

МАЛЫЙ И КРУПНЫЙ БИЗНЕС: ПОДХОДЫ К ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОМУ ПАРТНЕРСТВУ

мл. научн. сотр. кафедры менеджмента БГУ
Кирсанова И.А.

В статье дается определение сущности и функций малого предпринимательства в современных условиях, обосновывается необходимость его поддержки со стороны государства. Рассматриваются возможности взаимодействия государственного сектора и малого бизнеса в рамках государственно-частного партнерства, одним из которых является участие малого бизнеса в государственных закупках на принципах субконтрактации. Автором изучается опыт США, ЕС и России по привлечению малого бизнеса к государственным закупкам и обосновываются подходы к формированию инфраструктуры поддержки малого бизнеса в Беларуси

Введение. Феномен малого предпринимательства, исторически являющийся начальным фактором генезиса рыночной экономики, требует постоянного изучения, поскольку возрастает сложность социально-экономической среды и существуют барьеры и проблемы, тормозящие выполнение малым предпринимательством своих естественных функций в становлении рыночной системы и новых производственных отношений. Место и роль малого бизнеса в новых экономических условиях должны определяться требованиями гармоничного взаимодействия в интересах устойчивого социально-экономического развития.

Сущность, функции и роль малого предпринимательства. Ретроспективный анализ взглядов на предпринимательство показывает, что в экономической науке к данной категории на протяжении долгого времени существует огромный интерес. Так, Р. Кантильон, А. Смит, К. Маркс, Ф. Уокер, П. Друкер, И. Шумпетер, Ф. фон Хайек, Р. Хизрич, Л. Мизес и другие исследователи проводили оценку его важнейших функций в экономическом механизме.

Идея о значимости роли предпринимательства восходит к Й. Шумпетеру, автору работы «Теория экономического развития», «Капитализм, социализм, демократия». По его мнению, предприниматели-новаторы являются движущей силой экономического развития, осуществляют новые комбинации: выведение на рынок нового товара, внедрение новых технологий, освоение новых рынков сбыта и т.д.

Современные взгляды ученых-экономистов отличаются разнообразием, но практически все они согласны с тем, что роль предпринимателя - одна из центральных в социально-экономической жизни общества. Развитием теории предпринимательства занимались и отечественные ученые: Н. Кондратьев, В.

Зяблик, П. Сорокин, А. Чаянов, А. Богданов, А. Агеев, Б. Ичитовкин, В. Автономов.

К основным функциям малого предпринимательства относятся: инновационность, противодействие монополизму и поддержание нормальной конкурентной среды, противодействие безработице и создание новых рабочих мест, повышение совокупного дохода широких слоев населения и соответственно расширение потребительского спроса, повышение профессиональной активности, возвращение предпринимательских навыков, духа, традиций как существенного института гражданского общества, формирование среднего класса как основы социально-политической стабильности нации.

Малый бизнес активно реагирует на изменение спроса, рыночной конъюнктуры, быстро заполняет образующиеся на рынке ниши. Кроме того, малый бизнес способен внедрять прогрессивные наукоемкие технологии, поскольку характеризуются высокой маневренностью, гибкостью, обладают низкой капиталоемкостью и высокой производительностью (по данным Всемирного банка малый бизнес по производительности труда в 3-6 раз превосходит крупные государственные предприятия).

Особая роль малого бизнеса заключается в способности к созданию и распространению инноваций, являющейся важнейшей функцией современного малого предпринимательства. Процессы формирования постиндустриального общества по своей сути основаны на инновациях, что само по себе предопределяет заметную роль малых предприятий в экономическом развитии ведущих стран мира.

Малое предпринимательство играет роль социального демпфера. Оно способно вбирать в себя высвобождающуюся (особенно в периоды экономических депрессий) рабочую силу, повышать уровень благосостояния широких слоев населения, укреплять демократические институты общества, социальное партнерство, расширяет средний класс. Тем самым в современном обществе оно в немалой мере обеспечивает общую социальную стабильность как важнейший момент нормального, сбалансированного социального развития страны и ее национального хозяйства.

Становление малого бизнеса создает предпосылки многоукладной экономики, формирует новые формы собственности и предпринимательства, а это является основой здоровой конкуренции, устойчивого и демократического развития общества.

