксклавном регионе и тенденции экономического роста

Привлечение иностранных инвестиций, в первую очередь прямых, является неизбежным в условиях нехватки внутренних инвестиционных ресурсов. Даже при высоком уровне экономического развития страны привлечение иностранных инвестиций является одной из важных задач экономического роста и государственного регулирования предпринимательства, поскольку они не просто увеличивают инвестиционные ресурсы, позволяют привлекать передовые технологии и управленческое ноу-хау, но и в значительной мере расширяют экспортный потенциал страны, вовлекают национальных производителей в систему международных экономических отношений. Не случайно в мире наблюдается острая конкурентная борьба за свободные инвестиционные ресурсы, в которой участвуют не только развивающиеся, но и экономически развитые страны²⁴⁵.

О том, что большинство стран придает особое внимание улучшению условий хозяйствования для предприятий с иностранными инвестициями, свидетельствуют данные таблицы 4.9.

Таблица 4.9

Изменения в регулировании предприятий с иностранными инвестициями на национальном уровне²⁴⁶

Показатель	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Число стран, которые ввели изменения в режим ПИИ	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69
Число изменений	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150
Из них:										
Более благоприятных для ПИИ	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147
Менее благоприятных для ПИИ	2	-	1	2	6	16	16	9	9	3

²⁴⁵ Так, в 2000 г. прямые иностранные инвестиции в США достигли рекордного уровня в 336 млрд долларов, в Германии — 212 млрд евро.

²⁴⁶ См.: Комаров В., Палкина Н. Проиграем или выиграем? // Экономика и жизнь. 2001. № 44. С. 2.

Как видим, число стран, которые ввели те или иные изменения в режим предприятий с иностранным участием, и число самих изменений, в подавляющем большинстве улучшающих условия хозяйствования, возросло в период с 1991 по 2000 г. почти вдвое.

Для Калининградской же области в последние годы характерно недостаточное внимание со стороны местных органов власти к специфическим особенностям предприятий с иностранными инвестициями, необходимости осуществления специальных мероприятий по привлечению иностранных инвестиций и стимулированию деятельности предприятий с иностранным участием. Не так давно в регионе демонстрировалась достаточно высокая степень понимания необходимости развития совместного предпринимательства, а также учета специфических особенностей предприятий с иностранными инвестициями. В последние же годы они практически полностью выпали из поля зрения местных органов власти — как законодательной, так и исполнительной. Возобладала точка зрения, что иностранному капиталу должны быть предоставлены права, равные с национальным, и этого должно быть достаточно для обеспечения его притока. Основные же усилия нужно направлять на улучшение общего инвестиционного климата, развитие инфраструктуры бизнеса и т. п.

Должно быть очевидным, что существующий в России национальный режим хозяйственной деятельности является непривлекательным для иностранных компаний. Нельзя не учитывать также обострение конкуренции в мире за иностранные инвестиции, которое сопровождается предоставлением многими странами существенных льгот иностранным инвесторам, и недостаточно благоприятный инвестиционный климат в России. Все это обуславливает необходимость дополнения принципа национального режима системой льгот и гарантий для иностранных инвесторов.

В то же время, когда специфические особенности совместного предпринимательства не учитываются, никто не отрицает специфики, к примеру, малого предпринимательства. Здесь демонстрируется полное понимание того, что нельзя все предприятия «стричь под одну гребенку», что для эффективного развития малого и среднего бизнеса необходимо осуществлять комплекс целенаправленных мероприятий стимулирующего характера, регулярно разрабатывать программы по поддержке малого предпринимательства, «рапортовать» о его состоянии и перспективах развития, осуществлять мероприятия по улучшению условий хозяйствования и т. д.

Вряд ли кто-то станет утверждать, что совместное предпринимательство, предприятия с иностранным участием, особенно стопроцентным, имеют меньше особенностей, чем малые, или что оно способно сыграть меньшую роль в развитии региона.

Сложившейся в регионе ситуации сложно дать логическое объяснение. В качестве примера рассмотрим основные документы, определяющие развитие Калининградской области на долго- и среднесрочную перспективу.

Стратегия социально-экономического развития Калининградской области как региона сотрудничества на период до 2010 г. содержит много общих фраз о «сочетании региональных, межрегиональных, общероссийских и международных интересов при решении стратегических проблем экономического, социального и территориального развития региона»; несколько раз упоминается о необходимости привлечения иностранных инвестиций на территорию области, однако какие-либо конкретные направления развития совместного предпринимательства, учитывающие его специфику, отсутствуют. И это в стратегии развития Калининградской области как «региона сотрудничества»... Складывается такое впечатление, что фирмы иностранных государств, готовые инвестировать в Калининградскую область, рассматриваются не как потенциальные партнеры, а как потенциальные конкуренты. И при этом в случае реализации Стратегии к концу десятилетия прогнозируется «рост в 20 раз объема накопленных прямых иностранных инвестиций».

В Федеральной целевой программе социально-экономического развития Калининградской области на период до 2010 г. также нет анализа эффективности иностранных инвестиций в регионе, отсутствуют какие-либо мероприятия, направленные на развитие совместного предпринимательства и учитывающие его специфику.

Таким образом, к предприятиям с иностранным участием относятся как к не имеющим никаких отличий от чисто национальных предприятий, полагая, что иностранному капиталу должны быть предоставлены равные условия хозяйствования с национальным, и этого вполне достаточно для того, чтобы он «хлынул в страну рекой»²⁴⁷. В этом смысле в сфере регулирования совместного предпринимательства мы вернулись к концу 1980-х гг.

При этом сложилась парадоксальная ситуация, когда низкая эффективность совместного предпринимательства, вполне закономерная при отсутствии стратегии его развития, мероприятий по привлечению иностранного капитала, повышению эффективности и при полном игнорировании специфики этого вида предпринимательства на фоне продуманной политики соседних государств — конкурентов за иностранный капитал объясняется низкой эффективностью совместного предпринимательства как такового.

Между тем федеральным законом № 160-ФЗ от 09.07.1999 г. (в ред. № 169-ФЗ от 08.12.2003) «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» открыты широкие возможности в создании на региональном уровне благоприятного инвестиционного климата для предприятий с иностранным участием.

Вполне понятно нежелание местных органов власти уменьшать налоговую нагрузку на предприятия с иностранными инвестициями. Сумма предоставленных даже вновь созданным предприятиям (которые в противном случае вообще не были бы созданы) налоговых преференций традиционно счи-

²⁴⁷ Такой подход оправдан только для стран с очень благоприятным инвестиционным климатом.

тается «потерями местного бюджета от предоставления льгот». Между тем анализ бюджетной эффективности предоставления льгот в регионе показывает, что это выгодно не только получающим их предприятиям, но и региону.

Так, за период с 1999 по 2003 г. в соответствии с положением № 141 «О регулировании инвестиционной деятельности на территории Калининграда, осуществляемой в форме капитальных вложений» в областном центре получили освобождение от уплаты налогов в местный бюджет 22 предприятия, реализующие на территории города крупные (от 250 тыс. долларов) инвестиционные проекты. Общая сумма полученных ими налоговых льгот за указанный период составила 38,4 млн рублей. Налоговые поступления от данных предприятий в местный бюджет с 1999 г. составили 44,7 млн рублей. С 1999 г. предприятия осуществили инвестиционные вложения на 61,5 млн долларов США, было создано 2719 рабочих мест. Таким образом, налицо высокая социально-экономическая эффективность мероприятий по предоставлению льгот по уплате налогов в местный бюджет для предприятий, осуществляющих инвестиционные проекты.

Следует учитывать, что, как показывает мировой опыт, налоговые льготы не являются определяющим стимулом для иностранного инвестора. В своем выступлении на XII Консультативном совете по иностранным инвестициям в Москве вице-президент Всемирного банка Й. Линн отметил: «Наш опыт свидетельствует, что наиболее экономически эффективные инструменты этой конкуренции (за доступ к прямым иностранным инвестициям. — *Прим. авт.*) не связаны с предоставлением налоговых льгот или других преференций в связи с прямыми иностранными инвестициями. В современных условиях для привлечения прямых иностранных инвестиций необходима стабильная и прозрачная система налогообложения, а не чрезмерно заниженные ставки налогов или другие льготы». По его же словам, «сегодня менее благоприятный, чем в других странах, режим прямых иностранных инвестиций наносит серьезный ущерб имеющемуся у страны потенциалу экономического роста»²⁴⁸.

Более важной предпосылкой привлечения иностранного капитала является благоприятный инвестиционный климат, стабильность и «прозрачность» условий хозяйствования, поддержка со стороны местных властей при получении информации о регионе, поиске местных партнеров, регистрации предприятия и т. п.

