

D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%B8%D0%B7%D0%BC%D0%B0-%D0%B2 - дата обращения: 20.07.2018.

27. *Кортунов А.* ШОС — камень, отвергнутый строителями новой Евразии? РСМД. <http://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/shos-kamen-otvergnutyu-stroitelyami-novoy-evrazii/> - дата обращения: 20.07.2018.

28. *Кортунов А.* Указ. раб.

29. Текст Циндаоской декларация ШОС от 10 июня 2018 г. <http://infoshos.ru/ru/?id=150> - дата обращения: 20.07.2018.

30. Там же.

31. Текст Стратегии развития ШОС до 2025 г. <http://infoshos.ru/ru/?id=125> - дата обращения: 20.07.2018.

32. *Кортунов А.* Указ. раб.

33. Народная дипломатия стала сильным и современным инструментом налаживания межгосударственных контактов. <http://infoshos.ru/ru/?idn=18675> - дата обращения: 20.07.2018.

34. Постановление Президента Республики Узбекистан от 26.06.2018 «О мерах по государственной поддержке создания Центра народной дипломатии ШОС в Узбекистане». https://nrm.uz/contentf?doc=547974_postanovlenie_prezidenta_respubliki_uzbekistan_ot_26_06_2018_g_n_pp807_o_merah_po_gosudarstvennoy_podderjke_sozdaniya_centra_narodnoy_diplomatii_shanhayskoy_organizacii_sotrudnichestva_v_uzbekistane&products=1_vse_zakonodatelstvo_uzbekistana - дата обращения: 20.07.2018.

35. Там же.

36. См.: Узбекистан прибавляет эффективности, прагматизма и конструктивизма в деятельность ШОС – взгляд из-за рубежа. <https://www.uzbekistan.de/ru/nachrichten/nachrichten-aktuell/%D1%83%D0%B7%D0%B1%D0%B5%D0%BA%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD-%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%B1%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D1%8F%D0%B5%D1%82-%D1%8D%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8-%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B3%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B7%D0%BC%D0%B0-%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%81%D1%82%D1%80%D1%83%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%B8%D0%B7%D0%BC%D0%B0-%D0%B2> – дата обращения: 20.07.2018.

37. Текст Совместного обращения глав государств-членов Шанхайской организации сотрудничества к молодежи от 10 июня 2018 г. <http://infoshos.ru/ru/?id=149> – дата обращения: 20.07.2018.

38. Узбекистан становится инициатором новых направлений гуманитарного сотрудничества ШОС. <http://infoshos.ru/ru/?idn=18702> - дата обращения: 20.07.2018.

39. Там же.

40. Там же.

41. См.: Узбекистан прибавляет эффективности, прагматизма и конструктивизма в деятельность ШОС – взгляд из-за рубежа. <https://www.uzbekistan.de/ru/nachrichten/nachrichten-aktuell/%D1%83%D0%B7%D0%B1%D0%B5%D0%BA%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD-%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%B1%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D1%8F%D0%B5%D1%82-%D1%8D%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8-%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B3%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B7%D0%BC%D0%B0-%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%81%D1%82%D1%80%D1%83%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%B8%D0%B7%D0%BC%D0%B0-%D0%B2> – дата обращения: 20.07.2018.

- Халқаро ва минтақавий иқтисодиёт муаммолари ■
- Problems of International and Regional Economy ■

Г. Султанова

Промышленная кооперация как фактор повышения конкурентоспособности экономики (международный опыт и национальная практика)

Важнейшее направление повышения конкурентоспособности национальной экономики и реальных доходов населения – обеспечение устойчивого роста отраслей обрабатывающей промышленности, расширение объемов и номенклатуры производства продукции с высокой добавленной стоимостью за счет глубокой переработки местных сырьевых ресурсов и опережающее развитие высокотехнологичных производств.