Малые предприятия осваивают те экономические ниши, которые недоступны крупным производителям, тем самым позволяют не только ускорить технический прогресс, но и осуществлять диверсификацию капитала, направляя его в наиболее эффективные сектора экономики. Малые предприятия, в отличие от крупных, не могут диктовать рынку уровень цен на свою продукцию, однако любые просчеты крупных предприятий, включая установление и длительное поддержание монопольно завышенных цен, снижение качества, выпуск морально устаревшей продукции, используется субъектами малого бизнеса для выхода на традиционные рынки сбыта

продукции крупных компаний. Многие новые ниши на рынке оказываются сферой именно субъектов малого бизнеса. Тем самым малые предприятия вносят свой позитивный вклад в обеспечение нормальной конкурентной среды в национальной экономике, «подстегивают» крупные предприятия к проведению регулярных модернизаций, к максимальному использованию, внедрению в производство и менеджмент новинок технического прогресса.

Не случайно в развитых странах основу эффективной экономики составляют малые и средние предприятия. Их доля в объеме ВВП составляет не менее половины, а в доле занятых еще больше. Доля малого предпринимательства в валовом внутреннем продукте (ВВП) в Швеции, Германии, США 55-65% ВВП. На тысячу человек населения в странах ЕЕС приходится 45 малых средних предприятий, в США – 75 [1].

Развитие малого предпринимательства как фактор экономического роста. Эффективное развитие экономики возможно только на основе качественного преобразования промышленного потенциала страны, развитии рынка инноваций, что, в свою очередь, неразрывно связано с обеспечением становления и устойчивого развития малых предприятий, активность которых является одним из наиболее значимых факторов эффективного экономического роста.

В экономической науке существует ряд работ, посвященных выявлению зависимости между темпами экономического роста и долей малого сектора в ВВП. К примеру, в работе [10] проведенный анализ влияния институциональной среды на развитие бизнеса в странах с переходной экономикой показал существование статистически значимой прямой зависимости между темпами роста ВВП и долей частного сектора в странах с переходной экономикой. В странах с большей долей частного бизнеса наблюдаются более высокие темпы роста ВВП. И чем выше показатель легкости ведения бизнеса в стране, тем большей долей частного сектора в ВВП она характеризуется.

Анализ зависимости между темпами экономического роста и легкостью ведения бизнеса, проведенный Всемирным Банком по 145 странам мира показал, что гипотетическое улучшение среды для функционирования бизнеса до уровня 20% стран с самой благоприятной средой ведет к увеличению темпов роста примерно на 1,4-2,2 п.п. Для переходной экономики такая цифра составляет примерно 3,1 п.п. [10]. Таким образом, улучшение институциональной среды развития бизнеса может оказаться важным фактором экономического роста.

Однако, было бы ошибкой делать ставку исключительно на развитие малого бизнеса, рассчитывая на самоорганизацию свободного рынка, поскольку такое мировоззрение, по мнению многих современных ученых-экономистов, изживает себя. Дж. Грей (Лондонская школа), к примеру, считает, что выстаивают только те страны, которые сохраняют общий контроль над рынком. Поэтому развитие малого бизнеса в нашем понимании необходимо, но оно должно находиться в максимально гармоничном взаимодействии с государственным сектором экономики.

Значение государственного воздействия на формирование малого предпринимательства. Несмотря на то, что проблемы становления малого предпринимательства уже длительное время являются предметом пристального внимания научных кругов и общественности, приходится констатировать, что целостная социально-ориентированная модель поддержки малого бизнеса пока еще находится в стадии формирования. В этой связи необходимо отметить такую критически важную черту малого предпринимательства как крайне высокую восприимчивость к внешним воздействиям. У мелких предпринимателей нет той защитной финансово-бюрократической оболочки, характерной для крупных компаний. Поэтому от своевременности формирования целостной, социально-ориентированной модели поддержки малого бизнеса зависит его будущее и будущее занятого в нем населения Беларуси.

Помощь государства и общества малым предприятиям призвана компенсировать их природную слабость по сравнению с крупным бизнесом. Помощь нацелена не на создание каких-либо исключительных условий, позволяющих получать сверхприбыль, а как раз наоборот - на выравнивание исходных условий конкуренции.

Общепризнанными направлениями формирования благоприятной среды для деятельности субъектов малого бизнеса являются:

1. Законодательные и нормативные акты, ставящие сферу малого бизнеса в привилегированное положение, защищающие ее интересы перед крупным бизнесом и перед административным произволом государственных органов.

2. Налоговые льготы для разных категорий малого бизнеса, с особым выделением налогообложения начинающих предпринимателей.

3. Создание комплексов организаций инфраструктуры поддержки и развития малого бизнеса.