В то же время неразумно полностью отказываться от налоговых и таможенных льгот для предприятий с иностранным участием. Льготы в данном случае компенсируют недостатки инвестиционного климата, позволяют привлекать иностранный капитал в страны и регионы с менее благоприятными остальными условиями, повышают их конкурентоспособность в борьбе за свободные инвестиционные ресурсы. Отказ от предоставления специальных налоговых и таможенных льгот предприятиям с иностранными инвестициями, наблюдаемый в последние годы в ряде развивающихся стран, в том

²⁴⁸ *Иностранным инвесторам в России нужны не льготы, а стабильность // Сегодня. 2000. № 56.*

числе восточноевропейских, происходит не по их доброй воле, а потому, что таковы требования ЕС и ВТО. Для стран с развитой экономикой, инвестиционный климат в которых куда благоприятнее, чем в развивающихся, требование «равных» условий привлечения иностранного капитала, исключающих предоставление значительных преференций инвесторам, однозначно выгодно, поскольку оно лишает их конкурентов в борьбе за иностранные инвестиции одного из наиболее действенных инструментов привлечения иностранного капитала²⁴⁹.

В условиях ограничения возможностей использовать дополнительные стимулы для предприятий с иностранным участием восточноевропейские страны вынуждены прибегать к снижению общей налоговой нагрузки на предприятия, чему ни ЕС, ни ВТО воспрепятствовать не может. Среди них разгорелось настоящее соревнование за привлечение иностранного капитала. Например, ставка налога на прибыль в «новых» членах ЕС не превышает 19 %, вплоть до 0 % в Эстонии, где в соответствии с Законом о налогообложении доходов 2000 г. нераспределенная прибыль компании полностью освобождается от налогов. В то же время в зоне евро ставка налога на прибыль составляет 33 % и действует прогрессивная шкала налогообложения (в Германии, к примеру, до 40 %).

Следует отметить, что важным моментом при регулировании деятельности предприятий с иностранным участием является поиск такой экономической модели развития совместного предпринимательства, которая позволяет добиться их максимальной эффективности.

Для разработки экономического механизма оптимизации функционирования предприятий с иностранными инвестициями в эксклавном регионе России необходимо:

- 1) определить, что понимается под максимальной эффективностью совместного предпринимательства для региона;
- 2) оценить уровень эффективности совместного предпринимательства в Калининградской области в настоящее время;
- 3) разработать региональную концепцию повышения эффективности совместного предпринимательства;

²⁴⁹ «Страны с развивающейся и переходной экономикой в большинстве случаев предоставляют иностранным инвесторам дополнительные гарантии хозяйственной деятельности, нередко выступающие в качестве важных поощрительных изъятий из национального режима... Несмотря на достаточно критическое отношение международных организаций к использованию указанных стимулов, они активно применяются большинством стран мира в конкурентной борьбе за привлечение ПИИ. Более того, в 90-х годах использование стимулирующих мер в мире значительно расширилось. При этом страны с рыночной экономикой в своей практике больше опираются на финансовые стимулы и вложения в инвестиционную инфраструктуру, а развивающиеся страны и страны с переходной экономикой — на фискальные меры» (*О политике привлечения прямых иностранных инвестиций в российскую экономику*: Аналитическая записка. М.: Фонд «Бюро экономического анализа», 2000).

4) предложить экономически обоснованные пути повышения эффективности совместного предпринимательства в регионе до максимально возможной при данных социально-экономических условиях.

Эффективность совместного предпринимательства для региона определяется, на наш взгляд, сопоставлением положительного народнохозяйственного эффекта от развития совместного предпринимательства для региона — в данном случае Калининградской области — и затрат региона на стимулирование развития совместного предпринимательства.

Максимальной эффективностью совместного предпринимательства для региона в данном случае будет тот ее уровень, при котором обеспечивается достаточно высокая эффективность совместного предпринимательства для всех его субъектов, что можно проверять путем различных индикаторов, например анализируя динамику иностранных инвестиций в регион, числа ПИИ, а также с помощью сравнительного подхода — сравнивая с условиями хозяйствования в других регионах, соседних странах, средней нормой рентабельности производства в отдельных отраслях и в целом влияние СП на экономический рост.

Следует учитывать, что практически любой положительный народнохозяйственный эффект от развития совместного предпринимательства требует больших или меньших усилий от региона — от принятия законодательных актов, стимулирующих и направляющих это развитие до целевого бюджетного финансирования, предоставления льготных займов и т. д.

Если посмотреть с другой стороны, то любое мероприятие местных органов власти, затрагивающее интересы (условия хозяйствования) предприятий с иностранными инвестициями, приводит к большему или меньшему увеличению либо уменьшению эффективности совместного предпринимательства для региона.

Таким образом, экономический анализ возможностей повышения эффективности совместного предпринимательства для региона позволяет оценить не только пути этого процесса, став основой стратегии его регулирования на региональном уровне, но и политику местных органов власти в отношении ПИИ на уровне конкретных мероприятий.

Эффективность совместного предпринимательства состоит из множества слагаемых, причем каждое из них можно представить как отношение народнохозяйственного эффекта к затратам региона на его достижение.

Если рассматривать затраты региона в разрезе конкретных мероприятий, а народнохозяйственный эффект — по сферам его достижения, то в каждом конкретном случае эффективность совместного предпринимательства определяется соотношением одного или нескольких достаточно заметных народнохозяйственных эффектов к одному либо нескольким мероприятиям, направленным на повышение эффективности ПИИ.

Примером первого случая может быть снижение ставки налога на прибыль предприятий, занятых переработкой сельскохозяйственной продукции местных производителей, что должно стимулировать развитие сельского хо-

зяйства региона, привлечение инвестиций в перерабатывающую промышленность, сокращение импорта продуктов питания, создание дополнительных рабочих мест и т. д.

В качестве примера ко второму случаю можно привести решение проблемы энергоснабжения региона, которое может включать ряд таких мер, как привлечение иностранных инвестиций путем предоставления дополнительных налоговых льгот для строительства на территории области соответствующих предприятий и инфраструктуры, более эффективного использования имеющихся энергетических ресурсов на базе передовых мировых технологий, разработки новых нефтяных месторождений, в том числе на шельфе, строительства экологически чистых мусоросжигающих установок, обеспечивающих теплом населенные пункты, освобождение банков от налога на прибыль в той ее части, которая инвестируется на развитие энергосистемы региона либо на предоставление долгосрочных кредитов предприятиям энергосистемы и т. д.

Первый случай, как правило, имеет место, когда при экономическом анализе повышения эффективности совместного предпринимательства исходят из оценки отдельных мероприятий (затрат региона на достижение того или иного народнохозяйственного эффекта), второй случай — когда оценивают эффективность развития совместного предпринимательства в разрезе определенных целей, которые ставятся перед ним регионом.

Основными составляющими интегрального народнохозяйственного эффекта от развития совместного предпринимательства в регионе, на наш взгляд, являются следующие.

1. Экономический рост:
 - 1.1. Структурная перестройка промышленности.
 - 1.2. Решение проблем энергоснабжения региона.
 - 1.3. Ускорение НТП — создание и внедрение новой техники, внедрение новейших технологий.
 - 1.4. Повышение качества и конкурентоспособности продукции.
 - 1.5. Активизация и повышение эффективности внешнеторговых операций — сокращение импорта путем создания импортозамещающих производств, изменение структуры экспорта в сторону сокращения сырьевых ресурсов и увеличения удельного веса готовой высокотехнологичной продукции.
 - 1.6. Реализация рекреационного потенциала региона.
 - 1.7. Развитие финансово-кредитной сферы.
 - 1.8. Привлечение управленческого опыта, совершенствование организации производства.
 - 1.9. Развитие сельского хозяйства;
 - 1.10. Повышение квалификации кадров;
2. Повышение уровня жизни населения:
 - 2.1. Решение социальных проблем.
 - 2.2. Создание новых рабочих мест.
3. Улучшение инфраструктуры:
 - 3.1. Развитие транспортной инфраструктуры.

3.2. Развитие информационно-телекоммуникационного комплекса.

3.3. Развитие общей инфраструктуры бизнеса.

3.4. Развитие информационной инфраструктуры.

4. Решение экологических проблем;

5. Увеличение налоговых поступлений в бюджетную систему области.

