

СЕДАЕВ Павел Валерьевич – кандидат философских наук, доцент кафедры социально-правовых дисциплин Приволжского института повышения квалификации ФНС России (60395, Россия, г. Нижний Новгород, ул. Грузинская, 48); доцент кафедры философии, истории и теории социальной коммуникации Нижегородского государственного лингвистического университета им. Н.А. Добролюбова (603950, Россия, г. Нижний Новгород, ул. Минина, 31а; pvsedaev@mail.ru)

УСТИНКИН Сергей Васильевич – доктор исторических наук, профессор; директор Приволжского филиала ФНИСЦ РАН (603000, Россия, г. Нижний Новгород, Холодный пер., 4); начальник международной междисциплинарной научно-исследовательской лаборатории изучения мировых и региональных социально-политических процессов; научный руководитель Высшей школы международных отношений и мировой политики Нижегородского государственного лингвистического университета им. Н.А. Добролюбова (603950, Россия, г. Нижний Новгород, ул. Минина, 31а; sv.ustinkin@gmail.com)

КОЧКУРОВ Александр Сергеевич – аспирант кафедры философии, истории и теории социальной коммуникации Нижегородского государственного лингвистического университета им. Н.А. Добролюбова (603950, Россия, г. Нижний Новгород, ул. Минина, 31а; alexanderkochkurov@gmail.com)

ОРЛОВА Елена Юрьевна – старший преподаватель кафедры социально-правовых дисциплин Приволжского института повышения квалификации ФНС России (60395, Россия, г. Нижний Новгород, ул. Грузинская, 48); vipelena3403@list.ru)

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Аннотация. В статье рассматривается проблема участия малого предпринимательства в государственных и муниципальных закупках. При всей социально-экономической важности малый бизнес не очень активно участвует в госзакупках, хотя государство в последнее время создало достаточно хорошие условия для данной деятельности. В своей работе авторы проводят анализ причин, почему малый бизнес не хочет участвовать в системе государственных и муниципальных закупок. Кроме этого, на основе проведенного анализа авторы делают предложения, которые могут помочь решению проблем привлечения малого предпринимательства в систему госзакупок.

Ключевые слова: государственные и муниципальные закупки, малый бизнес, социально-экономическая поддержка, государственная поддержка, социальная активность

На сегодняшний день государственные и муниципальные закупки являются одним из основных факторов развития социально-экономических отношений в России. Через систему госзакупок совершается более 3 млн поставок товаров, работ и услуг в год на сумму свыше 6,5 трлн руб. Кроме того, необходимо отметить, что законодательство по госзакупкам призвано решать еще одну из важнейших задач, которая была сформулирована в указе Президента РФ от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Именно в этом документе президент выступил с идеей о необходимости более активно стимулировать и поддерживать развитие малого бизнеса в России. Сегодня законодательно закреплена необходимость «осуществлять закупки у субъектов малого предпринимательства в объеме не менее чем двадцать пять процентов сово-

купного годового объема закупок»¹. Таким образом, система государственных закупок является важнейшим фактором в развитии не только экономики, но и социальной сферы РФ.

Однако при всей своей важности данная система имеет ряд недостатков, которые необходимо устранять. Так, по мнению председателя правительства РФ М. Мишустина, законодательство РФ в сфере закупок является громоздким и сложным. «Система закупок — долгая и запутанная. А должно быть наоборот. Нужно разобраться и оперативно подготовить соответствующие поправки к закону, в другие нормативные акты, которые позволят организовать работу по нацпроектам и другим направлениям, связанным с 44-м Федеральным законом, четче и быстрее, чтобы эта процедура закупок была прозрачной и эффективной»². Необходимо, чтобы в систему государственных и муниципальных закупок приходило как можно больше представителей малого бизнеса для стимулирования конкуренции, что, в конечном итоге, может сказаться на качестве предоставляемых услуг.

Сразу же хотелось бы отметить, что в федеральном законе от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее — закон № 44-ФЗ) сформулированы необходимые принципы закупочной деятельности: открытость, прозрачность информации о контрактной системе в сфере закупок, обеспечение конкуренции и эффективность осуществления закупок. Одним из условий обеспечения конкуренции является активное участие субъектов малого бизнеса в государственных торгах. Однако сегодня представители малого и среднего предпринимательства не особенно охотно участвуют в системе государственных закупок, и на это, на наш взгляд, есть весьма веские причины.