Один из главных инструментов решения поставленных задач – развитие промышленной кооперации. Промышленная кооперация обеспечивает динамичное и устойчивое развитие экономики, ускорение внедрения новых, эффективных технологий в процессы производства, широкое использование местных сырьевых и производственных ресурсов, увеличение на этой основе выпуска современной конкурентоспособной продукции, экономное и рациональное использование валютных ресурсов, а также создание новых рабочих мест и укрепление стабильности на внутреннем рынке товаров и услуг [1]. Расширение межотраслевой промышленной кооперации определено в качестве основных направлений повышения конкурентоспособности национальной экономики в Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан [2].

Кооперация, представляющая собой эффективную форму сотрудничества и взаимодействия предприятий, основанную на общественном

Г. Султанова, к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Мировая экономика и МЭО» УМЭД.

разделении труда и специализации производства, считается одним из наиболее распространенных способов повышения конкурентоспособности промышленного производства.

Задачи промышленной кооперации заключаются: во-первых, в наиболее эффективной загрузке производственных мощностей предприятий-производителей заказами; во-вторых, в формировании рациональных хозяйственных связей путем правильного прикрепления потребителей к поставщикам; в-третьих, в обеспечении полной, своевременной и комплексной поставки готовой продукции в соответствии с имеющимся спросом и доступными организационными и материально-техническими ресурсами. Кроме того, в процессе кооперации происходит интенсивный обмен знаниями и технологиями между экономическими субъектами, что способствует росту их инновационной активности.

Кооперационные связи между предприятиями формируются не только в сфере производства, но и в сфере разработок, НИОКР, сбыта и послепродажного обслуживания. Тогда в долгосрочные кооперационные отношения вовлекаются не только производственные предприятия, но и другие организации, в том числе банки, научные и образовательные учреждения, компании в сфере логистики.

Многие исследователи по-разному дают определение сущности и содержание промышленной кооперации. В частности, А.Н. Булатов предлагает следующее определение: «Промышленная кооперация в наиболее общем виде представляет собой взаимовыгодное добровольное сотрудничество субъектов хозяйствования, позволяющее последним усилить собственные конкурентные преимущества и получить дополнительный финансово-экономический эффект за счет активизации заключенных в промышленной кооперации механизмов синергетики» [3]. Он трактует исследуемую категорию в узком и широком понимании: «В узком смысле промышленная кооперация представляет собой долгосрочное, устойчивое взаимовыгодное взаимодействие субъектов хозяйствования в промышленности. В широком смысле промышленная кооперация есть особый институт сотрудничества промышленных организаций, функционирование которого нацелено на максимизацию синергетических эффектов». [4]

По мнению Ю.Н. Макаровой, в мировой практике под промышленной кооперацией понимается сотрудничество, базирующееся на долгосрочной общности интересов в различных сферах хозяйственной жизни [5]; основными чертами промышленной кооперации она считает долгосрочность и целенаправленность хозяйственных связей прежде всего

на экономию затрат, усовершенствование производства, повышение производительности труда, качества производимой продукции и эффективности производства в целом [6].

В Экономическом словаре промышленная кооперация трактуется как форма длительных и устойчивых связей между хозяйствующими субъектами, занятыми совместным изготовлением определенной продукции на основе специализации их производства [7].

Важно отметить, что во всех приводимых определениях на первый план выдвигается долгосрочный и устойчивый характер кооперационных связей между различными субъектами хозяйствования, направленных на получение новых конкурентных преимуществ.

Анализируя высказанные мнения, можно заключить, что промышленная кооперация – это долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество между предприятиями в сфере производства промышленной продукции, осуществляемое в целях повышения эффективности их экономической деятельности за счет использования преимуществ специализации.

Если же подходить к определению категории «промышленная кооперация» с точки зрения неинституциональной экономической теории, то ее, по мнению некоторых авторов [8], следует трактовать не просто как форму взаимодействия предприятий или определенный бизнес-процесс, а как особую систему социально-экономических отношений. Если в рамках неоклассической экономической теории промышленная кооперация рассматривается как эффективный инструмент оптимизации производственного процесса, то в русле неинституционализма кооперация выступает в качестве важного фактора снижения уровня трансакционных издержек в связи с тем, что долгосрочный и устойчивый характер кооперационных взаимодействий позволяет минимизировать издержки поиска и обработки информации, издержки измерения качества товаров, издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма¹ и, значит, уровень предпринимательского риска.

