ЧАСТНО-ПРАВОВЫЕ (ЦИВИЛИСТИЧЕСКИЕ) НАУКИ/PRIVATE LAW (CIVIL LAW) SCIENCES

DOI: https://doi.org/10.23670/IRJ.2023.138.62

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Научная статья

Жариков А.А.[1, *]

[1] ORCID : 0000-0001-5647-1627;

[1] Северо-Западный институт, филиалМосковского государственного юридического университета имени О.Е. Кутафина, Вологда, Российская Федерация

* Корреспондирующий автор (mgua35jar[at]mail.ru)

Аннотация

Статья посвящена исследованию организационно-правовых основ деятельности малого и среднего предпринимательства по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг военного назначения в структуре военно-промышленного комплекса. Анализируются отечественные и зарубежные подходы к правовому регулированию места и роли малого и среднего предпринимательства в производстве продукции военного назначения с учетом заинтересованности бизнеса в получении прибыли. Отмечена особая роль малого и среднего бизнеса в сфере производства высокотехнологичных изделий. Выявлены основные достоинства и недостатки участия малого и среднего военного предпринимательства в выполнении государственного оборонного заказа.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, объекты военного назначения, государственный оборонный заказ, военно-промышленный комплекс.

ORGANIZATIONAL AND LEGAL ASPECTS OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE MILITARY-INDUSTRIAL COMPLEX

Research article

Zharikov A.A.[1, *]

[1] ORCID : 0000-0001-5647-1627;

[1] North-Western Institute, branch of the Moscow State Law University named after O. E. Kutafin, Vologda, Russian Federation

* Corresponding author (mgua35jar[at]mail.ru)

Abstract

The article is dedicated to the study of the organizational and legal foundations of small and medium-sized businesses in the production of goods, performance of works, provision of services for military purposes in the structure of the military-industrial complex. The article analyses domestic and foreign approaches to the legal regulation of the place and role of small and medium-sized businesses in the production of military products, taking into account the interest of business in making profit. The special role of small and medium-sized business in the sphere of production of high-tech products is noted. The main advantages and disadvantages of participation of small and medium-sized military business in the implementation of the state defence order are highlighted.

Keywords: small and medium-sized enterprises, military facilities, state defence order, military-industrial complex.

Введение

В современных условиях принципиально важно установить особенности участия малых и средних предприятий наряду с государственными корпорациями в производстве товаров, выполнении работ, оказания услуг военного назначения необходимых для обеспечения обороны государства [1]. В данной работе используется широкое понимание военного предпринимательства как предпринимательства в военно-промышленной сфере.

Военно-промышленная отрасль России включает порядка 1355 предприятий, на которых трудятся более 2000000 человек. Оборонные предприятия формируют более 75% инновационной продукции экономики, выпуская 100% всей космической, авиационной и электронной техники [2].

Несмотря на то, что в России производством вооружения и снабжением армии в основном занимаются мощные государственные корпорации, в сфере производства высокотехнологичных изделий малый и средний бизнес постепенно занимает свою нишу. В отличие от оборонных гигантов малый бизнес способен оперативно и точно встраиваться в промышленные структуры. Кроме того, зачастую малый и средний бизнес обгоняет крупные оборонные предприятия по наукоемкости, производительности труда и оплате труда. Предпринимательство не только характеризуется рисковым характером, но и серьезной ответственностью в отношении своих технологических и хозяйственных решений. Инвестиции частного бизнеса, как правило, характеризуются высокой эффективностью и устойчивостью. К сожалению, малому бизнесу не доступна огромная концентрация научных усилий, финансов, кадров, но он может быть необходимым связующим звеном в промышленных производственных цепочках, как гражданского назначения, так и в рамках государственного оборонного заказа.