Для начала необходимо рассмотреть вопрос, что является малым бизнесом в России. Критерии отнесения организации или индивидуального предпринимателя к субъектам малого предпринимательства перечислены в ст. 4 федерального закона от 24.07.2007 г. № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»³. Для малого бизнеса сформулированы следующие требования: среднесписочная численность сотрудников по итогам прошлого года должна составлять до 100 чел.; выручка от реализации товаров, работ и услуг — не более 800 млн руб., а что касается микропредприятий, данные цифры составляют, соответственно, до 15 чел. и выручка — не более 120 млн руб. Общим требованием для указанных типов компаний является не превышение установленной суммарной доли сторонних организаций, которые не являются средними и малыми предприятиями, в уставном капитале. Значение такой доли должно быть не более 49%.

Можно отметить преимущества малого бизнеса, которые состоят в следующем.

Во-первых, он намного более динамичен, чем крупный. Малому бизнесу гораздо проще приспособиться к изменяющимся условиям внешней среды,

¹ Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 14.07.2022) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Доступ: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (проверено 07.01.2023).

² Доклад о результатах мониторинга правоприменения в Российской Федерации за 2018 год. Доступ: <http://static.kremlin.ru/media/events/files/ru/tsVAHRADDvT2TTAHIE7obMWpMq5nN9fi.pdf> (проверено 07.01.2023).

³ Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Доступ: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (проверено 07.01.2023).

он гораздо оперативнее реагирует на изменения потребительского спроса, что является значительным преимуществом в современных условиях необходимости импортозамещения.

Во-вторых, малый бизнес требует гораздо меньших капиталовложений, а значит, обеспечивается более быстрая окупаемость затрат и оборачиваемость капитала. Кроме этого, малый бизнес гораздо более ориентирован на запросы клиентов, что также является необходимым преимуществом в современных условиях.

В-третьих, малый бизнес является более специализированным, а значит, в его интересах развивать мелкосерийное производство, тогда как крупный бизнес не заинтересован в этом.

Ну и, наконец, четвертое преимущество: у малого бизнеса гораздо меньший состав руководящих работников, а значит меньшие затраты на управление. В малом бизнесе существует возможность объединения производственной и сбытовой сферы в единый комплекс, что является более эффективным с точки зрения коммуникации, а значит и эффективности.

Исходя из сказанного выше, необходимо отметить важность малого бизнеса в социально-экономической системе государства.

Однако наряду с преимуществами у малого бизнеса существуют определенные недостатки: невысокий уровень первоначального капитала; финансовые трудности (высокие процентные ставки при получении кредита); недостаточно высокий уровень профессионализма менеджмента предприятия; достаточно высокий риск первоначальной стадии работы предприятия; трудность в привлечении высококвалифицированных специалистов, которые не особенно хотят работать в маленькой компании, и др.

При всей сложности организации малого бизнеса его развитие рассматривается правительствами многих стран, в т.ч. и нашей страны, как важный социальный фактор, а именно для обеспечения занятости населения. Например, в России на сегодняшний день в сфере малого бизнеса работают, по официальным данным, более 15 млн чел.¹ Поэтому созданию таких субъектов малого предпринимательства оказывается разнообразная поддержка: предоставление субсидированных кредитов, льготное налогообложение, особенно на начальных этапах их деятельности. Политика помощи и поддержки малого бизнеса проводится и в нашей стране, в т.ч. и в системе государственных и муниципальных закупок. Давайте разберемся, каковы меры поддержки и какие льготы предусмотрены законодательством РФ. Помимо того, что госзаказчики проводят специальные закупки среди субъектов малого предпринимательства (по законодательству – не менее 25% общего годового объема закупок), для данной категории участников по закону № 44-ФЗ предусмотрены следующие льготы.

1. Меньший размер обеспечения участия в госзакупках. До 1 млн руб. от начальной максимальной цены контракта (далее – НМЦК) обеспечение участия в закупках заказчиком может не устанавливаться. До 20 млн руб. НМЦК устанавливается от 0,5% до 1%.

2. Размер обеспечения исполнения контракта рассчитывается на основе цены контракта, а не НМЦК.

3. Возможность не обеспечивать исполнение государственного контракта при наличии опыта исполнения таких контрактов (с учетом п. 8.1 ст. 96 закона

¹ Количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, сведения о которых содержатся в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства. Доступ: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html?level=2&fo&ssrf> (проверено 07.01.2023).

№ 44-ФЗ). При этом представитель малого бизнеса должен исполнить не менее 3 таких контрактов, их сумма должна быть сопоставима с текущей ценой контракта, а информация об исполненных контрактах подлежит внесению в реестр. Выпиской из реестра победитель подтверждает свою добросовестность и то, что он исполнил все взятые на себя ранее обязательства.