Наряду с категорией «промышленная кооперация» часто используется термин «производственная кооперация». Некоторые авторы не разграничивают эти понятия и используют их как синонимы. Другие же авторы их различают, объясняя это тем, что «...промышленная кооперация охватывает сферу непосредственной производственной деятельности; производственная – все области сотрудничества, связанные с производственным процессом (наука, образование, логистика и т.д.).

¹ Под оппортунистическим поведением понимается поведение индивида, который стремится получить одностороннюю выгоду за счет партнера, уклоняясь от соблюдения условий контракта.

Таким образом, производственная кооперация намного шире промышленной» [9]. Например, «производственную кооперацию можно определить как экономические взаимоотношения или деятельность, ориентированную на сотрудничество между промышленными предприятиями и прочими организациями, а также органами власти, возникающие при изготовлении определенного продукта» [10].

В экономической литературе на английском языке в качестве терминов, характеризующих отношения промышленной кооперации, используются категории «межфирменная кооперация» (inter-firm cooperation) и «межфирменные сети» (inter-firm networks). Под межфирменной кооперацией понимается кооперация между бизнес-организациями, которая позволяет им более эффективно достичь общей цели. Во многих случаях такая кооперация формируется через совместные предприятия или соглашения о стратегическом партнерстве [11]. Межфирменная сеть – это группа связанных организаций, которые сотрудничают и/или кооперируют друг с другом в целях предоставления конкурентоспособных товаров или услуг [12].

Зарубежные авторы отмечают, что межфирменные сети характеризуются относительной стабильностью и доверием, основанное на отношениях между предприятиями, которые юридически независимы, но экономически взаимозависимы. Здесь мы имеем дело с гибридной формой чисто рыночных отношений и отношений бизнес-иерархии [13].

К наиболее распространенным формам промышленной кооперации относятся субконтрактация, франчайзинг, аутсорсинг, совместное предпринимательство, промышленные кластеры, бизнес-инкубаторы и технопарки.

Современные формы промышленной кооперации [14]

Субконтрактинг – способ организации производства, использующий разделение труда между подрядчиком – сборочным предприятием с минимально необходимыми собственными производственными мощностями и субконтракторами – специализированными предприятиями, производящими комплектующие, выполняющими работы, услуги, НИОКР.

Франчайзинг представляет собой передачу от одной организации (франчайзера) к другой (франчайзи) права собственности на торговую марку, фирменную услугу, идею, технологический процесс, патент или специализированное оборудование, а также ассоциируемые со всем этим репутацию, деловые связи и ноу-хау.

Аутсорсинг – использование внешних ресурсов (материальных, трудовых интеллектуальных) в организации бизнес-процесса компании, которое способствует фокусировке собственных ресурсов на основных целях бизнеса, снижению себестоимости функций, передаваемых аутсорсеру, получению доступа к ресурсам и новейшим технологиям, большей свободе направления инвестиций в инфраструктуру компании.

Промышленные кластеры – группа географически соседствующих и интеграционно взаимодействующих компаний и связанных с ними организаций, функционирующих в определенной отраслевой (многоотраслевой) сфере и взаимодополняющих друг друга.

Бизнес-инкубатор – это организация, которая создает наиболее благоприятные условия для стартового развития малых предприятий путем предоставления комплекса услуг и ресурсов, включая обеспечение предприятия площадью на льготных условиях, средствами связи, оргтехникой, необходимым оборудованием, а также обучение персонала, консалтинг и т.д.

Технопарк – форма кооперации, созданная на базе высшего учебного заведения с целью использования его научного потенциала и коммерциализации разработанных технологий через создание и развитие имеющихся на территории технопарка малых инновационных предприятий.