Полномасштабная реализация основных направлений поддержки субъектов малого бизнеса в развитых странах обеспечивает оптимальное состояние конкурентных отношений в их национальных хозяйствах, стимулирует экономический рост, обеспечивает социальную стабильность в обществе.

В странах с развивающимися рынками дела с поддержкой малого бизнеса обстоят иначе. В большинстве из них у государств нет средств на какое-либо крупное финансирование деятельности организаций инфраструктуры поддержки малого бизнеса, принимаемые государственные программы поддержки малого бизнеса обычно не выполняются или выполняются частично. Льготные услуги оказываются малым предприятиям в крайне небольшой мере. Распределение государственных средств на поддержку малых предприятий сопряжено с высокой коррупцией чиновников, услуги малым предприятиям предоставляются в абсолютном большинстве случаев обычными коммерческими организациями по рыночным ценам и воспользоваться ими могут немногие субъекты малого бизнеса.

В новых условиях хозяйствования малый бизнес уже не может рассматриваться в качестве самостоятельного сектора экономики. Необходима новая продуманная стратегия интеграции малых предприятий с мощными экономическими структурами.

Государственно-частное партнерство. Успешное функционирование малого бизнеса в странах с рыночной экономикой возможно благодаря кооперации крупных и малых предприятий, и в первую очередь это относится к производству. При этом субъекты крупного и малого бизнеса сотрудничают, а не конкурируют между собой, используя различные формы, основная из которых – специализация.

Сейчас многие страны пытаются достичь наиболее эффективного взаимодействия государственного и частного секторов, которое все чаще проявляется в государственно-частном партнерстве.

Опыт развитых стран показывает, что в связке с крупными монополиями, особенно в машиностроении, электронной промышленности, функционируют десятки тысяч мелких предприятий, новейшая модернизация крупного производства предусматривает формирование вокруг него групп малых предприятий, входящих в общие производственно-технологические цепочки (субконтрактные, аутсорсинговые группы). При этом реализуется простой принцип — все, что крупной компании выгоднее покупать у внешних производителей товаров и услуг, ей следует покупать, а не производить у себя. В свою очередь, малые предприятия, благодаря кооперации с крупными, получают дополнительные возможности наращивания собственной деятельности, создания новых рабочих мест, привлечения финансовых ресурсов, внедрения новых технологий организации производства и сбыта. Таким образом, эта кооперация взаимовыгодна и очень существенна как для крупного производства, так и для сферы малого предпринимательства.

Зарубежный опыт реализации проектов государственно-частного партнерства подтверждает истинность известного правила о том, что все новое - это хорошо забытое старое. Практика государственно-частного партнерства возникла еще в середине XVI века во Франции. Первый в истории проект государственно-частного партнерства был санкционирован королем Генрихом II. Благодаря этому монаршему повелению инженер Адам де Крапон в долине Кроу города Салон-де-Прованс в 1554 году смог построить канал, который до сих пор носит его имя, а знаменитая Эйфелева башня в Париже - тоже результат работы механизма государственно-частного партнерства.

Дальнейшее фундаментальное развитие теория государственно-частного партнерства получила в середине XIX века. А начало ее активного использования на практике пришлось на 80-е годы прошлого века. С этого момента государственно-частное партнерство уверенно шагает по планете. Сегодня этот механизм применяется почти в 100 странах мира.

Пальму первенства по внедрению государственно-частного партнерства долгое время удерживает Великобритания: здесь, по данным

Лондонской международной финансовой службы, за последнее десятилетие было реализовано таких проектов на сумму свыше \$40 млрд. Ежегодно в Великобритании в рамках государственно-частного партнерства на реализацию крупномасштабных проектов частного сектора привлекается до \$8-10 млрд., что позволяет экономить немалые бюджетные средства. Например, с использованием механизма государственно-частного партнерства были завершены такие серьезные проекты, как строительство Евротоннеля, соединяющего Англию и Францию под проливом Ла-Манш, прокладка отдельных веток лондонского метро и т.д.

Взаимодействие государственного и частного сектора Республики Беларусь как инструмент модернизации промышленной политики. Тесное взаимодействие государственного сектора и малого бизнеса Беларуси является одним из факторов инновационно-промышленной политики. Такое сотрудничество позволит активизировать производственную кооперацию крупных, средних и малых предприятий, расширить субконтрактацию (субподряды) как форму взаимодействия малого бизнеса и крупных государственных предприятий. С другой стороны это позволит усилить эффективность государственной поддержки малого бизнеса, предусматривающей создание благоприятных условий для производственной деятельности, нивелирования различных барьеров и др.