Основная часть

Во многих странах в военной индустрии особое место занимает бизнес на условиях государственно-частного партнерства. В США, где большую часть оборонного заказа выполняют частные подрядчики, имеется положительный

опыт работы DARPA (Defense Advanced Research Projects Agency) – управления перспективных оборонных исследовательских проектов, занимающегося поиском и привлечением инновационных организаций, в том числе малого и среднего бизнеса [3]. Причем, даже в такой сфере как обеспечение обороноспособности имеется место социальным обязательствам. Например, Директивы Европейского союза позволяют устанавливать объемы государственных оборонных закупок, которые должны осуществляться исключительно у определенных групп поставщиков, в том числе у малого бизнеса [4].

Бизнесу может быть интересна любая сфера, куда идут большие заказы и много денег, как частных инвестиций, так и государственных. Отличительной особенностью военного предпринимательства служит формирование спроса на военную продукцию государством, в отличие от формирования спроса на иную продукцию множеством субъектов на конкретных товарных рынках. По этой причине военное предпринимательство занимает особое положение, поскольку риск распространяется не столько на свои, сколько на средства государства. Отсюда установление цен на военную продукцию значительно отличается от установления цены на товары, работы, услуги не военного назначения, зависящей от сложившейся рыночной конъюнктуры.

Специфика саморазвития бизнеса как такового предопределила множественность видов военного предпринимательства прямо или косвенно действующего как в военной, так и в гражданской области. Отмечается перспективность партнерства Министерства обороны России с частным бизнесом в создании технологий, имеющих двойное назначение. Назрела потребность переосмысления и совершенствования системы такого партнерства. В целях создания привлекательных условий для частных предприятий требуется решение таких задач нормативно-правового и организационного характера как: составление списка технологий, предполагающих участие в их разработке и внедрении частного бизнеса; формирование и регулирование возможности долевого (совместного) финансирования созданию товаров, работ, услуг двойного применения; определение принадлежности прав интеллектуальной собственности по итогам совместной деятельности; создание цифровой экосистемы, способствующей сотрудничеству Минобороны России с частными предприятиями и др. Частный бизнес должен получить точную информацию о содержании правил взаимодействия и рынках сбыта высокотехнологичной продукции. При отсутствии такой информации вряд ли субъекты предпринимательства проявят интерес к вложению своих средств в проекты военного применения [5].

Кстати, поощрительные мероприятия правительства в годы Великой Отечественной войны во многом стимулировали новаторское движение в промышленности и строительстве, начиная с Постановления СНК СССР от 27 ноября 1942 г., утвердившем инструкцию о вознаграждении за изобретения, технические усовершенствования и рационализаторские предложения [6].

Военный контракт представляет собой правовое средство, в котором отражается как специфика содержания товара (услуги), так и особенности механизма его оформления. Разновидности военных контрактов зависят от многих критериев, в том числе от объема затрат, которые несет подрядчик; от его ответственности за соответствие итогового продукта требованиям установленным договором; сроков контракта и др. В США распространены оригинальные формы контрактов, вызывающие по разным причинам интерес у частного капитала [7].

И в России частное предпринимательство может гибко реагировать на возникающие государственные или рыночные потребности. Однако бизнес перестраивается так только при наличии большого потребительского спроса, но не кратковременного, а как минимум среднесрочного. Для всестороннего привлечения частного предпринимательства в целях удовлетворения потребностей в товарах, работах, услугах военного назначения российское государство может всесторонне применять офсетные контракты, гарантирующие военные закупки на срок три года и более независимо от изменения мировой военно-политической обстановки.

Безусловно, участие частного бизнеса в выполнении государственных задач по обеспечению всех потребностей войск активизируют коммерчески-выгодные условия, обеспечивающие поддержку малого бизнеса, увеличение рабочих мест и повышение экономической активности. Этому служат такие классические подходы к определению поставщиков как электронные торги и государственные закупки.

Для повышения эффективности модернизации военной промышленности необходимо внедрение в ней нового подхода к регулированию отношений в гражданско-правовой сфере. Это предполагает изменение регулирования подряда и поставки для максимального снижения себестоимости заказа, при одновременном усилении ответственности подрядчика за обеспечение качества и соблюдение сроков, основанное на праве публичного заказчика непосредственно воздействовать на хозяйственную деятельность поставщика.

