

Научная статья

Original article

УДК 33

doi: 10.55186/2413046X_2023_8_6_279

**ОФСЕТНЫЕ КОНТРАКТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ
ДОХОДНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА**

**OFFSET CONTRACTS AS A TOOL TO INCREASE THE PROFITABILITY OF
SMALL BUSINESS**



Панфилова Елена Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Управление организацией в машиностроении», Государственный университет управления, г. Москва

Panfilova Elena, PhD (Economy), associate professor of the chair “Management of the organization in mechanical engineering”, State University of Management, Moscow

Аннотация. В статье рассмотрены особенности заключения офсетных контрактов, выступающих в качестве инструмента для повышения конкурентоустойчивости организаций малого бизнеса. Определены роли и распределение обязательств между Сторонами в офсетном контракте, уточнены ключевые понятия создания, освоения и модернизации производства в рамках офсетных контрактов. Сформирован перечень логистических показателей в сфере производственного складирования и управления запасами, влияющих на доходность малого бизнеса при заключении контрактов. Предложен алгоритм заключения типового офсетного контракта, а также выявлены отличия между офсетными контрактами и концессионным соглашением, контрактом жизненного цикла, специальным инвестиционным соглашением.

Abstract. The article discusses the features of the conclusion of offset contracts, which act as a tool to increase the competitiveness of small business. The roles and distribution of obligations between the Parties in the offset contract are defined. The key concepts of creation, development and modernization of production under offset contracts are clarified. A list of logistics indicators in the field of industrial warehousing and inventory management that affect the profitability of small business when concluding contracts has been formed. An algorithm for concluding a standard offset contract is proposed. Differences between offset contracts and a concession agreement, a life cycle contract and a special investment agreement are identified.

Ключевые слова: встречные обязательства, гарантированный спрос, инвестор, офсетный контракт, производство

Keywords: counter obligations, guaranteed demand, investor, offset contract, production

В условиях усиления санкционного давления представители малого бизнеса пытаются найти эффективные способы повышения конкурентоспособности на отечественном рынке. Одним из возможных подходов к решению проблемы является использование такой формы государственно-частного партнерства как **офсетные контракты** [1]. Традиционно офсетный контракт рассматривается как договор со встречными инвестиционными обязательствами, предполагающий наличие гарантированного спроса на производимую продукцию и, одновременно, в также выступающий как контракт жизненного цикла. В офсетных контрактах роли и обязательства Сторон распределяются следующим образом (таблица 1).

Таблица 1 – Распределение обязательств и ролей Сторон в офсетном контракте

Параметр для сравнения	Сторона 1 офсетного контракта	Сторона 2 офсетного контракта
1. Выполняемая роль в контрактных обязательствах	Поставщик, Инвестор	Заказчик, Гарант
2. Возложенные функции	- строительство завода - модернизация завода - поставка товара - развитие производственной базы	- обеспечивает приобретение произведенных товаров в долгосрочной перспективе - обеспечивает прохождение внеконкурентных закупок

Интересной особенностью поддержки регионального развития выступает возможность проведения совместных тендеров на заключение офсетных контрактов для нескольких регионов одновременно.

К участнику закупки предъявляют ряд требований, таких как:

- опыт работы;
- выручка не менее 10 % от цены закупки;
- срок заключения контракта – до 10 лет;
- минимальный объем инвестиций 100 млн. руб.;
- объем завершенных капитальных вложений более 10 % от планового объема инвестиций по контракту.

Примечательно, что к тендерам допускаются только организации (юридические лица); с самозанятыми, физическими лицами и индивидуальными предпринимателями офсетные контракты не заключаются. Статус «участник закупки» возникает у организации при подаче заявки на конкурс. По его итогам участник закупки может быть признан Поставщиком, Подрядчиком или Исполнителем. По сути офсетный контракт представляет собой государственный контракт на закупку товара или услуги со встречными инвестиционными обязательствами Поставщика. К числу типовых обязательств Поставщика относят:

- создание, модернизацию и /или освоение производства товара на территории РФ;

- создание и/или реконструкция имущества на территории субъекта РФ, используемого для оказания услуги. Разграничим ключевые понятия, используемые при заключении офсетных контрактов.

