

УДК 330.342.01

КОНЦЕССИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

А.А. Мандрова

Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина, Елец

Рассмотрены преимущества развития малого и среднего предпринимательства в России через систему государственно-частного и муниципально-частного партнерства в форме концессионных соглашений; предложен механизм коррекции существующей системы концессионных соглашений с целью приведения ее к взаимовыгодным экономическим интересам государства и бизнеса.

***Ключевые слова:** предпринимательство, государственно-частное, муниципально-частное партнерства, концессия*

На протяжении последних 10–15 лет малому и среднему бизнесу, являющемуся стратегическим ресурсом развития российской экономики [3, с.79], уделяется особое внимание. Например, предоставляется государственная и муниципальная финансовая, имущественная и консультационная поддержки; сокращаются административные барьеры; стимулируется развитие конкуренции; поддерживаются импортозамещающие производства. Кроме того, значительно упрощены процедуры регистрации субъектов малого бизнеса, получения ими разрешений на строительство и последующую регистрацию права собственности на объекты недвижимости; региональные программы развития малого предпринимательства предоставляют возможность частичного возмещения расходов на создание и развитие бизнеса.

В предшествующие годы активно стимулировалась инвестиционная активность предпринимателей через легализацию оффшорных капиталов, вовлечение вкладов населения в экономическую деятельность посредством развития системы паевых инвестиционных фондов, проведен ряд мероприятий по обеспечению доступности кредитных ресурсов для предпринимательства, совершенствованию законодательства в этой сфере [1, с. 86].

Тем не менее, не смотря, на уже достаточно длительную практику предоставления государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства в соответствии с Федеральным законом [7], динамика этого направления в российской экономике отрицательна [2, с. 9]. Это, возможно, связано с непоследовательностью законодательных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность в Российской Федерации. Например, при предоставлении государственной финансовой поддержки на развитие бизнеса, государством одновременно осуществляется комплекс мер, направленных на легализацию бизнеса и улучшение социального положения работников малых и средних предприятий: обязательное официальное трудоустройство работников и необходимость проведения специальной оценки условий их труда; увеличение страховых взносов в Фонд социального страхования РФ; массовая ликвидация объектов нестационарной торговли в отдельных субъектах РФ. Это приводит к непредвиденным расходам

субъектов малого бизнеса, снижению рентабельности и заинтересованности в дальнейшем развитии легального бизнеса. Необходимо на государственном уровне урегулировать вопрос о снижении финансовой нагрузки для субъектов малого и среднего бизнеса, осуществляющих свою деятельность легально.

В настоящее время в России отсутствует механизм получения достоверной статистической информации и состоянии малого и среднего бизнеса в различных отраслях, динамики его развития и ее взаимосвязи с предоставленной государственной поддержкой бизнеса [4, с. 20]. Кроме того, недостаточно развит способ регулирования экономических процессов в сфере малого и среднего бизнеса посредством определения предпочтительных конечных целей его развития (индикаторов). Этот факт является одним из основных в недостаточной эффективности государственного регулирования развития малого и среднего предпринимательства, поскольку отсутствие конкретных конечных целевых установок препятствует оценке эффективности существующих государственных мероприятий по развитию малого и среднего бизнеса.

В последние годы в России начинает развиваться государственно-частное партнерство. Оно представляет собой форму взаимодействия органов государственной власти (или органов местного самоуправления) с субъектами предпринимательства с целью привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества [5].

Государственно-частное партнерство позволяет государству не только сокращать финансовую нагрузку на бюджет, связанную с исполнением государственных обязательств в таких сферах как: образование, культура, физическая культуры и спорт, социальная сфера, но и активно развивать и модернизировать указанные отрасли.

Малый и средний бизнес, как правило, наиболее значим для развития экономики муниципального образования и региона в целом, так как является основным источником собственных доходов бюджетов. Отчисления в муниципальные бюджеты включают единый налог на вмененный доход, единый сельскохозяйственный налог, патентный сбор, налог на доходы физических лиц, налог на имущество, земельный налог, арендная плата за использование муниципального имущества. Поэтому муниципально-частное партнерство в государственном регулировании развития малого и среднего бизнеса представляет особый интерес и призвано не только снизить финансовую нагрузку на бюджет, но и повысить доверие бизнеса к власти. Особый интерес в этом направлении представляет собой государственно-частное партнерство в форме концессионных соглашений.

Концессионные соглашения представляют собой механизм взаимодействия органов государственной (муниципальной) власти и субъектов предпринимательства (в том числе малого и среднего), при котором одна из сторон (концессионер) обязуется предоставить имеющееся у нее имущество (или создать новое) для использования другой стороной (концедентом) за плату, определенную концессионным соглашением [6].

По концессионным соглашениям государство может передавать в пользование субъектам предпринимательства объекты недвижимого имущества, требующие регулярных и масштабных бюджетных расходов. Это автомобильные дороги, морские порты, аэропорты, объекты теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения, транспорт общего пользования, объекты производства и коммунальной инфраструктуры, социального обслуживания

населения, здравоохранения и др. Безусловно, обслуживание по договору концессии объектов недвижимого имущества, требующих значительных капиталовложений при их эксплуатации, целесообразнее передавать крупному бизнесу. Объекты производства и коммунальной инфраструктуры, социального обслуживания населения, здравоохранения вполне могут использоваться по договору концессии субъектами малого и среднего предпринимательства.