Малый производственный бизнес, как показывает мировой опыт, является фактором эффективных производственных кластеров. А развитие производственной кооперации и субконтрактации становится основным фактором повышения производства. Крупные корпорации стремятся получить более дешевые компоненты, поэтому и активно сотрудничают с малым бизнесом, используя систему контрактации.

В настоящее время доля фирм субконтракторов в стоимости готовых изделий обрабатывающей промышленности развитых промышленных стран колеблется в интервале от $\frac{1}{4}$ до $\frac{1}{3}$, а в производстве электронной техники, дорожно-строительного оборудования, самолетов и ряда других видов продукции достигает 50-70% [2].

Однако, в реальном секторе экономики Беларуси не сложились кооперационные отношения между крупными и малыми предприятиями, как это имеет место в Чехии, Польше, Венгрии. Более того, их взаимодействие проявляется в конкуренции между собой, что изначально не может быть эффективно.

Тормозят развитие сотрудничества различные формальные и неформальные ограничения для госпредприятий на закупку сырья и комплектующих у субъектов малого предпринимательства, а также размещение у них заказов на производство отдельных деталей. Для обеспечения надежности технологических и финансовых операций крупные предприятия предпочитают организовывать собственные мелкие подразделения, а не подвергать себя риску ведения дел с внешними организациями. Как следствие — масштабы субконтрактации, аутсорсинга и франчайзинга с участием самостоятельных малых предприятий в Беларуси,

как и большинстве стран с развивающимися рынками, практически отсутствуют.

Таким образом, несмотря на ряд существующих трудностей в создании взаимовыгодного партнерства государственного и частного секторов, его внедрение как формы инструмента совершенствования промышленной политики – важнейшее условие подъема и развития отечественной экономики.

Следует отметить, что малый бизнес способен сыграть значимую роль в совершенствовании инновационно-промышленной политики Беларуси. В настоящее время республика обладает мощным научно-техническим потенциалом, что подтверждается тем, что в отраслях народного хозяйства интенсивными факторами производства обеспечивается около 90% прироста ВВП (для сравнения, в период советской экономики данный показатель составлял 51%). Технические инновации и внедрение новой техники обеспечивают ежегодное снижение энергоемкости ВВП на 4%. Вместе с тем низка доля экспорта белорусской продукции с высоким уровнем наукоемкости (в пределах 3-4%). Удельный вес новой, освоенной в течение одного года продукции в промышленности колеблется в пределах 3-4%.

В этой связи совершенствование промышленной политики в сочетании с взаимовыгодным сотрудничеством государственного и частного секторов являются на сегодняшний день одним из важнейших государственных приоритетов. Это исходит еще из ежегодного Послания белорусскому народу и Национальному собранию (29 апреля 2008 г.). Президентом Республики Беларусь А.Г. Лукашенко «стратегией экономического развития страны должно стать взаимодействие малого, среднего, крупного государственного и частного бизнеса». В настоящее время реализуется Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2006-2010 гг, в рамках которой задействованы 1095 предприятий реального сектора экономики.

Все это приближает нас к необходимости и дальнейшей государственной поддержке тех отраслей, которые уже обеспечены ресурсами и могут дать наибольший эффект, а особенно важно оказывать поддержку тем гигантам, которые могут выступать катализаторами государственно-частного партнерства по отношению к сотням малых предприятий, увеличивая на этой основе производство конкурентоспособной на мировом рынке продукции.

Эффект поддержки малых и средних предприятий достигается с помощью перераспределения государственного заказа через крупные предприятия мелким так, как это будет рассмотрено нами далее на примере США, где доля распределения госзаказа среди субъектов малого бизнеса с учетом субконтрактации увеличивается с 23% до 38% от всего госзаказа. Механизм достижения данной цели прост – государство размещает госзаказ у крупного предприятия с непременным условием, описанным в документации, о том, что часть заказа будет размещена у микро- и малых предприятий. На таких условиях, к примеру, General Electrics работает с

десятками тысяч малых предприятий.

Состояние малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь.

В отечественной научной литературе используются термины «малый и средний бизнес», «малое и среднее предпринимательство», «малые и средние предприятия», что является аналогами англоязычного «small and medium enterprises» (SMEs). Многие развитые страны на законодательном уровне про дифференцировали уровни и этапы бизнеса, предусмотрев микро-, малые и средние предприятия. Это разделение позволяет конкретизировать способы поддержки каждой из этих групп со стороны государства.