Освоение производства - комплекс мероприятий, обеспечивающих подготовку предприятия к выпуску ранее не производимых им изделий.

Создание производства - организация производства (деятельность по объединению всех составляющих производственного процесса в единый процесс).

Модернизация производства - обновление объекта в соответствии с новыми нормами, показателями качества, замена устаревших агрегатов.

При создании производства осуществляются расчеты по размещению производственных подразделений, исходя из информации об объемах перемещаемых грузов и карты межцеховых потоков грузов. Данные о грузопотоках представляются в разрезе классификации производственных объектов на смежные, разобщенные и удаленные цеха. Соответственно, стоимость единицы перемещаемого груза увеличивается от смежного объекта до удаленного производственного подразделения. Первоначально сформированный граф потока грузов между цехами оптимизируется, исходя из минимизации затрат на объемы перемещаемых грузов. Производственные подразделения с большими потоками грузов располагаются ближе друг к другу при проведении оптимизации первоначального варианта [2]. Данный подход повышения доходности организации малого бизнеса характерен при создании производств на территории особых экономических зон в форматах как «гринфилд», так и «браундфилд».

В РФ Федеральное казначейство ведет реестр офсетных контрактов, и оно же регистрирует организации в Реестре единственных поставщиков. Если юридическое лицо находится в данном реестре, то государственные Заказчики имеют право заключать с ним контракты без проведения конкурсных процедур.

Для межрегиональных офсетных контрактов сумма заключаемого договора обычно составляет около 400 млн. рублей. На конец 2022 года в Москве заключено в общей сложности 5 офсетных контрактов. Информация о содержании и сущности офсетных контрактов представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Основные составляющие офсетных контрактов в г. Москва [3]

№ п/п	Параметр для сравнения	ЗАО «Биокад»	ООО «Р-Опра»	ООО «Гемамед»	АО «Вимм-Билль-Данн»	ФГУП «Московский эндокринный завод»
1	Предмет контракта	Лекарственные средства (иммуномодуляторы)	Лекарственные средства (широкий спектр заболеваний)	Медицинские изделия (для стомированных пациентов)	Детское питание для молочно-раздаточных пунктов	Лекарственные средства (обезболивающие, антидепрессанты и нейролептики)
2	Цена закупки, млрд. руб.	14,0	18,4	8,6	30,6	1,1
3	Срок создания производства, лет	4 года	4 года	2 года	2 года	2 года
4	Срок поставок, лет	7 лет	7 лет	8 лет	8 лет	8 лет
5	Инвестиции в создание производства, млрд. руб.	3,0	5,8	1,0	2,1	1,0
6	Статус реализации	Завод построен, скоро планируются поставки	Ведутся строительные-монтажные работы (СМР)	Осуществляется монтаж оборудования	Ведется подготовка к монтажу новых производственных линий	Осуществляется проектирование новых производственных линий

Офсетные контракты приравнивают к *контракта жизненного цикла (КЖЦ)*, подразумевающим поставку товара или выполнение работы, включая проектирование объекта капитального строительства, обслуживание / утилизацию товара. Контракт жизненного цикла представляет собой «делку под ключ», в которой Заказчик не участвует в запуске производства, но гарантирует закупку произведенной предприятием продукции в течение длительного периода времени.

Производимые товары могут иметь длительный срок эксплуатации (например, аэродромы, оборудование для сотовой связи, транспортная инфраструктура), но не обязательно. На доходность организации при заключении офсетных контрактов влияют такие составляющие, как [4]:

- производительность действующих и вновь приобретенных станков;
- размер технологического парка оборудования;
- сменность работы предприятия;
- производственная мощность ведущего цеха и организации в целом;
- размер регламентированных простоев оборудования в ремонте;
- коэффициент использования мощности по типам оборудования (включая ведущую группу оборудования);
- величина среднегодовой производственной мощности.

В **таблице 3** представлен перечень показателей, влияющих на доходность организации малого бизнеса с позиции эффективности организации логистической системы управления грузами.