Такой вид государственно-частного партнерства взаимовыгоден как органам власти, так и представителям бизнеса. Государство сокращает расходную часть бюджета, связанную с содержанием, модернизацией, реконструкцией и функционированием объектов недвижимого имущества, передаваемых в концессию. Среди таких расходов можно выделить заработную плату персонала, налоговые платежи за имущество и земельные участки, затраты на содержание имущества и другие. Также одним из положительных моментов от заключения концессионного соглашения для органов исполнительной власти в условиях дефицита бюджетов можно отметить возможность привлечения частных инвестиций на модернизацию и реконструкцию объектов, находящихся в муниципальной или государственной собственности, передаваемых в концессию.

Таким образом, государственно-частное партнерство в форме концессии служит не только способом оптимизации расходных обязательств бюджета, но и регулярного пополнения его доходной части. Заключаемые между органами исполнительной власти и субъектом предпринимательства концессионные соглашения предполагают внесение в бюджет соответствующего уровня концессионной платы за использование государственного или муниципального имущества субъектом малого и среднего предпринимательства при ведении им своей финансово-хозяйственной деятельности. Плата может устанавливаться либо в фиксированном размере (по аналогии с арендной платой за использование государственного или муниципального имущества), либо в виде доли продукции или доходов, полученных концессионером в результате осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением.

Субъекты малого и среднего бизнеса в свою очередь получают возможность использовать полностью готовый и функционирующий объект недвижимого имущества, как правило, с отлаженной системой функционирования, квалифицированным персоналом, налаженной сетью поставщиков, подрядчиков и заказчиков. По завершению срока действия концессионного соглашения оно может быть продлено по обоюдному согласию концедента и концессионера вне конкурса.

Как известно, одной из основных проблем малого и среднего бизнеса является недостаточность собственных финансовых ресурсов и, зачастую, недоступность заемных средств [8, с. 65]. Кредитные организации, функционирующие на российском рынке, не проявляют активности во взаимодействии с малым и средним бизнесом по ряду причин: отсутствие кредитной истории, залога, поручителей, высокая степень риска невозврата полученных кредитных средств и как следствие – высокие процентные ставки по банковским кредитам; сроки кредитования, не приемлемые для бизнеса.

Заключение концессионного соглашения между органами государственной или муниципальной власти и субъектами малого и среднего предпринимательства дают последним ряд преференций:

– возможность заключения инвестиционного кредита на модернизацию объекта концессионного соглашения под залог муниципального или

государственного имущества, т.к. одним из поручителей по инвестиционному кредиту в данном случае выступает орган исполнительной власти муниципального образования или региона;

– возможность использования государственной и муниципальной финансовой поддержки на развитие бизнеса;

– преимущественное право выкупа объектов недвижимого имущества, полученных в пользование по концессионному соглашению по завершению срока действия такого соглашения в случае отсутствия необходимости в его пролонгировании;

– поддержка и сопровождение органами государственной и муниципальной власти финансово-хозяйственной деятельности в вопросах получения разрешительной документации на строительство, ввод в эксплуатацию, получение лицензии и т.п.

Объекты концессионных соглашений передаются в пользование субъектам малого и среднего предпринимательства на определенный срок, который может быть пролонгирован по соглашению сторон. В случае же неэффективности использования имущества по договору концессии оно возвращается концессионеру по его требованию, либо по решению суда и в дальнейшем может повторно выставляться на аукционах на право заключения концессионного соглашения.

Таким образом, государство и муниципалитет, заключая концессионное соглашение с субъектом малого и среднего бизнеса, практически не рискуют своим имуществом, так как имущество остается в муниципальной или государственной собственности и в дальнейшем может приносить доход от его использования (арендную плату, плату по новым концессионным соглашениям).

Однако, в условиях недостаточной эффективности мероприятий государственной политики в направлении борьбы с коррупцией, для субъектов малого и среднего предпринимательства существует целый ряд рисков при заключении договора концессии, что в свою очередь препятствует развитию государственно-частного партнерства. Зачастую концессионные соглашения заключаются с субъектами малого и среднего предпринимательства, собственники которых приближены к лицам, замещающим должности в органах муниципальной и государственной власти. Эта коррупционная составляющая взаимоотношений российского предпринимательства и представителей власти порождает нежелание основной массы населения вступать в деловые отношения с органами исполнительной власти.

Система концессионных соглашений представляет определенный интерес в общем механизме государственного регулирования развития малого и среднего бизнеса в России. Такой вид государственно-частного партнерства взаимовыгоден обеим сторонам, однако российская экономика пока не полностью готова к развитию в этом направлении.