4. Сжатые сроки оплаты услуг субъектов малого предпринимательства со стороны госзаказчика. Они установлены продолжительностью в 7 дней с даты подписания акта приема-передачи по ч. 13.1 ст. 34 закона № 44-ФЗ.

Однако даже при такой поддержке малого бизнеса его представители не хотят участвовать в системе госзакупок: на сегодняшний день при 3,6 млн зарегистрированных предпринимателей личных кабинетов в единой информационной системе (ЕИС), на которой содержится информация обо всех государственных тендерах, которые не содержат гостайны, всего 74 тыс. Отсюда низкая конкуренция, которая приводит к замедлению экономического роста, что, в свою очередь, приводит к невозможности решения многих социальных проблем.

Итак, анализируя основные проблемы, возникающие у малого предпринимательства при участии в госзакупках, можно выделить следующие моменты.

1. Сложность законодательства о закупках, в т.ч. проблемы при организации закупок, неудобные интерфейсы сайта закупок www.zakupki.gov.ru, Единого агрегатора торговли «Березка», электронных площадок.

2. Необходимость постоянного и качественного мониторинга сайта закупок и различных электронных площадок на предмет поиска информации по закупкам (недостаточная осведомленность), необходимость привлечения отдельных сотрудников для отслеживания закупок, увеличение трудозатрат на обработку информации, необходимость приобретения платных подписок для отслеживания торгов (15–20 тыс. руб. в год для малого бизнеса – значительная статья расходов).

3. Необходимость иметь свободные денежные средства для получения аккредитации на электронных площадках торгов, а также для обеспечительных мер исполнения государственных контрактов, а сейчас – и для обеспечения гарантийных обязательств в постгарантийный период. Обеспечение исполнения контрактов могут себе позволить далеко не все малые предприятия, хотя для преодоления данного экономического барьера многие фонды содействия кредитованию малого бизнеса выдают банковские гарантии для субъектов малого предпринимательства, работающих по государственному заказу.

4. Отдельная тема – это получение банковской гарантии. Не все крупные банки охотно выдают гарантии. Существует особый порядок получения такой гарантии. Например, компания должна несколько лет существовать на рынке, иметь положительный кредитный рейтинг или кредитную историю, иметь положительный баланс, а также ликвидные активы. Известны факты, когда собственники компаний, не получив должной поддержки у крупных банков, идут в микрофинансовые организации и берут кредиты под высокие проценты как физические лица и все равно исполняют условия контракта.

5. Дефицит квалифицированных кадров у участников закупок влечет за собой рост вероятности ошибок, нередко случаи подачи заявок с демпинговой ценой для достижения победы любыми средствами, без адекватной оценки последствий и объективной возможности исполнения обязательств.

6. Информационное обеспечение закупок: проблемы доступа к электронным площадкам как на этапе подачи заявок, так и во время проведения торгов.

Здесь же – несоответствие закупаемых товаров, работ и услуг выбранным из каталога.

Поэтому необходимо сделать систему привлекательной, чтобы в госзакупки захотел прийти малый бизнес, что, на наш взгляд, является задачей номер один. Для этого нужно сделать систему комфортной для бизнеса. Государство является основным покупателем товаров, работ и услуг, запросы на которые в условиях необходимости проведения политики импортозамещения будут только расти. Соответственно, главной задачей системы госзакупок должно являться создание дружелюбного интерфейса для добросовестных поставщиков. Например, очень трудно убедить индивидуального предпринимателя (далее – ИП), торгующего мебелью или занимающегося изготовлением и монтажом оконных блоков, заключить договор поставки с государственным учреждением. Большинство ИП – это части крупного производителя, который открыл так называемые филиалы во всех областях страны и диктует своим подразделениям свои условия. Это прежде всего 100-процентная предоплата товара, работы и услуги. Малый бизнес и их юридические структуры никогда не внесут изменения в договор поставки, в котором говорится о 100-процентной предоплате, хотя Бюджетный кодекс РФ определяет, что размер авансового платежа не может превышать 30% стоимости заключенного договора для государственного учреждения. Некоторые предприниматели, которые работают на рынке достаточно длительное время, до сих пор убеждены, что заключать договоры с бюджетным учреждением бесполезно из-за необеспеченности денежных обязательств, отсутствия ответственности со стороны государственного заказчика, хотя данный фактор уже давно является не соответствующим действительности.