Таблица 3 – Логистические показатели, влияющие на доходность организации малого бизнеса

Показатели по производственному складированию	Показатели по производственным запасам
1. Величина оборота склада за соответствующий период (месяц, квартал, полугодие, год)	1. Средние издержки пополнения запаса
2. Средний срок хранения грузов на складе	2. Оптимальный размер заказа с учетом скорости пополнения запаса на складе
3. Общее количество тонно-дней хранения груза за расчетный период	3. Средний интервал времени между очередными заказами
4. Полезная площадь склада (определенная способом загрузки на 1 м ²)	4. Время прогнозируемых задержек при поставке товара
5. Размер площади отдельных складских помещений (площади приемочной/отпускной площадок, служебной, вспомогательной, общей площади)	5. Размер ожидаемого потребления за время поставки
6. Величина текущих складских затрат на 1 тонну товара	6. Величина гарантированного / текущего запаса товара
7. Величина единовременных складских затрат на 1 тонну товара	7. Размер максимально желаемого запаса
8. Размер общих затрат на 1 тонну товара	8. Размер максимально желаемого и порогового уровня запаса

Типовой алгоритм заключения офсетного контракта представлен на рисунке

1. Нормативно-правовой базой для регулирования заключения офсетных контрактов выступает Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и Федеральный закон от 02.07.2021 г. № 360-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [5].

Офсетные контракты как инструменты повышения доходности бизнеса юридически целесообразно сопоставлять со следующими видами контрактов/соглашений:

- специальным инвестиционным контрактом;
- соглашением о защите и поощрении капиталовложений;
- концессионным соглашением;
- соглашением о государственно-частном (муниципально-частным) партнерством;
- контрактом жизненного цикла.

Специальный инвестиционный контракт ориентирован на промышленную сферу, характерен для дочерних и зависимых обществ крупных холдингов и публичных акционерных обществ. В обязательства инвестора входит разработка и внедрение технологии с последующей регистрацией результатов интеллектуальной деятельности [9]. В качестве преференций для производителя продукции выступает ускоренная амортизация и упрощенная процедура получения статуса продукции, произведенной на территории РФ.

В рамках концессионных соглашений концессионером может выступать индивидуальный предприниматель, а также лица, действующие по договору о совместной деятельности. Обычно оно заключается, когда речь идет о реконструкции объекта, части которого находятся в собственности разных публично-правовых образований. Концессионное соглашение может заключаться

как по инициативе публичной стороны (открытый конкурс, закрытый конкурс, без конкурса), так и по инициативе частной стороны (открытый конкурс, без конкурса).



Рисунок 1 – Алгоритм заключения офсетного контракта

Все вышеперечисленные виды контрактов, соглашений и договоров должны быть оценены руководством малого бизнеса с позиции [8]:

- возможности масштабирования проекта в другом регионе;
- возможности осуществления коммерческой деятельности с использованием объекта;
- наличие правоприменительной практики;
- возможность привлечения бюджетного финансирования на инвестиционном или эксплуатационном этапах.

Офсетный контракт в большей степени нацелен на усиление региональной инвестиционной политики, поэтому его в качестве инструмента могут рассматривать организации малого бизнеса из субъектов РФ [6]. Проблемами сотрудничества в рамках офсетных контрактов является недостаточная проработанность механизмов досрочного расторжения контракта; высокие риски сторон, связанные с изменением технических условий производства товара, а также информационно-коммуникационные риски при проведении пуско-наладочных работ и утилизации бытовых отходов [7].

Наиболее перспективными направлениями для проведения научных исследований в сфере офсетных контрактов являются: изучение возможности тиражирования положительного опыта с фармацевтической отрасли, отрасли производства продуктов питания на машиностроение, транспорт, энергетику. Для организаций малого бизнеса, расположенных на территории особых экономических зон, вопросы подготовки заявки возлагается на Управляющую компанию или Департамент корпоративных отношений. В этом случае при оценке привлекательности технопарков для малого бизнеса в методику рейтинга включаются такие блоки, как: «Инновационная привлекательность региона России», «Экосистема технопарка» и «Глобальные экономические вызовы».

«Ассоциация кластеров, технопарков и Особых экономических зон России»

дополнила блоки методики такими показателями, как: коэффициент Энгеля, цифровая зрелость субъекта РФ, обеспеченность резидентов услугами (в том числе в сфере закупок, юридического сопровождения контрактов), наличие контрактного производства, стратегии устойчивого развития и цифровая трансформация площадки.