Для более эффективного развития государственно-частного партнерства в форме концессий необходимо:

2) создание единого информационного портала государственно-частного партнерства в Российской Федерации в сети Интернет, на котором будут проводиться конкурсные отборы на право заключения концессионных соглашений (по аналогии с системой государственного и муниципального заказа), исключающие непосредственный контакт субъекта малого и среднего предпринимательства с представителем органов исполнительной власти;

3) разработка целевых индикаторов, к достижению которых необходимо стремиться при реализации мероприятий по развитию малого и среднего бизнеса, критериев оценки их эффективности;

4) снижение налогового бремени для субъектов малого или среднего предпринимательства, реализующих концессионные соглашения, если переданный в концессию объект недвижимости реконструируется или модернизируется за счет кредитных средств.

Список литературы

1. Бабич С.Г. Участие банковского сектора в кредитовании малого и среднего предпринимательства в регионах РФ // Вестник Удмуртского университета. Сер. : Экономика и право. 2015. № 2. С. 85–89.
2. Вайпан В.А. Основы, проблемы и новые изменения в правовом регулировании деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства // Журнал предпринимательского и корпоративного права. 2016. № 2. С. 9–16.
3. Клинов В. Мировая экономика: прогноз до 2050 года // Вопросы экономики. 2008. № 5. С. 62–79.
4. Мандрова А. А. Становление и проблемы малого и среднего предпринимательства в России // Вестник ВГУ. Сер.: Экономика и управление. 2014. № 1. С. 17–21.
5. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон от 13 июля 2015 № 224-ФЗ [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/
6. О концессионных соглашениях: федер. закон от 21 июля 2005 № 115-ФЗ [Электронный ресурс] // Информационно-правовой портал «Гарант». Режим доступа: <http://base.garant.ru/57427862/>
7. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2007. № 31. Ст. 4006.
8. Ширинкина Е.В., Кауфман Н.Ю. Оценка потенциала малых инновационных предприятий // Вестник Удмуртского университета. Сер.: Экономика и право. № 2. С. 64–71.

THE CONCESSION AS AN INSTRUMENT OF STATE REGULATION OF SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN RUSSIA

A.A. Mandrova

Yelets State University. Named after IA Bunin, Yelets

The article considers the development of small and medium entrepreneurship in Russia through a system of state-private and municipal-private partnership in the form of concession agreements. The author analyses the mechanism for balancing the existing system of concession agreements in order to make it mutually beneficial for economic interests of the state and business.

Keywords: *enterprises, public-private partnership, municipal-private partnership, concession.*

Об авторе:

МАНДРОВА Анна Алексеевна – аспирант кафедры экономики Елецкого государственного университета имени И.А. Бунина, главный специалист-эксперт по экономике и финансам Совета депутатов городского округа город Елец Липецкой области, e-mail: annaelets@yandex.ru

ЕСИНА Юлия Леонидовна – научный руководитель, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита Елецкого государственного университета имени И.А. Бунина, e-mail: annaelets@yandex.ru

About the author:

MANDROVA Anna Alekseevna – graduate student, Economics Department, Yelets state University name I.A. Bunin, chief specialist-expert of Finance and economy of Council of deputies of city district the city of Yelets in Lipetsk region, e-mail: annaelets@yandex.ru

ESINA Julija Leonidovna – scientific supervisor, candidate of economic Sciences, associate Professor, head. the Department of accounting and auditing Yelets state University name I.A. Bunin, annaelets@yandex.ru

References

1. Babich S.G. Uchastie bankovskogo sektora v kreditovanii malogo i srednego predprinimatel'stva v regionah RF // Vestnik Udmurtskogo universiteta. Ser.: jekonomika i pravo. 2015. № 2. S. 85–89.
2. Vajpan V.A. Osnovy, problemy i novye izmenenija v pravovom regulirovanii dejatel'nosti sub#ektov malogo i srednego predprinimatel'stva // Zhurnal predprinimatel'skogo i korporativnogo prava. 2016. № 2. S. 9–16.
3. Klinov V. Mirovaja jekonomika: prognoz do 2050 goda // Voprosy jekonomiki. 2008. № 5. S. 62–79.
4. Mandrova A. A. Stanovlenie i problemy malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossii // Vestnik VGU. Ser.: jekonomika i upravlenie. 2014. № 1. S. 17–21.
5. O gosudarstvenno-chastnom partnerstve, municipal'no-chastnom partnerstve v Rossijskoj Federacii i vnesenii izmenenij v otдел'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii: feder. zakon ot 13 ijulja 2015 № 224-FZ [Jelektronnyj resurs] // Oficial'nyj sajt kompanii «Konsul'tantPljus». Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/
6. O koncessionnyh soglashenijah: feder. zakon ot 21 ijulja 2005 № 115-FZ [Jelektronnyj resurs] // Informacionno-pravovoj portal «Garant». Rezhim dostupa: <http://base.garant.ru/57427862/>
7. O razvitii malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii: feder. zakon ot 24 ijulja 2007 g. № 209-FZ // Sobr. zakonodatel'stva Ros. Federacii. 2007. № 31. St. 4006.
8. Shirinkina E.V., Kaufman N.Ju. Ocenka potenciala malyh innovacionnyh predpriyatij // Vestnik Udmurtskogo universiteta. Ser.: jekonomika i pravo. № 2. S. 64–71.