Кроме того в период общего уменьшения закупок именно надежный и стабильный оборонный заказ дает возможность предпринимателям установить долгосрочные связи с контрагентами, гарантировать занятость своим трудовым ресурсам.

Особенностью правового регулирования военных государственных закупок у субъектов предпринимательства в Российской Федерации служит в первую очередь их целевое оборонное предназначение [8]. Общие правила размещения государственного оборонного заказа установлены Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» с учетом специальных правил, изложенных в 275-ФЗ и иных нормативных актах. Во-первых, согласно п. 1 ст. 3 Федерального закона от 29 декабря 2012 года № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» задание касается как товаров, работ, услуг в целях обеспечения обороны и безопасности нашей страны, так и продукции в области военно-технического сотрудничества в соответствии с международными обязательствами РФ. Вторая особенность обусловлена тем, что государство по государственному контракту по государственному оборонному заказу является заказчиком, так как в п. «м» ст. 71 Конституции РФ оборонное производство относится к предмету исключительного ведения РФ, а федеральные органы исполнительной власти или специально уполномоченные ими лица являются заказчиками соответствующих объектов военного назначения. Олицетворение заинтересованного в укреплении своей

обороноспособности государства, с заказчиком по данному контракту свидетельствует о его полной надежности с точки зрения сопровождения, финансового обеспечения и оплаты. Третья правовая особенность связана с исключительной ролью оборонного заказа, неисполнение которого создает недопустимые угрозы для национальной безопасности, в силу чего предусмотрен очень жесткий контроль за его реализацией на всех стадиях и самая строгая гражданско-правовая ответственность за его неисполнение по любым причинам [9].

Существуют проблемы, связанные с военным предпринимательством, касающиеся дочерних подразделений, ставших административно самостоятельными по отношению к материнской компании, где отмечается снижение эффективности производственной деятельности, выражающееся в увеличении расходов и сроков реагирования в неотложных ситуациях, нарушение режима конфиденциальности информации и др. [10]. Указанные проблемы при их решении не должны умалять системообразующей роли государственного оборонного заказа в деятельности малого и среднего военного предпринимательства.

Заключение

Таким образом, специфика деятельности малого и среднего военного предпринимательства, сочетающего как характеристики частного предпринимательства, так и военно-промышленной деятельности проявляется: в наличии монопольного заказчика – государства; в высокой наукоемкости и технологичности; в повышенных требованиях к военной продукции; в особенностях контрактов, а также логистических связей и кооперации производств; в необходимости мобилизационной готовности.

Конфликт интересов

Не указан.

Рецензия

Все статьи проходят рецензирование. Но рецензент или автор статьи предпочли не публиковать рецензию к этой статье в открытом доступе. Рецензия может быть предоставлена компетентным органам по запросу.

Conflict of Interest

None declared.

Review

All articles are peer-reviewed. But the reviewer or the author of the article chose not to publish a review of this article in the public domain. The review can be provided to the competent authorities upon request.

Список литературы / References

1. Развитие предпринимательства и защита территориальной целостности России: современные геополитические реалии, проблемы и перспективы. — Москва: Проспект, 2023. — С. 201.

2. Экономика и финансы оборонного комплекса России. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2023. — С. 149.

3. DARPA и наука Третьего рейха : оборонные исследования США и Германии / Под общ. ред. А.Е. Суворова. — Москва: ТЕХНОСФЕРА, 2020. — С. 122-123.

4. Слепак В.Ю. Правовое регулирование государственного оборонного заказа в Европейском союзе / В.Ю. Слепак. — Москва: Проспект, 2021. — С. 74.

5. Реулов Р.В. Современные подходы к разработке нетрадиционных образцов вооружения, военной и специальной техники / Р.В. Реулов, С.С. Смирнов, С.В. Стукалин // Вооружение и экономика. — 2022. — №4(62). — С. 70-81.

6. Дьяков Ю.Л. Подвиг строителей индустрии тыла. 1941-1945 гг / Ю.Л. Дьяков. — М.: Наука, 1981. — С. 158.