Выбор приемлемой формы кооперации зависит от характеристик внутренней среды предприятия (квалификация менеджмента и персонала, эффективность технологии производства, доступность финансовых ресурсов и др.), а также от стратегических целей развития фирмы. Так, если предприятие ставит перед собой цель достижение производственной эффективности предприятия, то оптимальными формами кооперации могут быть субконтрактинг и аутсорсинг. Если предприятие обладает известным брендом и стремится проникнуть на новые рынки либо укрепить свои позиции на уже существующих, то будет использован механизм франчайзинга. Для предприятий, стратегической целью которых является развитие инновационной деятельности и усиление конкурентных позиций внутри отрасли, будет выгодным интегрироваться в кооперационные связи в рамках промышленных кластеров.

Кластер как современная форма взаимодействия промышленных предприятий

Впервые понятие «кластер» ввел в научный оборот экономист Гарвардской школы бизнеса М.Портер. Под кластером он понимал «индустриальный комплекс, сформированный на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных технологической цепочкой» [15]. М.Портер отмечал, что «...конкурентоспособные отрасли стран не распространены равномерно по экономике, а соединены в то, что я называю кластерами, состоящими из отраслей хозяйства страны, соединенных друг с другом различными связями» [16].

В состав современных кластеров входят не только промышленные предприятия, но и образовательные учреждения и научные институты. В результате концентрации специализированных поставщиков, высококвалифицированных трудовых ресурсов и постоянного обмена информацией между фирмами, учебными и научными заведениями, функционирующими в рамках кластера, достигается эффект синергии, способствующий росту конкурентоспособности отрасли и региона в целом.

Промышленные кластеры, справедливо считающиеся эффективными инструментами повышения конкурентоспособности отраслей, получили широкое распространение во многих развитых и развивающихся странах.

Ярким примером кластеров является «Силиконовая (Кремниевая) долина» в США, отличающаяся большой плотностью высокотехнологичных компаний, связанных с разработкой и производством компьютеров и их составляющих, а также программного обеспечения. В состав этого кластера входят ведущие университеты и научные центры в США: Стэндфордский университет, Калифорнийский университет, Университет Сан-Хосе, Университет Санта-Клары. Помимо Кремниевой долины, на долю которой приходится треть всех венчурных капиталовложений в США, к ведущим инновационным кластерам США относятся города Сиэтл, Такома, Олимпия (аэрокосмическая техника, информационные технологии), Миннеаполис, Джексонвилль (медицинское оборудование), Питтсбург, Кливленд, Акрон (энергетика), Канзас-Сити (биотехнологии, химия), Бостон (биотехнологии), Даллас, Остин (полупроводники) и др. [17]

В Европейском Союзе насчитывается до 3000 кластеров, в которых занято около 54 млн человек [18]. В частности, кластеры во Франции специализируются в сфере фармацевтики и косметики, по производству продуктов питания. В Великобритании кластеры получили развитие в области биотехнологий и биоресурсов. В кластерах Италии, обеспечивающих более 30% объема национального экспорта, предприятия занимаются производством потребительских товаров: тканей, одежды, обуви, ювелирных изделий, аксессуаров, а также мебели, кухонного оборудования, отделочных материалов и сантехнического оборудования. В кластерах Швеции занято более 37% трудовых ресурсов. Крупные кластеры Швеции (более 100 тыс. занятых) функционируют в области предоставления бизнес-услуг, транспорта и логистики, НИОКР, строительства и металлургии, а мелкие кластеры (менее 1 тыс. занятых) специализируются на выпуске обуви, кожаной продукции и ювелирных изделий [19].

В Индии действует свыше 2000 кластеров, из которых 388 - промышленные и 1657 - объединяющие ремесленнические предприятия. Кластеры поставляют свыше 60% экспортной продукции страны, а некоторые крупные кластеры производят до 90% отдельных видов продукции, выпускаемой в стране (производство одежды, ювелирных и кожаных изделий) [20].

Многие страны мира создают благоприятные условия для формирования и развития кластеров посредством государственной кластерной политики, направленной на стимулирование взаимодействия между производственными предприятиями, образовательными учреждениями, научными организациями и правительственными структурами. В рамках своей кластерной политики ведущие страны применяют широкий спектр механизмов и инструментов поддержки и стимулирования развития территориальных кластеров, включая создание специализированных координационных, консультативных и рабочих органов, обеспечение организационной и экспертно-аналитической поддержки развития территориальных кластеров, прямое государственное софинансирование реализации программ и проектов развития территориальных кластеров и др. [21].