Юридическая служба технополиса для повышения эффективности работы с компаниями-резидентами классифицирует все договора в разрезе работы с арендаторами, эксплуатации инженерных систем, контрактного законодательства, логистических услуг, таможенного оформления товаров, договоров по проектированию и строительству новых объектов и взаимодействия с контрольными и разрешительными органами. В рамках государственных закупок эффективность исполнения контрактов оценивается через следующие параметры:

- количество поставок продукции, осуществленное без просрочек;
- стабильность наличия статуса «надежного поставщика»;
- отсутствие резидента в реестре недобросовестных поставщиков;
- подтверждение статуса резидента особой экономической зоны на протяжении длительного периода;
- корректность использования терминов «Инкотермс» при поставке товаров;
- своевременность предоставления документов инвестором-поставщиком в рамках Единой информационной системы при поставке очередной партии товара в рамках офсетного контракта.

Таким образом, учет исполнения обязательств подлежит особому учету со стороны юридической службы технополиса, государственных органов исполнительной власти. Банк типовых документов по офсетным контрактам требуется периодически актуализировать в рамках системы государственных и муниципальных закупок. Снижение входного барьера – объема первоначальных инвестиций существенно упрощает вхождение новых игроков на рынок

производства товаров (оказания услуг) по офсетным контрактам. Возможность реализации межрегиональных офсетных закупок усиливает интеграцию промышленных объектов различных субъектов РФ, способствует усилению инновационной активности и формированию синергетических эффектов при трансфере созданных технологий.

Увеличение количества заключенных и исполняемых офсетных контрактов будет способствовать росту средней заработной платы по субъекту РФ, объемов затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, занятости населения и развитию технологической инфраструктуры в регионе.

Качественно составленный офсетный контракт может рассматриваться руководством организации малого бизнеса в качестве дорожной карты развития в долгосрочной перспективе, увязываться с перечнем передовых производственных технологий, моделями цифровых двойников продукта и концепциями развития цифровых / виртуальных фабрик в производственной деятельности.

Список источников

1. *Байнов, В. А.* Зарубежный опыт проведения политики импортозамещения / В. А. Байнов // Мир новой экономики. – 2018. – Т. 12, № 2. – С. 122-128. – DOI 10.26794/2220-6469-2018-12-2-122-128. – EDN XNKTCР.
2. *Бакиновская, О. А.* Офсетные контракты как механизм согласования публично-частных интересов / О. А. Бакиновская // Динамика правоустановления и правореализации в сфере публично-правовых отношений: Сборник научных статей / Редколлегия: О.И. Чуприс (гл. ред.) [и др.]. Том Выпуск 4. – Минск: Общество с ограниченной ответственностью «Колорград», 2022. – С. 147-152. – EDN WFBYIY.
3. *Буракова, И. К.* Новые правила в регулировании государственного контракта со встречными инвестиционными обязательствами (офсетный контракт) / И. К. Буракова // Национальная Ассоциация Ученых. – 2022. – № 82-1. – С. 65-67. – EDN CCIMZQ.

4. *Козлова, С.В.* Трансформация инструментов государственного управления в современных условиях / С. В. Козлова // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2022. – № 6. – С. 96-107. – DOI 10.52180/2073-6487_2022_6_96_107. – EDN ATOWJQ.
5. *Назарова, Е. Н.* Офсетные контракты как драйверы экономики / Е. Н. Назарова, Ю. А. Жаравина // Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты : сборник научных статей 12-й Международной научно-практической конференции, Курск, 17–18 ноября 2022 года. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2022. – С. 343-346. – EDN HPQIME.
6. *Пестова, О. Ю.* Развитие государственно-частного партнерства в уголовно-исполнительной системе: офсетный контракт / О. Ю. Пестова // Вестник общественной научно-исследовательской лаборатории «Взаимодействие уголовно-исполнительной системы с институтами гражданского общества: историко-правовые и теоретико-методологические аспекты». – 2022. – № 27. – С. 106-110. – EDN AMRBAJ.
7. *Петраков, А. Ю.* Привлечение инвестиций с помощью офсетного контракта / А. Ю. Петраков // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА). – 2020. – № 7(71). – С. 98-104. – DOI 10.17803/2311-5998.2020.71.7.098-104. – EDN PUIBCQ.
8. *Титова, Г. Г.* Контракт со встречными инвестиционными обязательствами (офсетный) как перспективный правовой инструмент реализации гражданско-правового механизма заключения публичного контракта по итогам электронного аукциона в сфере закупок товаров, работ и услуг / Г. Г. Титова // Аграрное и земельное право. – 2022. – № 12(216). – С. 127-130. – DOI 10.47643/1815-1329_2022_12_127. – EDN UVZFAC.
9. *Трофимова, Е. О.* Оценка потенциального влияния заключенных офсетных контрактов на конкурентную ситуацию в сегменте госзакупок / Е. О. Трофимова //