Отметим, что в Республике Беларусь уже существует проект аналогичного закона и в ближайшем будущем можно надеяться на положительное решение при его рассмотрении на Сессии Верховного Совета Республики Беларусь уже в этом году. А пока законодательством Республики Беларусь предусмотрены только малые предприятия и индивидуальные предприниматели, статус средних предприятий нормотворческой практикой не определен (Закон Республики Беларусь от 16 октября 1996 г. №685-ХІІІ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь//Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь, 1996 г., N 34, ст.607"). Поэтому в рамках данного исследования будем проводить оценку именно сферы малого предпринимательства, куда наряду с малыми предприятиями входят и индивидуальные предприниматели.

Основные показатели работы малого бизнеса Республики Беларусь представлены в таблице 1.

Таблица 1 Основные показатели малого бизнеса в Республике Беларусь за 2002-2008 г.г.

Показатель/на года	Годы							Темп роста, (%) 2008 г к 2002 г, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Количество индивидуальных предпринимателей	189557	188783	183887	177900	191815	191800	215800	113,8
Количество малых предприятий	29044	30987	32824	33094	37660	51240	50700	174,6
Количество малых предприятий, занятых в промышленности	6046	6877	7450	7793	8409	10849	10596	175,3
Удельный вес малых предприятий промышленности в общей численности предприятий, %	20,8	22,2	22,7	23,5	22,3	21,2	20,9	+0,1
Доля малых предприятий в ВВП, %	7,2	8,2	8,8	8,1	8,8	8,2	8,9	+1,7

Источник: собственная разработка по статистическим материалам [11], [12]

Как видно из таблицы, количество малых предприятий в стране имеет стойкую тенденцию к росту. Так, в 2008 году темп роста количества малых предприятий по сравнению с 2002 годом составил 174,6%, а темп роста количества индивидуальных предпринимателей, несмотря на его снижение в 2004-2005 гг, составил 113,8%.

Из таблицы видно, что за последние годы произошли изменения в структуре сектора малого бизнеса. Увеличилось количество малых предприятий, занятых в промышленности (в 2002 году их количество составляло 6046, в 2008 году – 10596 предприятий, что на 75,3% больше).

При этом в 2008 году удельный вес малых предприятий в общем объеме валового внутреннего продукта составил 8,9%, что выше уровня 2002 года на 1,7%.

Таким образом, из таблицы видно, что при приросте доли малых предприятий, занятых в промышленной сфере на 0,1% рост вклада малых предприятий в ВВП страны составил 1,7%, что позволяет предположить, что развитие производственного сектора малого предпринимательства будет способствовать дальнейшему экономическому росту страны.

Мировой опыт привлечения к государственным закупкам малого бизнеса как «бюджетоэкономный» инструмент его поддержки. Опыт многих стран с развитой экономикой свидетельствует о том, что особая роль в становлении малого предпринимательства принадлежит степени их вовлеченности к государственным закупкам.

В США функционирует свыше 20 млн фирм (без учета сельскохозяйственных структур), в странах Европейского союза насчитывается 17 млн фирм (из них 6,9 млн - мелкие и средние). Малые предприятия составляют 99,7% всех бизнесов США и в нем сосредоточены почти все его виды [4]. Ежегодно Правительством США на развитие малого бизнеса выделяется около \$240 млрд.

Подходы правительства США в вопросе доступа малых предпринимателей к распределению госзаказа полностью вписываются в традиционную национальную стратегию по всемерной поддержке малого предпринимательства.

В соответствии с первым федеральным законом о поддержке малого бизнеса (Small Business Act), принятым в 1953 г., начала свое функционирование Администрация малого бизнеса (Small Business Administration (SBA), являющаяся федеральным агентством правительства США. Взаимодействуя с Министерством торговли и компетентными агентствами (федеральными и штатовскими), SBA обязана помогать малому бизнесу и оказывать ему правительственную поддержку, а также всемерно способствовать свободной рыночной конкуренции и укреплению экономики в целом.

Закон о малом бизнесе 1953 г. требует, чтобы не менее 23% стоимости предоставляемых госучреждениями контрактов выделялось малым предприятиям США. Эти вопросы находятся под контролем специально созданного отдела SBA по государственным контрактам. Каждое ведомство

США имеет собственную квоту для поощрения малого бизнеса, которая, к примеру, для минобороны составляет 10%, а для других министерств – 5%.