Другим важным фактором повышения конкурентоспособности отечественных промышленных предприятий является их участие в международной промышленной кооперации, суть которой состоит в том, что самостоятельные производители разных стран (объединенные и не объединенные единым титулом собственности) в результате осуществления на договорной основе совместной деятельности создают отдельные виды продукции, имеющей строго адресное назначение и составляющей эле-

менты конечной продукции [22]. Треть мировой торговли и 60% торговли готовой продукцией осуществляется на базе соглашений о специализации и промышленной кооперации.

Международная промышленная кооперация получила широкое развитие в таких отраслях промышленности, как автомобилестроение, электроника, химическая, нефтехимическая, фармацевтическая промышленность, металлургия. Кооперационные отношения устанавливаются также между предприятиями различных стран в агропромышленном комплексе и в сфере услуг.

Многие развивающиеся страны, встроившись в международные производственные сети, смогли успешно осуществить переход от экспорта сырья к экспорту полуфабрикатов, узлов и компонентов, а также готовой продукции и услуг, значительно увеличив свою долю в мировом экспорте.

Для отечественных предприятий, в том числе и субъектов малого бизнеса, участие в международной промышленной кооперации может стать важным фактором технологического перевооружения производства, достижения международных стандартов качества продукции, основным каналом передачи эффективных методов организации производственной деятельности, способствуя тем самым расширению объемов их экспорта. Для многочисленных мелких и средних фирм, вовлеченных в международную промышленную кооперацию в качестве субподрядчиков, существенным эффектом от кооперации является обеспечение долгосрочной загрузки производственных мощностей и устойчивого долговременного сбыта производимой продукции [23].

Промышленная кооперация между субъектами крупного и малого бизнеса преимущественно в форме субконтракта получила активную поддержку государственных органов власти во многих зарубежных странах. Например, основным механизмом поддержки и придания качественно нового уровня взаимодействия крупного и малого бизнеса в странах ЕС является создание региональных сетей кооперации, центров поддержки малого бизнеса, а также структур кооперации крупного, среднего и малого бизнеса [24]. На государственном уровне поддержка механизма промышленной кооперации в этих странах реализуется посредством формирования законодательства в сфере производственной кооперации, а также информационного и инфраструктурного обеспечения кооперационного взаимодействия предприятий.

В Узбекистане стимулирование промышленной кооперации осуществляется преимущественно в рамках Программы локализации производства готовой продукции, комплектующих изделий и материалов на основе промышленной кооперации, за которую несут ответственность

Министерство внешней торговли, Министерство экономики и Государственный комитет Республики Узбекистан по содействию приватизированным предприятиям и развитию конкуренции. В данную Программу включены инвестиционные проекты, имеющие важное значение для дальнейшего развития промышленного производства на основе местного сырья, материалов и комплектующих.

В законодательстве Республики Узбекистан четко прописан порядок рассмотрения и включения инвестиционных проектов согласно Программе локализации, а также механизм их реализации.

Формирование Программы локализации [25]

Основанием для внесения предложения о включении проекта в Программу локализации является соответствие его параметров следующим критериям:

а) наличие мощностей и местных сырьевых ресурсов для организации производства локализуемой продукции;

б) достижение уровня локализации не менее 36% по выпускаемой продукции в первый год, не менее 45% во второй год и не менее 50% в третий год с момента включения в Программу локализации, при этом для продукции машиностроения и металлообработки 36%, 40% и 45% соответственно;

в) доля экспорта локализованной продукции в чистой выручке от ее реализации должна составлять не менее 20% во второй год и не менее 30% в третий год с момента включения в Программу локализации;

д) обеспечение изменения товарной позиции конечной продукции по коду ТН ВЭД по сравнению с исходным сырьем на уровне как минимум одного из первых четырех знаков;

е) наличие спроса на локализуемую продукцию на внутреннем и внешнем рынках;

ж) наличие импорта аналогичной продукции (кроме случаев производства новых видов продукции);

з) наличие договоров или предварительных договоренностей с потенциальными потребителями продукции;

и) если цена реализации локализуемой продукции не выше цены на аналогичную импортируемую продукцию (с учетом транспортных расходов до Республики Узбекистан, налогов и таможенных платежей).