Затратами на достижение народнохозяйственного эффекта от развития совместного предпринимательства могут быть:

1) уменьшение налоговых поступлений вследствие снижения вплоть до полной отмены налогов на ПИИ и предприятий в ключевых для развития совместного предпринимательства в регионе сферах;

2) уменьшение налогооблагаемой базы вследствие введения механизма ускоренной амортизации для ПИИ и предприятий в наиболее важных для социально-экономического развития региона сферах;

3) уменьшение поступления таможенных платежей вследствие введения льготного таможенного режима;

4) предоставление льгот при кредитовании и страховании;

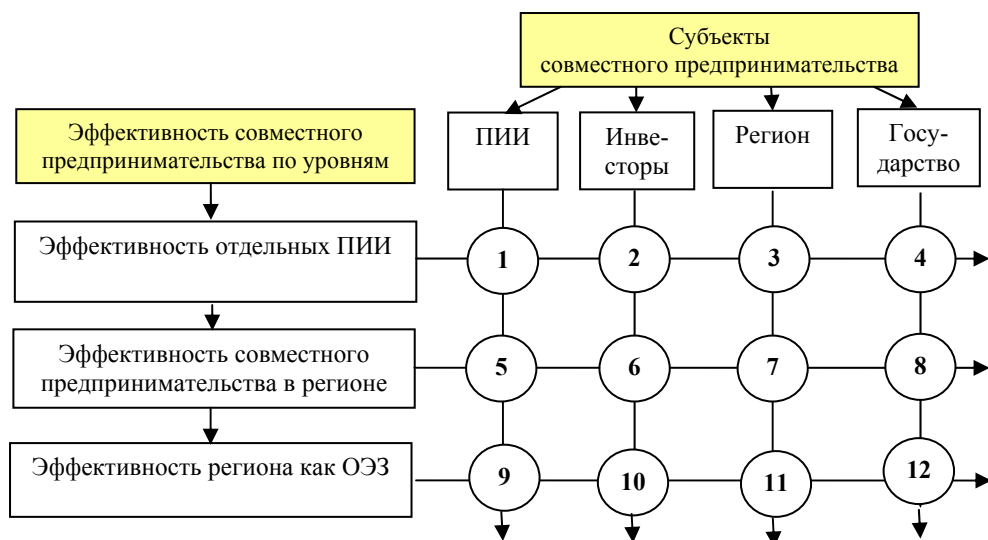
5) налоговые кредиты ПИИ и предприятиям, имеющим важное народнохозяйственное значение, и т. д.

В настоящее время, однако, при анализе развития совместного предпринимательства в регионе предложенный комплексный подход отсутствует.

Важно отметить, что при оценке эффективности совместного предпринимательства для региона необходимо учитывать сочетание эффективности для различных его субъектов, в первую очередь самих предприятий с иностранными инвестициями, их учредителей, особенно иностранных, региона и государства в целом, а также уровни совместного предпринимательства, которые можно дополнить уровнем эффективности региона как ОЭЗ для страны в целом. Схематически это можно представить следующим образом (рис. 4.15).

На схеме представлена совокупность показателей, не все из которых являются одинаково важными. Так, показатель 6 — эффективность совместного предпринимательства в регионе для иностранных инвесторов — самостоятельного значения не имеет. Для иностранных учредителей ПИИ он имеет только косвенное значение, соответствующее показателю 5 в отношении созданного предприятия, для местных учредителей добавляется эффективность для региона, для учредителей из других регионов — в какой-то степени, возможно, эффективность для страны в целом. Показатель 8 — эффективность совместного предпринимательства в регионе для страны в целом — также не имеет большого самостоятельного значения, и его целесообразнее рассматривать в качестве одного из составляющих интегрального показателя 12.

На наш взгляд, ключевой в данной системе показателей — показатель 3 — эффективность совместного предпринимательства для региона, — расчет которого включает исследование региональной эффективности отдельных ПИИ. Важное значение имеют также показатели хозрасчетной эффективности, эффективности ПИИ для учредителей, эффективности региона как ОЭЗ для ПИИ и для страны в целом. Оценка данных показателей позволяет проанализировать эффективность для главных субъектов совместного предпринимательства в основных ее аспектах.



- 1 — эффективность создания и деятельности ПИИ для самих предприятий, т. е. хозрасчетная эффективность ПИИ;
 2 — эффективность создания и деятельности ПИИ для учредителей предприятия;
 3 — эффективность создания и деятельности отдельных ПИИ для региона;
 4 — эффективность создания и деятельности отдельных ПИИ для страны в целом;
 5 — эффективность совместного предпринимательства в регионе для действующих в нем ПИИ;
 6 — эффективность совместного предпринимательства в регионе для иностранных инвесторов;
 7 — эффективность совместного предпринимательства в регионе для самого региона;
 8 — эффективность совместного предпринимательства в регионе для страны в целом;
 9 — эффективность режима ОЭЗ в регионе для отдельных ПИИ;
 10 — эффективность режима ОЭЗ в регионе для иностранных инвесторов;
 11 — эффективность режима ОЭЗ для региона;
 12 — эффективность региона как ОЭЗ для страны в целом.

Рис. 4.15. Система показателей эффективности совместного предпринимательства

Таким образом, методика анализа эффективности совместного предпринимательства для региона может включать расчет следующих основных показателей:

- 1) региональная эффективность совместного предпринимательства;
- 2) хозрасчетная эффективность ПИИ, включающая исследование влияния на нее эффективности региона как ОЭЗ;
- 3) эффективность ПИИ для учредителей на региональном уровне, а для наиболее важных ПИИ — и на уровне самих предприятий;
- 4) эффективность региона как ОЭЗ для страны в целом.

Первый из рассматриваемых нами показателей — региональная эффективность совместного предпринимательства — является интегральным, сум-

мирующим различные аспекты эффекта от развития совместного предпринимательства для региона, влияющего на экономический рост.

Очевидно, что подход к определению региональной эффективности совместного предпринимательства для каждого региона будет отличаться, соответствующим образом будут отличаться и цели развития совместного предпринимательства в том или ином регионе. Например, для эксклавных территорий большее значение будет иметь решение проблемы энергоснабжения, острота экологических проблем также может быть различной и т. д.

При исследовании региональной эффективности совместного предпринимательства особенно важное значение будет иметь оценка актуального уровня эффективности и максимально возможного для данного региона при тех или иных социально-экономических условиях.

При разработке стратегии регулирования совместного предпринимательства в регионе целесообразно определить перечень дополнительных данных о деятельности ПИИ, необходимых для оценки уровня эффективности совместного предпринимательства в регионе, и обеспечить их регулярное получение от ПИИ через органы государственной статистики. Речь может идти, в частности, о внедрении новой техники и современных технологий.

При анализе эффективности совместного предпринимательства для иностранных инвесторов важным моментом, требующим обязательного учета при сопоставлении уровней эффективности деятельности ПИИ для разных его субъектов, является анализ неофициальных путей, по которым иностранные учредители могут повышать для себя эффективность предприятия. Зная и правильно оценивая эти неофициальные пути, можно в достаточной степени приблизить к реальному баланс интересов для разных субъектов совместного предпринимательства.

Масштабы скрытого перемещения доходов ТНК между своими зарубежными подразделениями в России пока изучены недостаточно хорошо, в США же, к примеру, общие потери государственного бюджета вследствие уклонения таким путем от налогообложения с использованием международных каналов в 1990-х гг. ежегодно составляли около 25 млрд долларов.

К наиболее распространенным неофициальным путям повышения эффективности совместного предпринимательства для иностранных учредителей относятся:

- 1) манипулирование трансфертными ценами;
- 2) завышение платежей за управление и лицензионных платежей;
- 3) манипулирование процентами по межфирменным кредитам;
- 4) задержка или ускорение платежей между предприятиями.

На наш взгляд, наиболее эффективно данную проблему можно решать на уровне отдельных регионов, в связи с чем было бы целесообразным произвести такое исследование, например, в Калининградской области — с целью принятия соответствующих мер и ограничения негативных явлений.

Эффективность региона как ОЭЗ для страны в целом можно оценить, сопоставив затраты государства (бюджетное финансирование, потери от предоставления налоговых кредитов, уменьшение налоговых поступлений и та-

моженных платежей вследствие предоставления льготного таможенного и налогового режимов и т. д.) и народнохозяйственный эффект от привлечения в регион иностранных инвестиций.

Методика оценки эффективности режима ОЭЗ для страны в целом имеет очень важное значение не только для балансировки интересов различных субъектов ПИИ при выработке стратегии регулирования совместного предпринимательства в регионе, но и для обоснования целесообразности предоставления той или иной территории льготного режима хозяйствования. До настоящего времени при принятии важных законодательных решений, касающихся института ОЭЗ в России, к сожалению, не проводилось их экономическое обоснование, что во многом объяснялось именно отсутствием достаточно эффективной методики анализа целесообразности введения режима ОЭЗ в том или ином регионе.

Таким образом, для повышения эффективности совместного предпринимательства в эксклавном регионе России можно предложить следующие этапы развития.

1. Анализ инвестиционного климата, потенциала и стратегических направлений развития региона.

2. Разработка стратегии развития совместного предпринимательства в Калининградской области, влияющего на экономический рост.