Подключение малого бизнеса к участию в госзакупках осуществляется через механизм ряда программ и инициатив. К одной из наиболее известных относится Программа резервирования для малого бизнеса (The Small Business Set-Aside Program). В соответствии с этой программой все госконтракты на закупки товаров и услуг стоимостью от 2,5 до 100 тыс. долл. (за исключением контрактов, резервируемых для микропредприятий) автоматически резервируются только для малого бизнеса. Распределение контрактов происходит на конкурсной основе. Резервированию подлежат также контракты свыше 100 тыс. долл. в случаях, когда имеются все основания ожидать конкурентоспособных предложений в отношении исполнения таких контрактов от минимум двух малых компаний (рис. 1) [4].

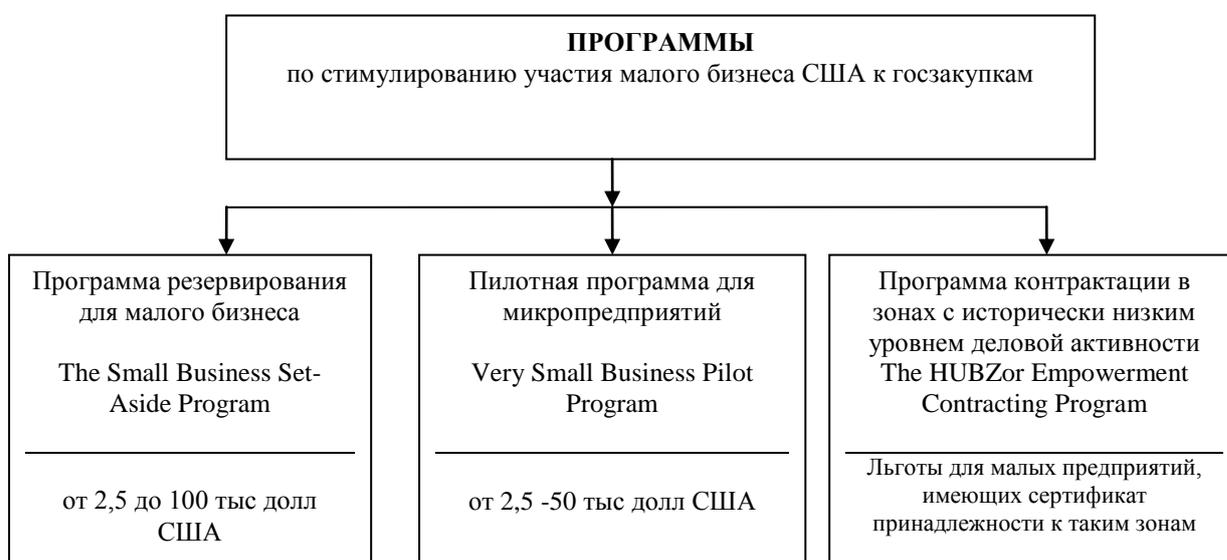


Рисунок 1 - Программы по стимулированию малого бизнеса к участию в госзакупках США

Основным назначением Пилотной программы для микропредприятий (Very Small Business Pilot Program) является улучшение доступа к госзаказу фирм с численностью персонала не более 15 чел к госзакупкам путем резервирования для них определенных госзакупок для последующего распределения на конкурсной основе. Указанной программой предусматривается резервирование контрактов стоимостью 2,5-50 тыс долл. для распределения на конкурсной основе.

В рамках Администрации по делам малого бизнеса осуществляется Программа контрактации в зонах с исторически низким уровнем деловой активности (The HUBZone Empowerment Contracting Program), которая стимулирует экономическое развитие и создает рабочие места в городских и сельских районах путем предоставления малым предприятиям льгот в получении госзаказа. Эти льготы получают малые предприятия, обладающие сертификатами об их принадлежности к такой зоне.

В США широко распространена субконтрактная система распределения госзаказа. Если квота для распределения госзаказа среди субъектов малого бизнеса составляет 23%, то с учетом субконтрактации – 38%.

Опыт Российской Федерации также является в данной области передовым и заслуживает отдельного обсуждения. Так, в соответствии с последними изменениями в законодательстве, на предприятиях малого бизнеса можно будет размещать 10-20% госзаказов. Также на них можно будет размещать заказы на любую продукцию, а не только из специального перечня правительства. Однако, размер заказа на одном малом предприятии не должен превышать 2 млн российских рублей по услугам и 3 млн российских руб. по товарам [6]. Кроме того, в Российской Федерации в целях обеспечения сопоставимости законодательства по развитию малого и среднего предпринимательства, прежде всего, со странами Европейского союза - основным внешнеэкономическим партнером России, и выравнивания условий поддержки европейских и российских малых и средних компаний принят Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Так, в структуру малого бизнеса Российской Федерации теперь входят микропредприятия, малые и средние предприятия. Такая градация позволит оказывать более целенаправленную и адресную помощь субъектам малого бизнеса.