Инновации в здоровье нации: Сборник материалов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Санкт-Петербург, 07–08 ноября 2019 года. – Санкт-Петербург: федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский государственный химико-фармацевтический университет" Министерства здравоохранения Российской Федерации, 2019. – С. 401-406. – EDN MPSZVV.

References

1. *Bainov, V. A.* Foreign experience in the policy of import substitution / V. A. Bainov // World of New Economics. - 2018. - Т. 12, No. 2. - S. 122-128. – DOI 10.26794/2220-6469-2018-12-2-122-128. – EDN XNKTCP.
2. *Bakinovskaya, O. A.* Offset contracts as a mechanism for coordinating public-private interests / O. A. Bakinovskaya // Dynamics of law establishment and law enforcement in the field of public law relations: Collection of scientific articles / Editorial Board: O.I. Chupris (editor-in-chief) [and others]. Volume Issue 4. - Minsk: Limited Liability Company "Kolorgrad", 2022. - P. 147-152. – EDN WFBYIY.
3. *Burakova, I. K.* New rules in the regulation of the state contract with counter investment obligations (offset contract) / I. K. Burakova // National Association of Scientists. - 2022. - No. 82-1. - S. 65-67. – EDN CCIMZQ.
4. *Kozlova, S.V.* Transformation of public administration tools in modern conditions / S. V. Kozlova // Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences. - 2022. - No. 6. - P. 96-107. – DOI 10.52180/2073-6487_2022_6_96_107. – EDN ATOWJQ.
5. *Nazarova, E. N.* Offset contracts as drivers of the economy / E. N. Nazarova, Yu. practical conference, Kursk, November 17–18, 2022. - Kursk: Southwestern State University, 2022. - P. 343-346. – EDN HPQIME.
6. *Pestova, O. Yu.* Development of public-private partnership in the penitentiary system: offset contract / O. Yu. theoretical and methodological aspects". - 2022. - No. 27. - P. 106-110. – EDN AMRBAJ.

7. *Petrakov, A. Yu.* Attraction of investments with the help of an offset contract / A. Yu. Petrakov // Bulletin of the O.E. Kutafin (MSUA). - 2020. - No. 7(71). - S. 98-104. – DOI 10.17803/2311-5998.2020.71.7.098-104. – EDN PUIBCQ.

8. *Titova, G. G.* Contract with counter investment obligations (offset) as a promising legal instrument for the implementation of the civil law mechanism for concluding a public contract based on the results of an electronic auction in the field of procurement of goods, works and services / G. G. Titova // Agrarian and land law. - 2022. - No. 12(216). - S. 127-130. – DOI 10.47643/1815-1329_2022_12_127. – EDN UVZFAC.

9. *Trofimova, E. O.* Assessment of the potential impact of concluded offset contracts on the competitive situation in the public procurement segment / E. O. Trofimova // Innovations in the health of the nation: Collection of materials of the VII All-Russian scientific and practical conference with international participation, St. Petersburg, 07 - 08 November 2019. - St. Petersburg: Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "St. Petersburg State Chemical and Pharmaceutical University" of the Ministry of Health of the Russian Federation, 2019. - P. 401-406. – EDN MPSZVV.

Для цитирования: Панфилова Е.Е. Офсетные контракты как инструмент повышения доходности малого бизнеса // Московский экономический журнал. 2023. № 6. URL: <https://qje.su/ekonomicheskaya-teoriya/moskovskij-ekonomicheskij-zhurnal-6-2023-26/>

© Панфилова Е.Е., 2023. Московский экономический журнал, 2023, № 6.