3. Формирование условий развития совместного предпринимательства в регионе:

3.1. Комплекс мероприятий на региональном уровне.

3.2. Комплекс мероприятий на отраслевом уровне.

3.3. Комплекс мероприятий на уровне отдельных проектов.

4. Оценка достижения целей на основе расчета ключевых показателей эффективности совместного предпринимательства.

5. Стимулирование дальнейшего развития совместного предпринимательства при обеспечении оптимального уровня его эффективности, в случае необходимости — корректировка целей.

Стратегия развития совместного предпринимательства в Калининградской области должна отвечать следующим требованиям:

— четкость и ясность продекларированных в ней принципов и приоритетов развития совместного предпринимательства;

— последовательность предлагаемых мер по стимулированию притока иностранных инвестиций и повышению эффективности совместного предпринимательства;

— отражение серьезности и долговременности намерений в привлечении иностранных инвестиций, вызывающее доверие инвесторов;

— согласованность основных положений политики привлечения иностранных инвестиций во всех ветвях власти на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, а также в предпринимательских кругах;

— соответствие деклараций реальным действиям, отсутствие конъюнктурных изменений, ясность конкретной программы действий органов власти регионального и муниципального уровней, обеспечивающих улучшение инвестиционного климата в регионе;

— сочетание интересов субъектов совместного предпринимательства, позволяющее добиться максимальной его эффективности для региона.

В качестве *приоритетов стратегии развития совместного предпринимательства в регионе*, влияющего на экономический рост, можно предложить следующие.

1. Поощрение важных для социально-экономического развития региона видов деятельности, в частности несырьевого экспорта, импорта новых технологий.

2. Отраслевые приоритеты, к которым можно отнести привлечение прямых иностранных инвестиций в высокотехнологичные отрасли, отрасли, относящиеся к «узким местам» в экономике региона (в первую очередь речь идет об энергетике) и т. д.

3. Региональные приоритеты, направленные на достижение более равномерного развития совместного предпринимательства в регионе путем использования ресурсного потенциала районов и городов области с учетом необходимости развития инфраструктуры и административных институтов, необходимых для целевого привлечения перспективных инвесторов.

Система долгосрочного и текущего планирования развития совместного предпринимательства в Калининградской области может включать следующие документы (рис. 4.16).

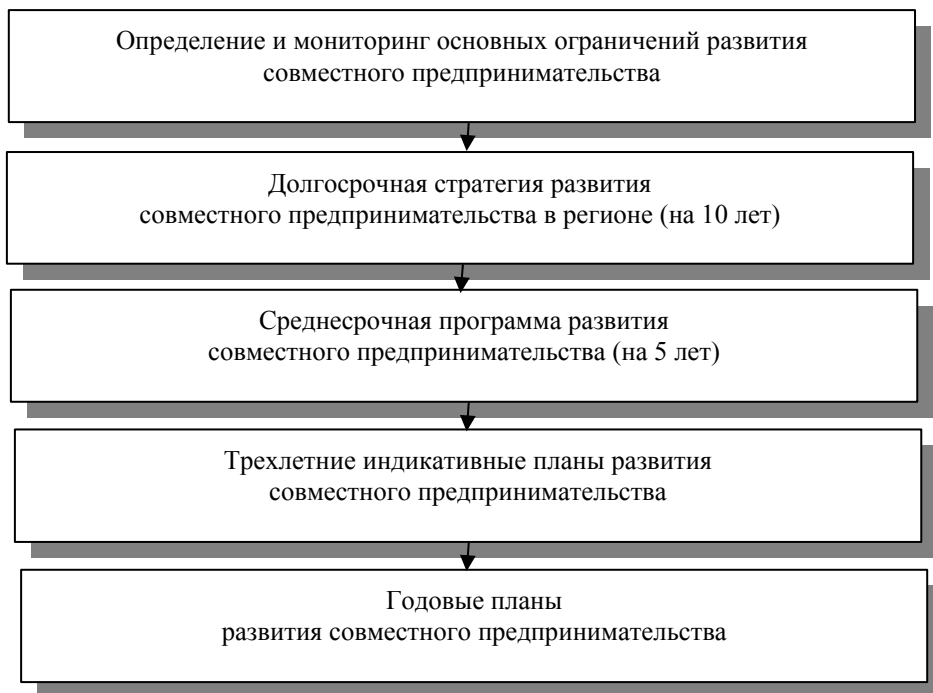


Рис. 4.16. Система планирования развития совместного предпринимательства в регионе

К основным ограничениям развития совместного предпринимательства в регионе можно отнести международные тенденции, экономические, политические, природные, экологические ограничения и т. д.

Формирование условий развития совместного предпринимательства на региональном уровне должно включать такие направления, как:

- создание организационной структуры привлечения иностранных инвестиций и поддержки совместного предпринимательства;
- совершенствование нормативно-правовой базы развития совместного предпринимательства;
- создание системы информационного обеспечения совместного предпринимательства;
- мониторинг и улучшение инвестиционного климата;
- обеспечение социальной защищенности и безопасности работников предприятий с иностранным участием и инвесторов.

Создание системы информационного обеспечения совместного предпринимательства может включать такие мероприятия, как:

- создание системы информирования потенциальных иностранных инвесторов о возможностях инвестирования в Калининградскую область, включающей информационную базу в специальном интернет-портале, где можно разместить каталог предлагаемых для совместной реализации инвестиционных проектов предприятий региона, наиболее полную информацию об условиях предпринимательской деятельности, местном рынке, политике региона по привлечению инвестиций, инвестиционном климате, региональном законодательстве и т. д.;

- издание ежегодного информационного сборника «Совместное предпринимательство в Калининградской области», что могло бы содействовать созданию благоприятного общественного климата, пропаганде положительного опыта развития совместного предпринимательства среди местных предпринимателей;

- создание регионального информационно-аналитического центра, одним из принципов работы которого стало бы обеспечение открытого доступа к информации субъектов совместного предпринимательства и потенциальных инвесторов, а задачами — формирование информационно-статистических массивов, проведение маркетинговых исследований и мониторинг совместного предпринимательства;

- регулярные мероприятия по продвижению региональных инвестиционных проектов, предполагающих участие иностранного капитала, в том числе семинары, встречи с потенциальными партнерами за рубежом.

Мониторинг и улучшение инвестиционного климата должны базироваться на анализе условий инвестиционной деятельности в регионе, исследовании его потенциала и стратегии развития совместного предпринимательства в Калининградской области. Целесообразно также осуществлять мониторинг вклада предприятий с иностранными инвестициями в формирование местных и областного бюджетов.

Обеспечение социальной защищенности и безопасности работников предприятий с иностранным участием и инвесторов также является одной из важных задач. В данном направлении можно предложить такие мероприятия, как:

- разработка типовых контрактов, регулирующих отношения работодателя с работниками предприятий с иностранными инвестициями;

- создание постоянно действующей выставки специальных средств индивидуальной защиты, охраны помещений и имущества, специальных устройств защиты технической и коммерческой информации с целью повышения технической грамотности работников и руководителей предприятий с иностранными инвестициями;

- создание в системе органов УВД «телефона доверия» для оказания анонимной консультационной помощи;

- проведение встреч руководителей УВД, таможенной и налоговой служб области с руководителями предприятий с иностранными инвестициями и директорами охранных фирм с целью решения вопросов защиты личности и собственности в сфере совместного предпринимательства на территории региона;

- подготовка справочника с информацией по основным методам защиты предпринимателя с указанием служб и ведомств, осуществляющих защиту совместного предпринимательства в Калининградской области.

Среди комплекса мероприятий по формированию условий развития совместного предпринимательства на уровне отдельных проектов хотелось бы выделить *оценку и отбор приоритетных для региона инвестиционных проектов с участием иностранного капитала*. Их эффективность должны обеспечить отрытая процедура экспертизы и оценки проектов. Процессы проведения экспертизы бизнес-планов, представляемых на региональный конкурс, процедуры их отбора и доведения до уровня инвестиционных проектов, порядок поиска инвесторов и учета их мнения и критериев оценки должны осуществляться комплексно и в соответствии с единой методикой.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Решение целого ряда этапных задач в процессе достижения поставленной в монографии эвристической цели позволяет сделать ряд теоретических обобщений и практических выводов.

Становление и развитие предпринимательства в регионе происходило на фоне значительного ухудшения социально-экономической обстановки вследствие как общего для всей страны трансформационного кризиса, так и изменения геополитического положения Калининградской области, которая после распада СССР оказалась территориально изолированной от остальной части Российской Федерации. Были разорваны традиционные хозяйственные связи предприятий реального сектора экономики, возникли пограничные барьеры, происходило падение объемов производства практически всех основных видов продукции.