Российская Федерация уже следует по пути заимствования положительного опыта развитых стран и активно внедряет в практику госзаказа субконтрактную систему распределения госзаказа.

В системе мер содействия развитию малого бизнеса Республики Беларусь государственные закупки также могут стать достаточно эффективным инструментом поддержки малого предпринимательства.

Участие малого бизнеса в государственных закупках способствует позитивной реструктуризации малого бизнеса, его выходу из торгово-посреднической деятельности, сближению с реальным сектором экономики, активному проникновению в инновационную сферу. Таким образом, привлечение участия к государственным закупкам производственных и инновационных малых предприятий будет способствовать совершенствованию промышленной политики Беларуси в целом.

Значение привлечения малого и среднего бизнеса к государственным закупкам для регионов в Республике Беларусь. Малый бизнес нашей страны имеет ярко выраженную региональную ориентацию. Ведение хозяйственной деятельности для него всегда сопряжено с выстраиванием цепочек личных контактов, личных знакомств с поставщиками сырья, комплектующих, а главное — с потребителями продукции. Личные контакты позволяют субъектам малого бизнеса очень чутко ощущать спрос и быстро реагировать на его изменения. Крупные предприятия при всем арсенале средств, имеющихся в их распоряжении, такой возможности не имеют.

В последнее время Президентом и Правительством Республики Беларусь уделяется большое внимание развитию малого бизнеса в регионах, но результат от принятия ряда нормативных актов по созданию благоприятных условия ведения бизнеса пока небольшой.

По статистике более половины субъектов малого предпринимательства Республики Беларусь территориально расположены в г. Минске и областных центрах страны. За пределами столицы и областных центров в данной сфере наблюдается более депрессивная ситуация. Так, в Минске в 1 полугодии 2008 года было сосредоточено 44% малых предприятий, при том, как в Могилевской области их доля составила 7,9% [12].

По состоянию на 1 июля 2008 года льготами, предусмотренными Декретом Президента Республики Беларусь от 20 декабря 2007 г № 9 «О некоторых вопросах регулирования предпринимательской деятельности на территории сельских населенных пунктов», воспользовались только 131 предприятие и 390 индивидуальных предпринимателей [9]. Поэтому привлечение субъектов малого предпринимательства к госзакупкам в провинциальных городах и сельской местности приобретает особую актуальность.

Стимулированию развития предпринимательства не только в столице и областных центрах, но и в городах районного подчинения, поселках городского типа, сельских населенных пунктах будет способствовать участие в электронных государственных закупках.

Подходы к формированию инфраструктуры поддержки малого бизнеса в Республике Беларусь. Проведенный анализ выявил необходимость создания единого института поддержки малого и среднего предпринимательства. Нами предлагается улучшение использования форм и методов государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, одним из которых должно стать координирование и контроль за участием малого и среднего бизнеса в государственных закупках.

Ориентация на опыт SBA является наиболее оптимальной для Беларуси, поскольку это агентство является действенным органом, обладающим достаточными полномочиями для эффективной поддержки малых предприятий. С другой стороны это не отменяет необходимость контроля за использованием бюджетных средств на ее реализацию в другом органе – Комитете Государственного Контроля.

Созданное Агентство либо Департамент должно системно интерактивно интегрироваться с общественными организациями и союзами предпринимателей, а также с руководителями малых и средних предприятий и организациями инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства.

Контроль за ситуацией в сфере стимулирования участия малых и средних предприятий в государственных закупках будет входить в функции специально организованного подразделения Агентства либо Департамента.

Заключение. Ставка на развитие малого и среднего бизнеса является

основным условием становления конкурентной среды, от чего зависит эффективность и успех рыночных преобразований в Беларуси. В текущем пятилетии правительство Беларуси делает большую ставку на вклад малого и среднего предпринимательства в развитие экономики страны. К концу 2010 года его долю в объеме валовой выручки планируется увеличить до 30%, численность занятых в данной сфере – до 23-25% от общей численности экономически активного населения страны [13].

