

Использование субъектов малого предпринимательства в интересах развития организаций ОПК

А.Э. АЛЯМОВ, кандидат экономических наук, ОАО «Научно-исследовательский институт электронных приборов»,

В.А. БАЖАНОВ, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск. E-mail: vabs@icie.nsc.ru

В статье обсуждаются проблемы привлечения малого бизнеса в ОПК, даются конкретные предложения для упрощения этого процесса в современных условиях.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, государственный оборонный заказ, малый инновационный бизнес

Развитие импортозамещения в оборонно-промышленном комплексе резко обострило проблему конкурентоспособности отечественных оборонных производств. Одним из факторов ее успешного решения, по оценке специалистов, является привлечение малого инновационного бизнеса в производственные и хозяйственные процессы оборонных предприятий. Обсуждается это на всех уровнях управления ОПК давно, но пока все остается на уровне разговоров. Не вдаваясь глубоко в историю вопроса, проанализируем ситуацию 2014–2015 гг., когда активизировалось импортозамещение.

В этот период главным событием в жизни малого бизнеса в России, непосредственно относящимся к теме статьи, стало увеличение квоты малого бизнеса в государственных закупках до 15%, предусмотренное вступившим в силу с 1 января 2014 г. федеральным законом «О федеральной контрактной системе». А так как государственный оборонный заказ – это львиная доля всего объема государственных закупок, то данная мера могла бы рассматриваться как некоторая предпосылка выхода российского ОПК на современный рыночный уровень организации за счет привлечения малого бизнеса. Мировой опыт показывает, что малый бизнес – это источник инноваций, канал передачи знаний и высокотехнологичных разработок.

Известно, что в США значимой составляющей успешной деятельности организаций в сфере инновационных оборонных и перспективных исследований является вовлечение в приоритетные научные исследования творческих коллективов, университе-

тов и малых инновационных предприятий. Инновационная система США в оборонной сфере состоит из специализированных управлений и программ Министерства обороны – DARPA (перспективные оборонные исследования), AFOSR (исследования для ВВС), ONR (исследования для ВМФ), ARO (исследования для сухопутных войск), DeVenCi (проекты венчурных инвесторов); разведывательного сообщества – In-Q-Tel (ЦРУ), IARPA (АНБ); энергетики – E-ARPA, построенных на вовлечении в передовые исследования всех слоев общества (только интеллектуальная база IARPA в разведывательном сообществе США включает в себя более 1 900 организаций и более 850 000 человек) [1]. Путем привлечения в перспективные и оборонные исследования широких слоев американского общества (так называемого коллективного общественного разума) решение задач обороны и безопасности государства в США становится общественным делом.

В структуре Министерства обороны США долгие годы функционирует Управление программ малого бизнеса [2], находящееся в ведении заместителя министра обороны по вопросам оборонных закупок, технологий и логистики. Помимо этого, Управление программ малого бизнеса функционирует в составе армии, ВМФ и ВВС США, а также в основных оборонных агентствах, в том числе в Агентстве по противоракетной обороне [3].

В течение всего 2014 г. в России обсуждались вопросы привлечения малого бизнеса в сферу ОПК. В июне 2014 г. в Комитете Совета Федерации по обороне и безопасности состоялось заседание экспертного совета на тему «О роли и месте корпораций в системе оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации». На этом заседании были выработаны предложения по интегрированию малых и средних предприятий в процесс выполнения государственного оборонного заказа, а также рекомендации по внесению изменений в действующую нормативную правовую базу, регламентирующую деятельность малого и среднего бизнеса в сфере ОПК [4].

В сентябре 2014 г. в Торгово-промышленной палате России на заседании «круглого стола» с участием представителей власти, ОПК и инновационного малого бизнеса были отмечены существующие нерешенные проблемы в этой сфере. Так, констатировалось, что участие предприятий малого и среднего предпринимательства, занимающихся инновационными разработками, которые могут найти применение в Вооруженных

силах, в реализации Федеральной целевой программы по развитию оборонно-промышленного комплекса, носит формальный характер, поскольку они не получают полноценного и равного доступа к тендерам и конкурсам. Большинство программ импортозамещения засекречено, и проблема допуска специалистов малого и среднего бизнеса к работе с секретной информацией не решается, так как не выстроены соответствующие отношения с ФСБ России и другими компетентными органами. Отсутствуют правила взаимодействия с Минобороны России в вопросах приемки продукции, произведенной инновационными малыми предприятиями. Не решен вопрос о несоответствии предприятий малого и среднего бизнеса требованиям, предъявляемым к производителям продукции военного назначения, а также об отсутствии у этих предприятий института военной приемки, лицензии на производство вооружения и др. [5]. Отметим, что до сих пор все эти проблемы остаются нерешенными.

Разговоры о привлечении малого бизнеса в оборонно-промышленный комплекс продолжают и в 2015 г. Так, на заседании Совета по вопросам эффективного функционирования и развития ОПК при полпреде Президента РФ в Сибирском федеральном округе в феврале 2015 г. обсуждались проблемы использования потенциала малого и среднего предпринимательства для выполнения заказов предприятий ОПК. Констатировалось существование «излишне высокого порога входа в отрасль», в частности, проявляющегося в длительном – до полутора лет – процессе получения лицензий, большом документообороте, сложности военной приемки [6].