Вместе с тем вся экономика и предпринимательство России прошли непростой период развития. Условно этот период можно разделить на несколько этапов. Первый этап (1991—1993 гг.) можно характеризовать как этап создания акционерных обществ и естественных монополий. В этот период на базе разделенного Министерства нефтяной промышленности возник целый ряд крупных нефтяных компаний, которые получили в свое распоряжение не только нефтепромыслы, но и нефтеперерабатывающие заводы. Газпром и РАО ЕЭС практически не изменили своей организационной структуры и усилили контроль за деятельностью многих региональных и дочерних компаний.

Второй этап (1994—1995 гг.) можно охарактеризовать как большой передел собственности. Банки, криминальные структуры и мошенники активно скупали акции и ваучеры наиболее престижных предприятий. Нефтяные компании за долги и за бесценок получали в регионах нефтебазы и автозаправочные станции.

На третьем этапе (1996 — август 1998 г.) продолжалась скупка промышленных активов. Столичные банки активно создают в регионах свои филиалы и так же активно поглощают местные банки. Однако бессистемность приобретения промышленных активов и беспрецедентная экспансия крупнейших банков в регионы не позволяла им проводить эффективную экономическую политику. Политическая элита не имела четких планов по выводу страны из затяжного кризиса. Дефолт в августе 1998 г. вызвал серию банкротств филиалов столичных банков и многих предприятий олигархических групп, а затем новый виток передела собственности.

Четвертый этап (с 1999 г. по настоящее время) ознаменовался стабилизацией обстановки и постепенным выходом из кризиса. Так же постепенно на-

чал происходить и экономический рост — в первую очередь благодаря резко возросшим доходам от экспорта сырья.

За это время предпринимательство Калининградской области уверенно прошло тернистый путь выживания в самых сложных, по сравнению с другими регионами, условиях. Безусловно, этому во многом способствовал, хоть и в крайне урезанном виде, льготный режим СЭЗ «Янтарь».

Таможенные льготы способствовали активизации внешнеэкономической деятельности, было создано значительное количество предприятий с иностранными инвестициями. Низкие цены на импортные товары обеспечивали приемлемый уровень жизни населения региона даже при более низком уровне доходов, чем в среднем по стране.

Тем не менее функционирование СЭЗ «Янтарь», а затем и ОЭЗ подвергалось резкой критике со стороны органов государственного управления, отдельных научных учреждений Москвы и средств массовой информации.

А ведь, строго говоря, для выполнения важнейшей функции — привлечения инвестиций в регион — каждая ОЭЗ должна обладать рядом преимуществ и условий. В первую очередь это наличие дешевых элементов производительных сил, высококвалифицированной рабочей силы, соответствующей росту и запросам развивающейся инновационной экономики, близкорасположенных источников сырья и материалов, особенно энергоносителей, развитого технико-технологического производства и его информационно-программного обеспечения и, наконец, развитых рынков основных ресурсов и производимых товаров.

Кроме того, инвесторов всегда интересует стабильность политической обстановки, благоприятная экономическая ситуация, наличие действенной системы защиты технологических новшеств, объектов интеллектуальной собственности, лицензий, а также развитая интермодульная (многовидовая) транспортная система и ее связь с другими территориями.

Как видим, из всех этих требований в Калининградской ОЭЗ выполняются очень немногие. И сегодня практически все специалисты и ученые сходятся в оценке современного механизма функционирования ОЭЗ: он, по сути, рассчитан лишь на то, чтобы стать инструментом компенсации Калининградской области ее эксклавного положения. И очень жаль, что этот инструмент так и не используется для реального стимулирования экономического развития региона.

Важное место в становлении рыночных структур и изменении мотивации населения Калининградской области должно занимать малое и совместное предпринимательство. Очевидно, что с одновременным изменением структуры экономики, особенно ее инновационной части и характера межрегиональных связей, малое и совместное предпринимательство вовлекает в свою сферу рыночных отношений большую часть населения как новых субъектов собственности. МП и СП призваны не только помочь развивать инновационную экономику, но и решать такие крупные региональные задачи, как общая гармонизация и рационализация производства, функционирование новых ры-

ночных структур, изменение самой сущности монополии на производство товаров и услуг.

Кроме того, малое предпринимательство в эксклавному регионе обеспечивает занятость и самозанятость населения, насыщает отдельные сегменты рынка товарами и услугами, активизирует конкуренцию, привлекает частные инвестиции и личные сбережения граждан в сектор реальной экономики, стимулирует инициативу и творчество населения в инновационной экономике и в научно-технической сфере. И, наконец, увеличивает налоговые поступления в бюджеты всех уровней.

Вполне закономерно, что государственная поддержка малого предпринимательства, соответствующие государственные и региональные программы должны носить конкретный и сугубо результативный характер.

Огромную роль в реальном секторе экономики играет совместное предпринимательство. В качестве конкретных мер по повышению эффективности функционирования предприятий с прямыми иностранными инвестициями можно предложить следующие.

1. Комплексные исследования совместного предпринимательства и инвестиционного климата региона, мониторинг развития совместного предпринимательства в регионе и у основных конкурентов за привлечение иностранных инвестиций.

2. Разработка политики привлечения иностранных инвестиций и развития совместного предпринимательства.

3. Сбор информации, необходимой для повышения осведомленности инвесторов о возможностях осуществления капиталовложений в Калининградской области.

4. Распространение информации об инвестиционных возможностях предприятий региона (базы данных о перспективных предприятиях и проектах, которые могут представлять интерес для потенциальных инвесторов, условия осуществления предпринимательской деятельности и т. д.).

5. Взаимодействие с иностранными инвесторами в процессе прохождения процедуры регистрации ПИИ, межведомственное согласование вопросов, связанных с осуществлением конкретных проектов.

6. Обеспечение консультационного обслуживания потенциальных и фактических инвесторов по вопросам инвестирования.

7. Сопровождение инвестиционных проектов, признанных приоритетными для социально-экономического развития и создания благоприятного имиджа региона в глазах инвесторов.

8. Координация политики по развитию совместного предпринимательства между муниципальными образованиями, разработка рекомендаций по совершенствованию и унификации нормативно-правовых актов по регулированию иностранных инвестиций на муниципальном уровне.

9. Подготовка предложений для законодательных органов по совершенствованию правового регулирования совместного предпринимательства.

10. Сотрудничество с федеральными органами, аналогичными структурами других российских регионов, международными организациями, иностранными торгово-промышленными палатами, ассоциациями и союзами в сфере инвестиционной деятельности.

11. Проведение информационных кампаний, направленных на улучшение общественного мнения в отношении прямых иностранных инвестиций и преодоление негативных стереотипов, связанных с хозяйственной деятельностью иностранных инвесторов на территории РФ и региона в частности.

12. Осуществление PR-деятельности по улучшению инвестиционного имиджа региона путем использования каналов СМИ, специализированных инвестиционных выставок и др.

Для более четкого регулирования предпринимательской деятельности в эксклавном регионе было бы целесообразным провести дальнейшие научные исследования.

Во-первых, наличие у эксклавного региона высокой степени зависимости от внешнего по отношению к нему влияния окружающих государств и специфических проблем, связанных с территориальной изолированностью, делает принципиально важным исследование и учет этих особенностей при регулировании предпринимательства. Следовательно, при разработке, оценке эффективности, корректировке нормативно-правовых документов, целевых программ, инвестиционных проектов необходимо строго придерживаться принципов научной обоснованности, полноты и объективности используемой информации.

Во-вторых, определение приоритетов, отбор проектов и распределение инвестиционных ресурсов между мероприятиями и разделами программ должны осуществляться на системной основе. Это означает, что при государственной поддержке и регулировании предпринимательства важно не только учитывать недостатки геополитического положения, компенсируя возможные дополнительные расходы, связанные с необходимостью транзита через территорию иностранных государств, но и оказывать конкретную адресную поддержку местным производителям, находящимся в уязвимом положении по отношению к импортерам из, возможно, более развитых экономически соседних стран.

В-третьих, необходимо более тщательно проверять программные проектные мероприятия на предмет их соответствия приоритетным целям и задачам. При этом следует учитывать, что развитие предпринимательства в эксклавном регионе в значительной мере осложняется высокой степенью зависимости от внешнеэкономических и внешнеполитических отношений. С одной стороны, возможность изменения этих отношений затрудняет долго- и среднесрочное планирование развития предпринимательства, с другой — требует принятия межправительственных соглашений не только стратегического характера, но и по многим вопросам, которые для обычных регионов страны являются рядовыми и к внешней политике никакого отношения не имеют — например, по вопросам, связанным с грузоперевозками, транзитом рабочей силы, энергообеспечением и т. д.

В-четвертых, при разработке системы управления стратегией, целевой программой, проектами необходимо уделять внимание не только иерархическим, но и горизонтальным связям между структурными блоками.