Для того чтобы малое и среднее предпринимательство с максимальной полнотой выполняло свои позитивные функции, его развитие должно всячески стимулировать государство и общество. Поддержка малого предпринимательства является составной частью государственной социально-экономической политики, направленной на достижение определенных общенациональных целей. В высокоразвитых странах на поддержку малого и среднего бизнеса ежегодно из национальных бюджетов выделяются суммы, эквивалентные сотням миллионов — миллиардам долларов.

Развитие малого и среднего бизнеса должно находиться в максимально гармоничном взаимодействии с государственным сектором экономики. С одной стороны в силу своей уязвимости малый и средний бизнес нуждается в поддержке и контроле со стороны государства, а с другой стороны, взаимовыгодное сотрудничество и партнерство с госсектором будет являться катализатором, способствующим укреплению его позиций.

Необходимость формирования особо благоприятных режимов для работы субъектов малого и среднего бизнеса является следствием, во-первых, заведомо неравных конкурентных возможностей крупных, малых и средних предприятий, во-вторых, тех позитивных функций, которые выполняет сфера малого бизнеса в национальной экономике.

Развитие малого и среднего бизнеса необходимо продолжить и закрепить, оказывая поддержку так называемыми «бюджетоэкономными» средствами, то есть путем облегчения доступа к государственным закупкам.

Государственное воздействие должно не только стимулировать и регулировать, но и направлять предпринимательство в русло, соответствующее общей экономической, структурной, научно-технической, антимонопольной политики. Поэтому привлечение малого и среднего бизнеса к госзакупкам должно способствовать развитию именно промышленных и инновационных малых и средних предприятий, то есть тех отраслей малого и среднего бизнеса, развитие которых на данный момент в Беларуси явно недостаточно.

Основным инструментом при этом может стать такая форма взаимодействия государственного сектора и малого и среднего бизнеса как субконтракция.

Наиболее приемлемым на наш взгляд вариантом для Республики Беларусь было бы создание специализированного государственного органа по принципу SBA, функции контроля за участие малого и среднего бизнеса в госзакупках в котором были бы возложены на специализированное

подразделение.

Список использованных источников

1. Балашевич М.И. «Малый бизнес Республики Беларусь в контексте международного опыта»//Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития IX Международная научная конференция. Минск 16-17 октября 2008 г.
2. Быкова Т.П. Субконтрактация как фактор стратегии экономического развития Республики Беларусь// Белорусский экономический журнал.- №2.-2008.-С.12-17
3. Разработан проект комплексной госпрограммы модернизации экономики Беларуси// [Электронный ресурс]: Новостной сайт.- Режим доступа: http://naviny.by/rubrics/economic/2008/11/24/ic_news_113_301927.- Дата доступа: 14.11.2008
4. Зангеева, С.Б. Польза и преимущества зарубежного опыта поддержки и развития малого и среднего бизнеса применительно к России/С.Б. Зангеева//Финансы и кредит.-2004.-№ 14.-С.63-71
5. Федорова, А. О роли малого бизнеса/А.О. Федорова//Национальная газета.-2007.-12 июня.-С.5.
6. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон Российской Федерации от 8 июля 2005 года № 94-ФЗ [Электронный ресурс]: База данных «КонсультантПлюс».-Режим доступа: <http://www.consultant.ru/online/base/>.-Дата доступа: 14.11.2008.
7. Сравнительный анализ государственных закупок товаров (работ, услуг) 1 полугодия 2007 и 2008 гг. [Электронный ресурс] : Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь.- Режим доступа: [<http://w3.economy.gov.by/ministry/economy.nsf>].-Дата доступа: 14.11.2008.
8. События в сфере размещения государственного заказа// Информационный обзор 10-16 февраля 2007 г.-М: Рамекс.- 2007- 91с.
9. Социально-экономическое развитие Республики Беларусь// Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь.- № 11.-2008 г.-С.58-59
10. Чубрик, М. Влияние институциональной среды на развитие бизнеса в странах с переходной экономикой//Эковест.- №.-4.-2004.-С.
11. Республика Беларусь в цифрах//Статистический сборник.—Мн.: Главное управление статистики и анализа Республики Беларусь.-2005 г
12. Республика Беларусь в цифрах//Статистический сборник.—Мн.: Главное управление статистики и анализа Республики Беларусь.-2008 г
13. Развитие малого предпринимательства в Беларуси//[Электронный ресурс] : Официальный сайт Президента Республики Беларусь.- Режим доступа: [<http://www.president.gov.by/press10034.print.html/>].-Дата доступа: 14.11.2008