

Государственно-частное партнерство как инструмент поддержки малого и среднего бизнеса в рамках антикризисного управления

После распада Советского Союза, с появлением частного сектора, государство отказалось от части взятых на себя обязательств. Крупные предприятия были приватизированы. На стихийной основе начался процесс формирования малого и среднего бизнеса (МСБ). Государство взаимодействовало в основном с крупным бизнесом, оставляя без внимания малые и средние предприятия.

Однако, в отличие от крупного производства, МСБ имеет ряд важнейших преимуществ.

Малый и средний бизнес лучше адаптируется к изменению конъюнктуры рынка. При этом он обеспечивает высокую эффективность капиталовложений, формирует конкурентную среду, насыщает рынок товарами и услугами, увеличивает налоговые поступления в бюджеты всех уровней. Для государства малый и средний бизнес – важнейший фактор экономической и социальной стабильности.

Также, МСБ предоставляет возможности для занятости населения, что позволяет снизить уровень безработицы. Возможность создания собственного бизнеса является для некоторых граждан выходом из кризиса, фактором увеличения собственного благосостояния.

Помимо всего прочего, опыт развития многих стран показывает, что инновационная экономика страны зарождается не без малого и среднего бизнеса, так как именно данный сегмент обладает достаточной гибкостью и мобильностью, в связи с чем, вносит свой вклад в развитие регионов. Именно поэтому вопросы взаимодействия государственных органов и представителей МСБ в современных условиях приобретают особую значимость.

Привлекательность государственно-частного партнерства для государства очевидна по следующим причинам:

1. С помощью ГЧП решаются системные проблемы развития (развитие инфраструктуры, энергетики, жилищно-коммунального хозяйства и других проблемных отраслей);
2. Появляется возможность сократить бюджетные расходы за счет привлечения средств частных инвесторов;
3. ГЧП приводит к повышению качества и эффективности работ и услуг;
4. Увеличивается инвестиционная и инновационная активность;
5. Предусматривается возможность разделить риски.¹

¹ Раткевич С.М. Государственно-частное партнерство как эффективный инструмент развития малого бизнеса // Национальные интересы приоритеты и безопасность. №23. 2010. С.29-33

Таким образом, малый и средний бизнес — это один из решающих факторов дальнейшего развития российской экономики, становления и укрепления демократических институтов, и превращение России в страну с благоприятными инвестиционным климатом и условиями ведения бизнеса. Развитие МСБ имеет не только экономическое, но и социальное значение. Именно поэтому необходимо вести речь о стабильном и долговременном развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, посредством использования различных инструментов государственно-частного партнерства.

Рассмотрим основные инструменты ГЧП, которые возможно применить для развития малого и среднего бизнеса.

Прежде отметим, что такие распространенные формы ГЧП как концессии и соглашения о разделе продукции рассматриваться не будут, так их применение относительно МСБ является весьма ограниченным, поскольку условия соглашений регламентированы очень жестко и, прежде всего, ориентированы на проекты, связанные с крупным бизнесом.

Аренда (лизинг). Содержанием арендных взаимоотношений органов государственной или муниципальной власти и частного партнера является передача государственного или муниципального имущества во временное пользование и за определенную плату.

В случае с арендой, обязательно предусматривается возвратность предмета отношений, предусмотренного договором аренды, но право по распоряжению имуществом сохраняется за собственником (государством) и не передается второй стороне соглашения (частному партнеру).

Преимущества лизинга для представителей малого бизнеса:

1. снижение потребностей в собственном капитале - сделка полностью финансируется лизингодателем;
2. заинтересованность в собственной эффективности производства и предоставления услуг
3. доступность средств - лизинг может быть единственным источником средств для фирм, еще не имеющих кредитной истории, достаточных активов для обеспечения залога;
4. ускоренная амортизация объекта лизинга, позволяющая расширить возможность оперативного обновления устаревшего оборудования, снизить налогооблагаемую прибыль;
5. налоговые льготы, государственная поддержка, а именно, уменьшение налогооблагаемой прибыли, снижение таможенных пошлин и налогов по операциям международного лизинга и т.д.;
6. сокращение у малых предприятий рисков, потерь и убытков, связанных с недобросовестностью продавца, перевозчика или монтажной организации.