В-пятых, при составлении новых программных документов необходимо учитывать мультипликативный эффект предпринимательской деятельности в условиях режима Особой экономической зоны.

В-шестых, для повышения эффективности системы управления программными мероприятиями необходимо исследовать применение методов управления сложными системами, в частности СПУ, инструментария проектного менеджмента.

При исследовании такой сложной и многогранной проблемы, как развитие современного предпринимательства, трудно всесторонне и исчерпывающе рассмотреть концептуальные и практические подходы и все те вопросы, которые имеют актуальное значение. Наверное, авторам не удалось избежать некоторых выводов и предложений, которые являются дискуссионными и нуждаются в дальнейшей разработке. Поэтому данную тематику исследований целесообразно углублять и расширять с учетом нового геополитического положения Калининградской области.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Закон РСФСР «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» № 1488-1 от 22 июня 1991 г. // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1991. № 29. Ст. 1005.
2. Закон РФ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ. СЗ РФ // 1999. № 28. Ст. 3493.
3. Закон РФ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» от 5 марта 1999 г. № 46-ФЗ // СЗ РФ. 1999. № 10. Ст. 1163.
4. Закон РФ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области» № 13—03 от 22.01.96 г. // СЗ РФ. 1996. № 4. Ст. 224.
5. Закон Калининградской области «О государственной поддержке организаций, осуществляющих инвестиции в форме капитальных вложений на территории Калининградской области» от 15 июля 2002 г. № 171 // Российская газета (Региональный выпуск «Запад России»). 2002. № 158.
6. Закон Калининградской области от 28 декабря 2006 г. № 115 «Об утверждении Программы социально-экономического развития Калининградской области на 2007—2016 годы» // Комсомольская правда в Калининграде. 2006. № 195 (специальное приложение «Официальный вестник»).
7. Закон Калининградской области от 26 сентября 2006 г. № 54 «Об организации стратегического планирования в Калининградской области» // Комсомольская правда в Калининграде. 2006. № 149.
8. Постановление Правительства Российской Федерации от 07.12.2001г. № 866 «О Федеральной целевой программе развития Калининградской области на период до 2010 года» (с изм. и доп.) // СЗ РФ. 2001. № 52. Ст. 4974.
9. Постановление Правительства Российской Федерации от 13.10.1995 г. № 1016 (ред. от 21.07.97 г.) «О комплексной программе стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации» // СЗ РФ. 1995. № 43. Ст. 4069.
10. Постановление Правительства РФ от 22 ноября 1997 г. № 1470 «Об утверждении порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств бюджета развития РФ и положение об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития РФ» // СЗ РФ. 1998. № 3. Ст. 345.
11. Концепция зоны совместного предпринимательства в Калининградской области // Калининградская правда. 1990. № 260. С.1—2.
12. Федеральная целевая программа развития Особой экономической зоны в Калининградской области на 1998—2005 годы // Калининградская правда. 1997. 30 окт.
13. Закон Калининградской области от 29 июня 2001 г. № 54 «Об утверждении Программы государственной поддержки малого предпринимательства в Калининградской области на 2001—2002 годы» // Калининградская правда. 2001. № 151, 152.
14. Закон Калининградской области от 7 марта 2003 г. № 239 «Об утверждении Программы государственной поддержки малого предпринимательства в Калининградской области на 2003—2004 годы» // Российская газета (Региональный выпуск «Запад России»). 2003. № 64, 69.
15. Закон Калининградской области от 9 декабря 2004 г. № 468 «Об утверждении Программы государственной поддержки малого предпринимательства в Кали-

нинградской области на 2005—2007 годы» // Российская газета (Региональный выпуск «Запад России»). 2004. № 288.

16. Закон Калининградской области от 9 марта 2007 г. N 123 «О государственной поддержке малого предпринимательства в Калининградской области» // Калининградская правда. 2007. № 53.

17. Программа повышения плодородия почв Калининградской области на 2002—2005 годы // СПС «Гарант».

18. Абрамов В. Н., Антола А., Дыханов В. Я., Клемешев А. П., Кривошеев В. В., Федоров Г. М. Россия и Европейский союз: прошлое, настоящее, будущее. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2006.

19. Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. М.: Экономика, 1992.

20. Агафонов Н. Т. Региональная экономико-демографическая обстановка (основные положения концепции) // Социальная география Калининградской области / Калинингр. ун-т. Калининград, 1982.

21. Агафонов Н. Т., Зверев М. К., Федоров Г. М. Географические предпосылки экономического развития Калининградской области // Народное хозяйство Калининградской области: проблемы и пути развития / Калинингр. ун-т. Калининград, 1977.

22. Арийоши А., Хабермайер К., Лоренс Б., Эткер-Роб И., Каналес-Криленко Д.-И., Кириленко А. Контроль за движением капитала: опыт стран по его введению и отмене / Пер. с англ. М.: Весь мир, 2001.

23. Афанасенко И. Д. История Русской цивилизации. Кн. 1: Экономика и духовная программа России. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007.

24. Афанасенко И. Д. Россия в потоке времени. История предпринимательства. СПб.: Третье тысячелетие, 2003.

25. Афанасенко И. Д. Русская цивилизация. История развития. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006.

26. Афанасенко И. Д. Субстанция предпринимательства // Вестник Балтийского научного центра. 2004. № 1, 2. С. 3—63.

27. Балтийский регион как полюс экономической интеграции Северо-Запада Российской Федерации и Европейского союза / Под ред. В. П. Гутника, А. П. Клемешева. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2006.

28. Беденко Ю. С., Бильчак В. С. Развитие предпринимательства в условиях Особой экономической зоны Калининградской области // Вестник Балтийского научного центра. Калининград, 1996. № 2. С. 33—39.

29. Безруков А. И., Зубченко Л. А. Европейское сообщество на пути к единому рынку: роль транснационального капитала. М.: Международные отношения, 1990.

30. Бильчак В. С. Становление рыночных структур в больших городах России. СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1991.

31. Бильчак В. С. Приграничная экономика. Калининград: Изд-во КГУ, 2001.

32. Бильчак В. С., Захаров В. Ф. Региональная экономика / Под ред. В. С. Бильчака. Калининград: Янтарный сказ, 1998.

33. Бильчак В. С., Клемешев А. П., Никитин В. П. Трудовая активность и формы: региональный аспект. СПб: Изд-во СПбУЭФ, 1992.

34. Бильчак В. С., Самсон И., Федоров Г. М. Калининградский полюс интеграции: Стратегия развития эксклавного региона России: Монография / Под ред. Г. М. Федорова. Калининград: Янтарный сказ, 1999.

35. Большая российская энциклопедия. М.: Большая российская энциклопедия, 2004.

36. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. М.: Фонд «Правовая культура», 1994.

37. Бхайд А., Залман У., Стэнсилл Дж. Предпринимательство. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
38. Вардомский Л., Воробьева Л., Еришов А. Калининградская область Российской Федерации: проблемы и перспективы // Научные доклады Московского Центра Карнеги. Вып. 5. М., 1995.
39. Винокуров Е. Анклавы в мировой экономике и политике: опыт последних десятилетий // Мировая экономика и международные отношения. 2002. № 9. С. 83—88.
40. Внешнеэкономическая деятельность предприятий и организаций Калининградской области в 1998—2007 гг.: Стат. сб. Федер. службы гос. статистики Калининградской обл. ком. гос. статистики. Калининград, 2008.
41. Вопросы регулирования экономического и социального развития в условиях перехода к рыночным отношениям: Сб. науч. тр. / Тверской гос. ун-т. Тверь, 1992.
42. Гареев Т. Р. Механизмы формирования полюсов развития: производственно-коммерческие зоны // Регион сотрудничества. Вып. 6 (24). Калининград: Изд-во КГУ, 2004.
43. Гареев Т. Р. Проблема соотношения теории и практики в региональной экономике: эволюция концепции полюсного развития // Развитие экономики Калининградской области и сотрудничество в регионе Балтийского моря. Калининград: Изд-во КГУ, 2002. С. 19—29.
44. Глобальные логистические системы / Под общ. ред. В. И. Сергеева. СПб.: Бизнес-пресса, 2001.
45. Голубович А. Д., Микерин Г. И. Экономический анализ деятельности совместных предприятий в машиностроении. М.: Машиностроение, 1989.
46. Деятельность совместных и иностранных предприятий за 1994 год по Калининградской области / Калинингр. областной комитет государственной статистики. Калининград, 1995.
47. Деятельность совместных и иностранных предприятий за 1995 год по Калининградской области / Калинингр. областной комитет государственной статистики. Калининград, 1996.
48. Деятельность совместных и иностранных предприятий за 1996 год по Калининградской области / Калинингр. областной комитет государственной статистики. Калининград, 1997.
49. Доклад о мировом развитии 2008. Сельское хозяйство на службе развития / Всемирный банк. М.: Весь мир, 2008.
50. Долгопятова Т. Г. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение / Академия народного хозяйства при Правительстве РФ; Институт стратегического анализа и развития предпринимательства. М.: Дело Лтд, 1995.
51. Дубко Н. Г. Региональный подход к регулированию совместного предпринимательства // Региональные аспекты формирования рыночных мотивационных механизмов: Межвуз. сб. науч. тр. / Калинингр. ун-т. Калининград, 1996. С. 37—43.
52. Дупленко Н. Г. Организационно-правовой аспект развития предпринимательства в Калининградской области // Вестник Балтийского научного центра. 2004. № 3 (21). С. 55—63.
53. Дупленко Н. Г. Критерии выбора организационно-правовой формы для предприятий с иностранными инвестициями // Калининградская область и ЕС: проблемы экономической интеграции: Сб. науч. тр. Калининград: Изд-во КГУ, 2004. Ч. 3. С. 62—78.
54. Жданов В. П., Федоров Г. М. К вопросу о развитии импортозамещения в Калининградской области // Регион сотрудничества. Вып. 1 (19). Калининград: Изд-во КГУ, 2003. С. 3—12.