По нашему мнению, для взаимовыгодного и продуктивного привлечения малого бизнеса в процессы выполнения работ по государственному оборонному заказу целесообразно и необходимо следующее.

1. Чтобы обеспечить полномасштабное выполнение работ в рамках гособоронзаказа по изготовлению отдельных функциональных узлов и деталей составных частей вооружения, военной и специальной техники, не подлежащих военной приемке, следует предоставить возможность передачи части необходимой конструкторской и технической документации малым предприятиям, что позволит привлечь их в качестве единственного поставщика в соответствии с Положением о закупочной деятельности, утвержденным ГК «Ростех». В настоящее время по действующим

нормативам официальная передача даже части такой документации требует согласования с Минобороны РФ на уровне Договора о государственном оборонном заказе, что многократно усложняет процедуру, а порой делает ее невозможной. Поэтому целесообразно **разрешить передачу части конструкторской документации, необходимой для изготовления функциональных узлов и деталей, малому предприятию совместным решением предприятия – держателя подлинника документации и представительства военной приемки Минобороны РФ на этом предприятии.**

2. Если передаваемая документация имеет гриф ограниченного пользования, то передача ее малому предприятию возможна только при наличии у него соответствующей лицензии ФСБ (та же ситуация, если происходит попытка заказа малому предприятию выполнения работ по части НИОКР, содержащей грифованные сведения). До 2013 г. для получения лицензии ФСБ было достаточно (при соблюдении прочих правил) иметь запрос от головного предприятия, заказывающего работу. Однако в настоящее время необходим дополнительный запрос на уровне заказывающего управления Минобороны или Минпромторга РФ. Такой запрос малые предприятия, как правило, обеспечить не могут. Поэтому целесообразно **вернуться к практике, когда для получения (продления действия) лицензии достаточно иметь запрос от головного предприятия, что позволит упростить порядок получения лицензии ФСБ для малого предприятия.**

3. Малым предприятиям, участвующим в разработке и изготовлении только узлов и деталей для составных частей военной и спецтехники (и не занимающимся разработкой и изготовлением самих составных частей), **не обязательно получать лицензию, а достаточно иметь соответствующую запись в уставе предприятия и сертификат по системе менеджмента качества, а также метрологическую службу.**

4. Для упрощения процесса военной приемки, которая увеличивает стоимость продукции, изготавливаемой на малом предприятии, **необходимо считать достаточной приемку продукции ОТК самого малого предприятия, изготавливающего функциональные узлы и детали для составных частей вооружений и военной техники, при условии входного контроля на заказывающем предприятии с участием представителя военной приемки Минобороны РФ (ответственность все равно**

несет заказывающее предприятие, подтверждающее качество соответствующими видами испытаний).

5. В соответствии с федеральным законом о закупочной деятельности тендер на поставку продукции проводится каждый раз при очередном заказе. Порой его выигрывают предприятия, предложившие более низкую цену в ущерб качеству, а победители оказываются на деле лишь посредниками. Поэтому **малые предприятия, не имеющие нареканий по качеству поставляемой продукции, при оформлении хотя бы повторных заказов должны иметь преимущественное право на заключение договоров. Для этого необходимо внести данное условие в действующее на предприятии положение о закупочной деятельности, дающее дополнительное преимущество при подведении итогов конкурса (аукциона).**

Реализация перечисленных предложений, на наш взгляд, сделает более прозрачными и простыми взаимоотношения малых инновационных предприятий и ОПК, что в конечном итоге может привлечь более широкие слои бизнеса к решению проблем импортозамещения оборонной продукции. Это будет способствовать обеспечению национальной безопасности страны, созданию конкурентных условий и внедрению современных организационных форм (кластеров) в оборонную сферу.

Литература

1. Государственное управление в оборонно-промышленном комплексе России [Электронный ресурс] URL: https://mipt.ru/education/chairs/theor_cybernetics/.../bc6/c_6dlyf.doc (дата обращения: 26.09.2015).
2. Официальный портал Управления программ малого бизнеса Министерства обороны США [Электронный ресурс] URL: <http://www.acq.osd.mil/osbp> (дата обращения: 05.08.2015).
3. Механизмы поддержки малого бизнеса в ВПК: опыт США [Электронный ресурс] URL: <http://www.eurasian-defence.ru/?q=node/6520> (дата обращения: 05.08.2015).
4. *Озеров В. А.* Оборонно-промышленный комплекс: законодательное обеспечение [Электронный ресурс] URL: <http://federalbook.ru/files/OPK/Soderjanie/OPK-11/I/Ozerov.pdf> (дата обращения: 12.09.2015).
5. Центр по связям с общественностью и СМИ, А. Савенков, ТПП России, URL: <http://tpprf.ru/ru/interaction/committee/knti/news/50572/> 25 сентября 2014 г. (дата обращения: 23.09.2015).
6. *Белов Ю.* Малый бизнес привлекают в ОПК. 13.02.2015. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2666078> (дата обращения: 17.09.2015).