7. Федорович В.А. США: военная экономика (организация и управление) / В.А. Федорович, В.Б. Муравник, О.И. Бочкарев; под общ ред. П.С. Золотарева, Е.А. Роговского. — М.: Международные отношения, 2018. — С. 309.

8. Гордин М.В. Экономика оборонных предприятий / М.В. Гордин [и др.]; под ред. В.В. Селиванова. — Москва: Издат. МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2022. — С. 167-173.

9. Михашин А.В. Гражданско-правовое регулирование закупок по государственному оборонному заказу / А.В. Михашин; под ред. О.А. Беляевой. — М.: Юстицинформ, 2022. — С. 63.

10. Вихрова А.С. Промышленный инжиниринг в организации производственной деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса / А.С. Вихрова, А.Д. Бобрышев, В.В. Бурлаков. — М.: СОЛОН-Пресс, 2023. — С. 13.

Список литературы на английском языке / References in English

1. Razvitie predprinimatel'stva i zashhita territorial'noj celostnosti Rossii: sovremennye geopoliticheskie realii, problemy i perspektivy [Development of Entrepreneurship and Protection of the Territorial Integrity of Russia: Modern Geopolitical Realities, Problems and Prospects]. — Moscow: Prospekt, 2023. — P. 201. [in Russian]

2. Jekonomika i finansy oboronnogo kompleksa Rossii [Economics and Finance of the Russian defense complex]. — Moscow: University Textbook: INFRA-M, 2023. — P. 149. [in Russian]

3. DARPA i nauka Tret'ego rejha: oboronnye issledovanija SShA i Germanii [DARPA and the Science of the Third Reich: US and German Defense Research] / Ed. by A.E. Suvorov. — Moscow: TEHNOSFERA, 2020. — P. 122-123. [in Russian]

4. Slepak V.Ju. Pravovoe regulirovanie gosudarstvennogo oboronnogo zakaza v Evropejskom sojuze [Legal Regulation of the State Defense Order in the European Union] / V.Ju. Slepak. — Moscow: Prospekt, 2021. — P. 74. [in Russian]

5. Reulov R.V. Sovremennye podhody k razrabotke netradicionnyh obrazcov vooruzhenija, voennoj i special'noj tehniki [Modern Approaches to the Development of Non-traditional Models of Weapons, Military and Special Equipment] / R.V. Reulov, S.S. Smirnov, S.V. Stukalin // Vooruzhenie i jekonomika [Armament and Economy]. — 2022. — №4(62). — P. 70-81. [in Russian]

6. D'jakov Ju.L. Podvig stroitelej industrii tyla. 1941-1945 gg [Feat of the Builders of the Rear Industry. 1941-1945] / Ju.L. D'jakov. — M.: Nauka, 1981. — P. 158. [in Russian]

7. Fedorovich V.A. SShA: voennaja jekonomika (organizacija i upravlenie) [USA: Military Economy (Organization and Management)] / V.A. Fedorovich, V.B. Muravnik, O.I. Bochkarev; Ed. by P.S. Zolotarev, E.A. Rogovsky. — M.: International Relations, 2018. — P. 309. [in Russian]

8. Gordin M.V. Jekonomika oboronnyh predprijatij [Economics of Defense Enterprises] / M.V. Gordin [et al.]; Ed. by V.V. Selivanov. — Moscow : Publishing House of MSTU named after N.E. Bauman, 2022. — P. 167-173. [in Russian]

9. Mihashin A.V. Grazhdansko-pravovoe regulirovanie zakupok po gosudarstvennomu oboronnomu zakazu [Civil Law Regulation of Procurement under the State Defense Order] / A.V. Mihashin; Ed. by O.A. Beljaeva. — M.: Justicinform, 2022. — P. 63. [in Russian]

10. Vihrova A.S. Promyshlennyj inzhiniring v organizacii proizvodstvennoj dejatel'nosti predprijatij oboronno-promyshlennogo kompleksa [Industrial Engineering in the Organization of Production Activities of Enterprises of the Military-industrial Complex] / A.S. Vihrova, A.D. Bobryshev, V.V. Burlakov. — M.: SOLON-Press, 2023. — P. 13. [in Russian]