55. Жданов В. П., Пустовгаров В. И., Федоров Г. М. Пространственное развитие экономики и расселения региона. Калининград: Изд-во БИЭФ; Изд-во КГУ, 2002.
56. Замедлина Е. Предпринимательство. М.: Высшее образование, 2007.
57. Захаров В. Ф., Маточкин Ю. С. Основы региональной экономики и управления. Калининград: Янтартый сказ, 2005.
58. Зверев Ю. М. Свободные экономические зоны России: цели, особенности, этапы формирования // Региональные исследования Калининградской области: Итоги и перспективы: Сб. науч. тр. / Калинингр. ун-т. Калининград, 1992.
59. Зубаревич Н. В., Суринов А. Е., Шульга И. Е. Регионы России: Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. 2006/2007. М.: Весь мир, 2007.
60. Ивченко В. В. Иностранные инвестиции в Калининградской области / Калинингр. ун-т. Калининград, 1997.
61. Ивченко В. В. Калининградская ОЭЗ: прогнозируемые условия радикальной модернизации // Прогнозирование и стратегии развития Особой экономической зоны России: Межвуз. сб. науч. тр. Калининград: Изд-во КГУ, 2000. С. 10—20.
62. Ивченко В. В. Научно-технический потенциал Особой экономической зоны России / Калинингр. ун-т. Калининград, 1998.
63. Ивченко В. В. Программно-стратегическое развитие приморского региона России: Теория, методология, практика. Калининград: Изд-во КГУ, 2003.
64. Ивченко В. В. Региональные программы НТП как инструмент повышения конкурентоспособности экономики региона // Экономическое программирование развития эксклавного региона России: Межвуз. сб. науч. тр. Калининград: Изд-во КГУ, 2002. С. 25—33.
65. Ивченко В. В. Экономика и управление инновациями / Калинингр. ун-т. Калининград, 1996.
66. Игнатов В. Г., Бутов В. И. Свободные экономические зоны. М.: Ось-89, 1997.
67. Иностранные инвестиции в России: проблемы и перспективы: Аналитический доклад независимых экспертов / Отв. ред. А. Астапович, Л. Григорьев. М.: ИН-ФОМАРТ, 1993.
68. Иностранные инвестиции в Российской Федерации (1997—2001 гг.) / Центр экономической конъюнктуры при Правительстве Российской Федерации. М., 2002.
69. Иностранные инвестиции в СССР: вопросы финансового регулирования / С. Ю. Евстратов, Н. Б. Козлов, А. И. Кузнецов. М.: Финансы и статистика, 1991.
70. Исследование эффективности системы государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации: состояние, направления развития / Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. М., 2003.
71. Кадочников С. М. Прямые зарубежные инвестиции: микроэкономический анализ эффектов благосостояния. М.: Экономическая школа, 2002.
72. Калининградская область. Природные ресурсы / В. М. Литвин, Г. Н. Ельцина, В. П. Дедков. Калининград: Янтартый сказ, 1999.
73. Кикери С., Кэньон Т., Палмад В. Совершенствование инвестиционного климата. М.: Весь мир, 2007.
74. Клемешев А. П. Регион в условиях глобализации // Вестник ВГУ. 2005. № 2. С. 22—38.
75. Клемешев А. П., Люейер П., Федоров Г. М. Управление региональным развитием: Государственное регулирование экономики, основы региональной политики и социально-экономическое развитие Калининградской области / Под ред. Г. М. Федорова; Калинингр. ун-т. Калининград, 1999.

76. Клемешев А. П., Федоров Г. М. Калининградский социум: по результатам социологических обследований 2001—2004 гг. // Регион сотрудничества. № 6(31). Калининград: Изд-во КГУ, 2004.
77. Клемешев А. П., Федоров Г. М. От изолированного эксклава — к «коридору развития». Альтернативы российского эксклава на Балтике; Калининград. гос. ун-т, Балт. межрегион. ин-т обществ. наук «Россия и Европа: прошлое, настоящее, будущее». Калининград: Изд-во КГУ, 2004.
78. Коломак Е. А. Субфедеральные налоговые льготы и их влияние на привлечение инвестиций: эмпирический анализ. М.: РПЭИ, 2000.
79. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник / Под ред. В. Е. Рыбалкина. М.: Международные отношения, 1991.
80. Леонтьев В. Будущее мировой экономики / Под ред. А. И. Шапиро. М.: Международные отношения, 1979.
81. Ливенцев Н. Международная экономическая интеграция. М.: Экономистъ, 2006.
82. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей / Общ. ред. О. В. Иванова. М.: Прогресс Универс, 1992.
83. Макинтайр Р., Даллаго Б. Десятилетие переходного периода: каковы успехи в формировании «рыночных основ»? / Всемирный институт по исследованию экономики развития Университета ООН WIDER UNUN. М.: Институт международных экономических и политических исследований РАН, 2003.
84. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее/ Под ред. Б. Г. Ясина, А. Ю. Чепуренко, В. В. Буева. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003.
85. Маточкин Ю. С., Кузин В. И. Экономическая политика Калининградской области // Вестник Балтийского научного центра. 2003. № 1. С. 13—25.
86. Медведев Н. А., Федоров Г. М., Ивченко В. В., Бильчак В. С., Никитин В. П., Чуйкин А. М. Концепция регионального хозрасчета Калининградской области и меры по ее реализации: Проект концепции перехода области на принципы самоуправления и самофинансирования. Кн. 1. Калининград: ГлавПЭУ, 1989.
87. Мелкумов Я. С. Экономическая оценка эффективности инвестиций и финансирование инвестиционных проектов. М.: ИКЦ «ДИС», 1997.
88. Менгер К. Основания политической экономии / Австрийская школа в политической экономии. М.: Экономика, 1992.
89. Методы и практика системного регулирования регионального и хозяйственного развития: Сб. тр. Института системного анализа РАН / Ред. В. Н. Лексин. М.: УРСС, 1997.
90. Мэнкью Н. Г. Макроэкономика / Пер. с англ. М.: Изд-во МГУ, 1994.
91. Новичков В. И., Калашиников И. Б., Новичкова В. И. Аграрная политика: Учебное пособие. М.: Маркетинг, 2001.
92. Новый механизм внешнеэкономической деятельности международного сотрудничества / Под ред. И. Д. Иванова. М.: Международные отношения, 1989.
93. Об иностранных инвестициях и формировании инвестиционного климата в Российской Федерации (Справочная информация). М.: Министерство иностранных дел Российской Федерации, Департамент информации и печати. М., 2004.
94. О политике привлечения прямых иностранных инвестиций в российскую экономику: Аналитическая записка. М.: Фонд «Бюро экономического анализа». 2000.
95. Поддержка малого и среднего бизнеса в Северо-Западном федеральном округе: Информационно аналитический обзор. № 2. СПб.: МЦСЭИ «Леонтьевский центр»: Санкт-Петербургский фонд развития бизнеса, 2003.
96. Региональная экономика: Учебное пособие для студ. экон. спец. вузов/ Под ред. М. В. Степанова; Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова. М.: ИНФРА-М, 2002.