В свою очередь, лизингодатель также имеет многочисленные преимущества:

1. безопасность сделки, когда право собственности на актив остается за государством;
2. согласованность расходов, при которой расходы и доходы от инвестиций идут параллельно;
3. уменьшение негативных последствий колебания конъюнктуры рынка;

Недостатки: Самой большой сложностью при арендных отношениях является вопрос установления тарифов, который, с одной стороны, важен для частного предприятия, так как от уровня тарифов зависит рентабельность проекта, а с другой – актуален для государства в связи с социальным значением объекта партнерства. Контракты аренды должны включать в себя комплексную систему определения тарифов, а также их изменения при необходимости.

Основным риском для государства будет являться чрезмерный износ оборудования и активов. Помимо заинтересованности частных предприятий в собственной эффективности, частная сторона партнерства может использовать активы, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, так, чтобы предприятие функционировало на предельных мощностях, при этом, не заботясь о том, что будет с оборудованием и активами после завершения срока договора аренды. Устранить его возможно при правильном составлении договора аренда, где будут прописаны все условия.¹

Государственный контракт. Государственный контракт – это контракт, заключаемый заказчиком от имени Российской Федерации в целях обеспечения государственных нужд. Под государственными нуждами понимаются обеспечиваемые за счет средств федерального бюджета или бюджетов субъектов Российской Федерации и внебюджетных источников финансирования потребности в товарах, работах, услугах, необходимых для осуществления функций и полномочий Российской Федерации государственных заказчиков (в том числе для реализации федеральных целевых программ), для исполнения международных обязательств Российской Федерации, либо потребности субъектов Российской Федерации.²

В 2011г. были приняты поправки в ФЗ №94 о снижении с 5 до 2% требования об обеспечении заявки на участие в торгах при размещении заказов у субъектов малого и среднего предпринимательства. Также, в данной сфере государство обязало заказчиков размещать заказы у субъектов малого предпринимательства в размере от 10 до 20 процентов общего годового объема поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг.

¹ Государственно-частное партнерство: механизмы реализации./ А.А.Алпатов, А.В.Пушкин, Р.М.Джапаридзе. М., 2010

² ФЗ от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ « О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»

Как можно заметить, институт государственного контакта в России активно развивается, созданы все условия для участия в нем малого и среднего бизнеса.

Помимо перечисленных положительных моментов, участие представителей малых предприятий в процедуре размещения госзаказа связано с определенными трудностями, в числе которых:

- отсутствие процедуры знакомства с образцами продукции, что, в конечном счете, сводится к тому, что конкурс выигрывает предприятие, предлагающее более низкую цену без учета качества производимой продукции;
- некомпетентность представителей малого бизнеса в вопросах изучения большого количества документации по вопросам проведения торгов.
- Данные недостатки ведут к высокой степени риска невыполнения обязательств со стороны МСБ перед государством.

Совместные предприятия. Совместное предприятие – это хозяйственная организация, учрежденная большим числом юридических лиц, создаваемая национальными предприятиями или совместно с зарубежными партнерами на основе совместной собственности на территории одной из стран, где находится учредитель. Совместным предприятием может быть организация любой формы собственности, созданная на основе объединения имущества учредителей (юридических и физических лиц).

Преимущества для МСБ:

- возможность наиболее эффективно и быстро входить на новые рынки или начинать новое дело
- возможность получить доступ к большим ресурсам

Преимущества для государства:

- наличие эффективной системы управления организацией, инструментов мониторинга
- контроль степени достижения целей ГЧП;
- активное сотрудничество государства с субъектами частного сектора по различным направлениям;
- наличие имущества для передачи в уставный капитал создаваемого акционерного общества;
- обеспеченность ресурсами, необходимыми для реализации целей ГЧП;
- высокий уровень информационной открытости субъектов ГЧП.