Преимущественным правом включения в Программу локализации пользуются предприятия, внедрившие систему управления качеством по международным стандартам, проекты которых соответствуют вышеуказанным критериям, проекты, предусматривающие выпуск экспортоориентированных видов продукции, а также проекты, реализуемые в субвенционных районах и городах республики.

Предприятия, включенные в Программу локализации, освобождаются в течение трех лет от уплаты [26]:

- ♦ таможенных платежей (за исключением сборов за таможенное оформление) за ввозимые технологическое оборудование и запасные части к нему, а также компоненты, не производимые в республике, используемые в технологическом процессе при производстве локализуемой продукции;
- ♦ налога на прибыль юридических лиц, единого налогового платежа (для субъектов, применяющих упрощенную систему налогообложения) в части продукции, произведенной по проектам локализации;
- ♦ налога на имущество в части основных производственных фондов, используемых для производства локализуемой продукции.

Реализация мер по увеличению объемов локализации производства готовой продукции, комплектующих изделий и материалов, осуществляемой на основе промышленной кооперации, является одним из факторов увеличения производства промышленной продукции и сокращения импорта товаров, необходимых для производственной деятельности предприятий [27].

Приведем основные показатели Программы локализации производства готовой продукции, комплектующих изделий и материалов [28].

	2016	2017
Количество проектов, ед.	695	799
Количество предприятий, ед.	318	343
Объем производства, млрд сумов	6145,8	9860,6
Реализовано на экспорт локализуемой продукции, млн. долл США	425,7	512,4
Создано новых рабочих мест, ед.	1510	3018

Объем произведенной промышленной продукции в рамках Программы локализации увеличился в 35 раз с 174,4 млрд сумов в 2003 г. до 6145,8

млрд сумов в 2016 г., а доля локализуемой продукции в общем объеме промышленности увеличилась за этот период с 2,8 до 5,5%. Количество предприятий, включенных в Программу локализации, составило 318 единиц в 2016 г.

В рамках реализации Программы локализации производства готовой продукции, комплектующих изделий и материалов на основе промышленной кооперации в 2017 г. 343 предприятиями было реализовано 799 проектов, по которым произведено продукции на 9860,6 млрд сумов и создано 3018 новых рабочих мест. Объем экспорта локализуемой продукции составил 512,4 млн долл. США, что на 20,4% больше, чем в 2016 г.

Вместе с тем механизмы формирования и реализации Программы локализации как основного инструмента стимулирования промышленной кооперации, а также комплекс мер в различных сферах по поддержке импортозамещения оказываются недостаточны для расширения внутриотраслевой и межотраслевой кооперации. Чтобы в полной мере задействовать промышленную кооперацию в качестве движущей силы структурных реформ, необходимо в обозримой перспективе расширять использование рыночных инструментов регулирования [29].

В частности, для полноценного развития отношений промышленной кооперации в Узбекистане необходимо совершенствование общих рамочных условий, включающих следующие:

- ♦ прозрачное законодательство в области промышленной кооперации;
- ♦ эффективная государственная поддержка отношений в рамках промышленной кооперации посредством предоставления налоговых льгот и преференций;
- ♦ развитие инфраструктуры промышленной кооперации (центры промышленной кооперации, региональные центры субконтрактинга и др.);
- ♦ информационное обеспечение промышленной кооперации (выпуск каталогов субконтракторов, подготовка информационных материалов и др.).

При благоприятных макроэкономических условиях, включая адекватную налоговую политику, стимулирующую углубление специализации и кооперацию между предприятиями, облегченный доступ к финансовым ресурсам, необходимым для развития бизнеса, низком уровне таможенных пошлин на импортные компоненты готовой продукции и высокой квалификации трудовых ресурсов, не возникает острой необходимости в целенаправленном государственном стимулировании развития промышленной кооперации. Роль государства в этом случае ограничивается предоставлением информационной и организационной поддержки субъектам кооперации.