Вторая задача – снизить издержки как государства, так и поставщиков, повысить уровень конкуренции, упростить процедуру. В идеале необходимо прийти к проведению процедуры госзакупки нажатием одной кнопки с телефона по примеру многих других стран. Успешные в этом смысле регионы в нашей стране уже есть, например Москва и Татарстан. Нам представляется, что одним из ключевых направлений должно стать не объявление процедуры, а выбор с полки товара, работы и услуги, которые поставщик положит заблаговременно. Должна состояться интеграция с биржами, электронными магазинами, чтобы можно было отбирать не поставщика, а товар.

Необходимо отметить, что некоторые шаги в этом направлении уже сделаны. Так, на всероссийском форуме «Госзакупки», который состоялся еще в апреле 2019 г. в Москве, федеральное казначейство презентовало свое новое мобильное приложение единой информационной системы в сфере закупок. Заместитель руководителя Федерального казначейства А. Катамадзе отметила, что данное «мобильное приложение позволит поставщикам существенно уменьшить финансовые и трудовые издержки на поиск новых закупок, что даст возможность уделять больше времени развитию своего бизнеса»¹. К сожалению, пока данная идея до сих пор не реализована.

Однако некоторые меры поддержки субъектов малого предпринимательства (далее – СМП) в системе государственных и муниципальных закупок уже реализованы. Так, с 1 января 2022 г. произошло увеличение квотирования закупок в сфере государственных нужд с 15 до 25% годового объема, что позволит СМП более активно принимать участие в госзакупках.

¹ Федеральное казначейство презентовало новое мобильное приложение ЕИС. Доступ: <https://roskazna.gov.ru/novosti-i-soobshheniya/novosti/1372253/> (проверено 07.01.2023).

Хотелось бы предложить и другие возможности, которые могут помочь более активно привлекать малый бизнес в систему государственных и муниципальных закупок. Например, можно рассмотреть в стратегиях социально-экономического развития субъектов РФ возможности по предоставлению льготных ставок по аренде помещений для СМП или даже предоставления бесплатных помещений для них. Кроме этого, на государственном уровне необходимо рассмотреть финансовую поддержку малому бизнесу, который будет активно участвовать в госзакупках: поручительство при получении банковских гарантий, субсидирование, право заказчика не устанавливать обеспечение контракта и гарантийных обязательств, консультационная поддержка СМП (семинары, курсы, юридическая поддержка).

Все эти меры могут помочь малому бизнесу более активно участвовать в системе государственных и муниципальных закупок, что позволит решить многие социально-экономические проблемы страны, с которыми нам уже пришлось столкнуться в последнее время.

SEDAEV Pavel Valer'evich, Cand.Sci. (Philos.), Associate Professor of the Chair of Social and Legal Disciplines, Volga Institute of Advanced Training, Federal Tax Service of Russia (48 Gruzinskaya St, Nizhny Novgorod, Russia, 603950); Associate Professor of the Chair of Philosophy, History and Theory of Social Communication, Dobrolyubov State Linguistics University (31a Minina St, Nizhny Novgorod, Russia, 603950; pvsedaev@mail.ru)

USTINKIN Sergey Vasil'evich, Dr.Sci. (Hist.), Professor; Director of the Volga Branch of the Russian Academy of Sciences (4 Kholodny Lane, Nizhny Novgorod, Russia, 603000); Head of the International Interdisciplinary Research Laboratory for the Study of World and Regional Socio-political Processes; Scientific Director of the Higher School of International Relations and World Politics, Dobrolyubov State Linguistics University (31a Minina St, Nizhny Novgorod, Russia, 603950; sv.ustinkin@gmail.com)

KOCHKUROV Aleksandr Sergeevich, postgraduate student of the Chair of Philosophy, History and Theory of Social Communication, Dobrolyubov State Linguistics University (31a Minina St, Nizhny Novgorod, Russia, 603950; alexanderkochkurov@gmail.com)

ORLOVA Elena Yur'evna, Senior Lecturer of the Chair of Social and Legal Disciplines, Volga Institute of Advanced Training, Federal Tax Service of Russia (48 Gruzinskaya St, Nizhny Novgorod, Russia, 603950; vipelena3403@list.ru)

THE PUBLIC PROCUREMENT SYSTEM AS ONE OF THE FACTORS OF SOCIO-ECONOMIC SUPPORT FOR SMALL BUSINESS IN RUSSIA

Abstract. *The article considers the problem of small business participation in state and municipal procurement. Despite all the socio-economic importance, small business is not very actively involved in public procurement, although the state has recently created quite good conditions for this activity. In their work, the authors analyze the reasons why small businesses do not want to participate in the system of state and municipal procurement. In addition, based on the analysis, the authors make proposals that can help solving the problems of attracting small businesses to the public procurement system.*

Keywords: *state and municipal procurement, small business, socio-economic support, state support, social activity*