Главным преимуществом государства является его участие во всех сферах деятельности организации, что, соответственно, является ограничением самостоятельности в принятии решений частного бизнеса.

Кроме того, в случае национализации совместного предприятия выкуп акций осуществляется по текущему курсу и не зависит прямо от объема капитала, первоначально вложенного частным инвестором.

Наличие данных ограничений уменьшают риски государства, связанные с неэффективным использованием частной стороной активов государства, а также риски, связанные с неэффективным управлением организацией, у государства имеются рычаги воздействия и возможность контроля. Однако существует риск увеличения числа акционеров и ограничение контроля государства

Особые экономические зоны (ОЭЗ). Регулируется законом «Об особых экономических зонах в РФ».¹ Согласно закону, ОЭЗ представляет собой определяемую Правительством РФ часть территории, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, включающий в себя предоставление налоговых, таможенных и административных преференций, льготного режима землепользования, а также гарантий от возможных неблагоприятных изменений в законодательстве РФ о налогах и сборах.

Преимущества для МСБ: Механизм особой экономической зоны предполагает преференции по трем ключевым для бизнеса направлениям: налоговые и таможенные льготы, строительство инфраструктуры за счет государства, благоприятный режим администрирования, основанный на применении принципа «одного окна». Другими словами, резидент освобождается от дополнительных затрат на дорогу, канализацию, воду, энергетику, освещение, коммуникации. Все это значительно снижает барьеры входа малого и среднего бизнеса.

Однако в действии данного инструмента заложены существенные ограничения. Прежде всего, это ограниченность участка территории, а также срок действия ОЭЗ, который составляет 20 лет, и его невозможно продлить.

Преимущества для государства:

- дополнительное привлечение отечественных и иностранных инвестиций, передовых технологий в экономику;
- содействие выравниванию уровня экономического развития регионов;
- развитие высокотехнологичных отраслей промышленности и сферы услуг; содействие переводу российской экономики на инновационный путь развития;
- создание новых рабочих мест для высококвалифицированного персонала;
- развитие экспортной базы;
- импортозамещение;

¹Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ Об особых экономических зонах в Российской Федерации“

- апробация новых методов менеджмента и организации труда.

Технопарки. Задача технопарков состоит в коммерциализации созданных в учебных заведениях, лабораториях, НИИ научно-исследовательских разработок и технологий с помощью созданных малых и средних инновационных предприятий. Для создания технопарка, как правило, требуются большие инвестиции. Поэтому технопарки обычно создаются при совместном участии научных и образовательных организаций, предприятий, финансовых институтов, органов власти.

Преимущества для МСБ: Технопарки привлекательны для инновационных компаний по ряду оснований:

- они предоставляют возможности для обмена информацией и идеями;
- создают благоприятные условия для развития предпринимательства;
- создают новые возможности для ведения бизнеса;
- обеспечивают условия доступа к необходимой для осуществления инновационной деятельности инфраструктуре;
- создают положительный синергетический эффект от взаимодействия учебных заведений, органов власти и частных компаний.

Таким образом, проанализировав различные механизмы ГЧП, следует отметить, что в нашей стране есть основа для дальнейшего успешного взаимодействия между государством и бизнесом. Развитие малого и среднего бизнеса позволит сгладить структурные диспропорции, решить проблемы безработицы, сформировать средний класс, тем самым приведет к устойчивому развитию российской экономики в целом.

Список литературы

1. Алпатов А.А., Пушкин А.В., Джапаридзе Р.М. Государственно-частное партнерство: механизмы реализации. М., 2010
2. Нижегородцев Р. М. и др. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: мировой опыт и перспективы России. Кемерово., 2012
3. Кирсанова, И.А. Малый и крупный бизнес: подходы к государственно-частному партнерству // Экономика и управление. №2(18). 2009
4. Раткевич С.М. Государственно-частное партнерство как эффективный инструмент развития малого бизнеса // Национальные интересы приоритеты и безопасность. №23. 2010
5. Сидорова Е.Н., Татаркин Д.А. Государственно-частное партнерство в условиях кризиса: проблемы, риски, возможности // Экономика региона. №2. 2010