Как известно, действующая налоговая система не способствует специализации и кооперации предприятий в связи с особенностями уплаты налогов по упрощенной и общеустановленной системе налогообложения. Так, в случае упрощенного режима все субъекты малого бизнеса, входящие в цепочку, уплачивают ЕНП с полученной выручки. При общеустановленной системе налогообложения в случае формирования цепочки добавленной стоимости с поставщиками, не являющимися плательщиками НДС, следующее в цепи предприятие вынуждено уплачивать НДС со всей выручки. Более того, рост налоговой нагрузки в основном происходит за счет увеличения выплат по налогам с размера выручки, что также увеличивает налоговое бремя на предприятия в случае специализации и кооперации. В этих условиях предприятиям не выгодна специализация и кооперация для формирования цепочек добавленной стоимости и производства товаров с высокой добавленной стоимостью.

В Концепции совершенствования налоговой политики Республики Узбекистан, направленной на снижение налогового бремени, упрощение системы налогообложения и совершенствование налогового администрирования, наряду с другими мерами также предусмотрены с 1 января 2019 г. [30]:

а) отмена обязательных отчислений в государственные целевые фонды, взимаемых с оборота (выручки) юридических лиц;

б) перевод предприятий, имеющих годовой оборот (выручку) по итогам предыдущего года более 1 млрд сумов или достигших установленный порог в течение года, на уплату общеустановленных налогов;

с) установление для налогоплательщиков, имеющих годовой оборот (выручку) до 1 млрд сумов, порядка исчисления и уплаты налога с оборота (выручки) с базовой ставкой в размере 4% и с возможностью уплаты налога на добавленную стоимость на добровольной основе;

д) сохранение действующей ставки налога на добавленную стоимость в размере 20% с внедрением полноценной системы зачета налога, конкретизацией налогооблагаемой базы и сокращением числа льгот, а также последующим снижением размера ставки данного налога по итогам 2019 г.

Перечисленные меры в случае их успешной реализации будут способствовать углублению специализации и развитию кооперации между отечественными предприятиями, станут важной предпосылкой роста объемов производства готовых товаров с высокой добавленной стоимостью.

Для решения проблем развития промышленной кооперации в отдельных отраслях промышленности и регионах необходимо глубоко изучить состояние развития промышленности территорий, определить

конкурентные преимущества отраслей, оценить состояние кооперационных связей промышленных предприятий и определить перспективные направления и оптимальные формы развития промышленной кооперации, выявить проблемы развития кооперации в регионах и эффективные пути их решения. В таких отраслях промышленности республики, как машиностроение, текстильная, химическая, пищевая, фармацевтическая промышленность, существует огромный потенциал для развития промышленной кооперации.

Литература

1. Кооперация как важнейший фактор повышения эффективности отечественного производства <https://mineconomy.uz/ru/node/212> (дата обращения 10.08.2018).
2. Указ Президента Республики Узбекистан №УП-4947 «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан на 2017–2021 гг.» от 7 февраля 2017 г. http://old.lex.uz/pages/getpage.aspx?lact_id=3107042
3. Булатов А.Н. Институт промышленной кооперации в современной экономике // Региональная экономика: теория и практика. 2010, №31 (166). С. 55.
4. Там же, с. 57.
5. Макарова Ю.Н. Теоретические аспекты промышленной кооперации малых и крупных предприятий // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2011, № 5(2). С. 124.
6. Там же.
7. www.bibliotekar.ru/vneshneekonomicheskie-svyazi/142.htm
8. См.: Булатов А.Н. Промышленная кооперация в разрезе институциональной и неинституциональной теории. <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/04/07/1268019667/BulatovEcTh.pdf>
9. Макаров А.В., Трапезников В.А. Кооперация как фактор повышения инновационной активности в машиностроении // Бизнес, менеджмент, право, 2010, №2. С. 88-89.
10. Там же. С. 89.
11. Business dictionary, <http://www.businessdictionary.com/definition/interfirm-cooperation.html>
12. <https://www.pcmag.com/encyclopedia/term/55566/interfirm-network>
13. Sprenger R-U. Inter-firm Networks and Regional Networks. Opportunities for Employment and Environmental Protection. The National Support Structure (NSS) ADAPT of the Federal Labour Office, Bonn, 2001, p. 8. <http://www.oecd.org/regional/lead/1814278.pdf>
14. Макарова Ю.Н. Теоретические аспекты промышленной кооперации малых и крупных предприятий // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2011, № 5(2). С. 125; Петрищева И.В. Промышленная кооперация в контексте взаимодействия малых и крупных предприятий: сущность и формы // Альманах современной науки и образования, №1 (44). С. 170; Скопина И.В., Скопин А.О. Комплексное развитие региональной производственной кооперации и кластерных проектов // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал, 2007, №1 (9).