97. *Региональные проблемы аграрной реформы в России*/ Л. А. Александрова, Н. А. Киреева, В. В. Кирсанов и др.; Под ред. А. А. Афиногентовой. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1999.
98. *Региональные производственные комплексы и иностранные инвестиции*. М.: ИНФРА-М, 2004.
99. *Розенберг Дж. М.* Инвестиции. Терминологический словарь. М.: ИНФРА-М, 1997.
100. *Российское обозрение малых и средних предприятий: Исследование Ресурсного центра малого предпринимательства в рамках проекта Тасис СМЕРУС 9803*. М., 2002.
101. *Сельскохозяйственное производство Калининградской области* / Калинингр. областной комитет государственной статистики. Калининград, 2004.
102. *Серова Е., Храмова И., Карлова Н., Тихонова Т.* Аграрная реформа в странах с переходной экономикой / Институт экономики переходного периода. М., 2000.
103. *Словарь современной экономической теории Макмиллана*. М.: ИНФРА-М, 1997.
104. *Сметанин С. И.* История предпринимательства в России. М.: Палеотип; Логос, 2004.
105. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. 1—2. // *Антология экономической классики*. Т. 1. М.: Эконов, 1993.
106. *Страны и регионы. 2007: Статистический справочник Всемирного банка*. М.: Весь мир, 2008.
107. *Теоретические проблемы региональной политики и региональное реформирование*. Кн. 3: Актуальные проблемы регионального реформирования. СПб.: Петрополис, 1993.
108. *Толоконников А. В.* Опыт продвижения инвестиционных проектов малых предприятий. Положительный опыт развития малого предпринимательства: Аналитический сборник / Академия менеджмента и рынка; Институт предпринимательства и инвестиций. М., 2001.
109. *Федоров Г. М.* Калининградская область как регион российско-европейской интеграции // *Вестник Калининградского государственного университета*. Наука КГУ — региону. Калининград: Изд-во КГУ, 2000. С. 1—8.
110. *Федоров Г. М., Зверев Ю. М.* Калининградские альтернативы / Калинингр. ун-т. Калининград, 1995.
111. *Федоров Г. М., Зверев Ю. М., Корнеевец В. С.* Российский эксклав на Балтике: Калининградская область в балтийском экономическом пространстве / Калинингр. ун-т. Калининград, 1997.
112. *Федоров Г. М., Симаева И. Н.* Социально-демографический кризис и его следствия для калининградского социума // *Калининградский социум в европейском измерении: Сб. науч. тр.* / Под ред. А. П. Клемешева. Калининград: Изд-во КГУ, 2002. С. 122—141.
113. *Фишер П.* Прямые иностранные инвестиции для России: Стратегия возрождения промышленности. М.: Финансы и статистика, 1999.
114. *Хлопецкий А., Федоров Г.* Калининградская область: регион сотрудничества. Калининград: Янтарный сказ, 2000.
115. *Цветкова Н. Н.* Прямые иностранные инвестиции в Азии и в России. Опыт сравнительного анализа. М.: Институт востоковедения РАН, 2004.
116. *Чуйкин А. М.* Экономическая активность как основа потенциала развития // *Калининградская область и ЕС: проблемы экономической интеграции: Сб. науч. тр. Вып. 2* / Под ред. А. М. Чуйкина. Калининград: Изд-во КГУ, 2004. С. 37—50.
117. *Шифф М., Уинтерс Л. А.* Региональная интеграция и развитие. М.: Весь мир, 2005.
118. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.

119. *Энциклопедия рыночного хозяйства*. Предпринимательский тип хозяйствования / Отв. ред. В. А. Швандар. М.: Экономическая литература, 2002.
120. *Яковлев В. М.* Развитие предпринимательства. М.: Экономика, 1994.
121. *Янтарный остров России* / Калинингр. областной комитет государственной статистики. Калининград, 1996.
122. *Andriamananjara*, Soamiely, and Maurice Schiff // *Regional Cooperation among Microstates. Review of International Economics*. 2001. № 9. P. 42—51.
123. *Banus E.* Introductory report. The European Union: a space for intercultural dialogue Intercultural dialogue // *Dialogue interculturel*. Brussels. 2002. 20 and 21 March..
124. *Baxendale J., Dewar S., Gowan D.* (ed.) *The EU and Kaliningrad*. Kaliningrad and the Impact of EU Enlargement. London: Federal Trast for Education and Research, 2000.
125. *Fedorov G.* EU Enlargement and perspectives of the Kaliningrad Exclave. *Internatum*. № 1. Helsinki, 2000.
126. *Hoover E. M., Giarratani F.* An Introduction to Regional Economics. The Web book of regional science, Regional research Institute, West Virginia university. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: // www.rri.wvu.edu/WebBook/Giarratani/chapternine.htm#9.1.
127. *Gemeinsame Strategie der Europäischen Union für Rußland* / Hrsg. vom Generalsekretariat des Rates. Brüssel, 1999.
128. *Runaway world*. How Globalization is Reshaping our Lives. Second Edition. N. Y., 2003.
129. *Kaliningrad region 2010*. Potential, concepts and prospects / Chief Editor I. Samson. UPMF Grenoble, 2000.
130. *Knappe E.* Kaliningrad aktuell (=Daten, Fakten, Literatur zur Geographie Europas, H. 7) / Leibniz-Institut fuer Laenderkunde. Leipzig, 2004.
131. *Ryden L.* The Baltic Sea Region and the relevance of regional approaches // *The Baltic Sea Region. Culture, Politics, Societies*. Uppsala, 2002. P. 7.
132. *Palmovsky T., Fedorov G., Korneevets V.* (ed.). Economic, geopolitical and social problems of co-operation between Kaliningrad and Poland // *Coastal Regions*. № 6. Gdynia; Peplin, 2003.
133. *Regional and Local Powers in Europe*. Employment, Social Policy, Environment, Transport and Vocational Training. Brussels, 2002.
134. *Turner G.* Einführung in das Wirtschafts- und Gesellschaftsrecht der Bundesrepublik Deutschland unter besonderer Berücksichtigung der eingetragenen Genossenschaft. Kirschheim bei München: Gerber & Ulleweit GmbH, 1994.
135. *Vares P.* The Security of the Baltic States and Russia: Report on International Conference «Ideas on Cooperative Security in the Baltic Sea Region». Vilnius, 1994.
136. *Wellmann Chr.* Kaliningrad als Konfliktsyndrom / *Die Friedens-Warte* (Berlin). 2000. № 3—4. S. 391—406.

СОДЕРЖАНИЕ

Список сокращений	3
Введение.....	5
1. Эксклавный регион России как объект предпринимательства	10
1.1. Предпринимательство, его сущность и генезис.....	10
1.2. Региональные аспекты предпринимательства	26
1.3. Эксклавные регионы и их особенности.....	38
1.4. Становление и развитие Калининградской области — российского экс- клава на Балтике	55
1.5. Преодоление кризиса и развитие посткризисной экономики.....	77
1.6. Потенциал дальнейшего социально-экономического развития Калинин- градского региона.....	88
2. Особенности развития предпринимательства в эксклавном регионе Рос- сии.....	140
2.1. Специфика государственного регулирования предпринимательства в ус- ловиях эксклавности	140
2.2. Влияние функциональных особенностей развития предпринимательства на становление рыночных отношений	166
2.3. Предпринимательство в условиях особой экономической зоны	185
2.4. Институциональные особенности предпринимательства эксклавного ре- гиона	225
3. Малое предпринимательство эксклавного региона	235
3.1. Значение и предпосылки развития малого предпринимательства.....	235
3.2. Особенности малого предпринимательства эксклавного региона.....	246
3.3. Формирование правового механизма обеспечения развития малого пред- принимательства в эксклавном регионе.....	266
3.4. Формирование финансового механизма развития малого предпринима- тельства	280
4. Совместное предпринимательство эксклавного региона и тенденции эконо- мического роста	293
4.1. Сущность совместного предпринимательства и его роль в современной экономике	293
4.2. Проблема собственности как основа для понимания экономической при- роды совместных предприятий.....	303
4.3. Опыт регулирования совместного предпринимательства в Российской Федерации	307
4.4. Развитие региональной и приграничной экономики.....	320
4.5. Региональные исследования столкновения экономических интересов субъектов совместного предпринимательства.....	335
4.6. Экономический механизм оптимизации функционирования предприятий с иностранными инвестициями в эксклавном регионе и тенденции эконо- мического роста.....	341
Заключение	355
Библиографический список.....	360

Научное издание

Василий Степанович Бильчак
Наталья Геннадьевна Дупленко

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО РЕГИОНА

Монография

Редакторы Н. Н. Мартынюк, Л. Г. Ванцева.
Корректоры Е. В. Владимирова, Н. Н. Генина

Оригинал-макет подготовлен Л. В. Семеновой

Подписано в печать 20.10.2008.

Бумага для множительных аппаратов. Формат 70×100 ¹/₁₆.
Гарнитура «Таймс». Ризограф. Усл.-печ. л. 29,6. Уч.-изд. л. 20,6.
Тираж 500 экз. Заказ 200.

Издательство Российского государственного университета им. Иммануила Канта
236041, Калининград, ул. А. Невского, 14