15. *Портер М.* Международная конкуренция. – М.: Академия, 2004. С. 376.
16. *Porter M.E.* The Competitive Advantage of Nations: With a New Introduction. – N.Y.: The Free Press, 1990, Palgrave Tenth Edition, 1998. P. 131.
17. Обзор инновационных кластеров в иностранных государствах. – М.: Минэкономразвития, 2011. С. 86. Министерство экономического развития Российской Федерации // http://www.economy.gov.ru/minec/about/structure/depsvod/doc20110531_04
18. *Ketels Ch., Protsiv S.* European Cluster Panorama 2016, European Cluster Observatory Report // Center for Strategy and Competitiveness. – Stockholm School of Economics, November 2016. P. j.
19. *Guran Lindqvist, Anders Malmberg, Crijan Sultvell.* Swedish Cluster Maps // Center for Strategy and Competitiveness. – Stockholm 2008. P. 2.
20. *Юсупов Ю., Наумов Ю.* Анализ возможностей развития промышленных кластеров и производственной кооперации в Республике Узбекистан // Аналитический доклад, ПРООН, 2012. С. 11.
21. *Гакашев М.М.* Модели организации региональных промышленных кластеров: обзор международного опыта // Вектор науки ТГУ, №4, 2013. С. 87.
22. *Шевченко Б.И, Савинова М.В.* Международная промышленная кооперация: место и роль России. 2009, С. 170. <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnaya-promyshlennaya-kooperatsiya-mesto-i-rol-rossii-1>
23. *Шевченко Б.И, Савинова М.В.* Указ. раб. С. 173. <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnaya-promyshlennaya-kooperatsiya-mesto-i-rol-rossii-1>
24. *Трапезников В.А.* Методы и механизмы государственной поддержки развития производственной кооперации // Бизнес, менеджмент и право. 2011. № 2. С. 97.
25. Постановление Президента Республики Узбекистан №154 «О дополнительных мерах по совершенствованию механизма формирования и реализации программы локализации производства готовой продукции, комплектующих изделий и материалов на основе промышленной кооперации» от 21 июля 2010 г. <http://www.lex.uz/acts/1657949>
26. Постановление Президента Республики Узбекистан №2698 «О мерах по дальнейшей реализации перспективных проектов локализации производства готовых видов продукции, комплектующих изделий и материалов на 2017-2019 годы» от 26 декабря 2016 г. <https://ngm.uz/contentf?doc=493259>
27. Информация о ходе реализации Программы локализации производства готовой продукции, комплектующих изделий и материалов за январь-декабрь 2017 г. Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике. <https://stat.uz/uploads/docs/localisation-yan-dek-2017-ru.pdf>
28. Социально-экономическое положение Республики Узбекистан за январь-декабрь 2017 г. Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике. – Ташкент, 2018. С. 47.
29. Расширение промышленной кооперации в целях максимизации эффектов от формирования цепочек добавленной стоимости и ускорения структурных реформ в экономике. <http://www.cer.uz/ru/projects/2870>
30. Указ Президента Республики Узбекистан №5468 «О концепции совершенствования налоговой политики Республики Узбекистан» от 29 июня 2018 г. <http://lex.uz/ru/pdfs/3802374>