

**РАЗВИТИЕ СУБКОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ МАЛЫМИ И КРУПНЫМИ  
ПРЕДПРИЯТИЯМИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ  
DEVELOPMENT OF THE SUBCONTRACT RELATIONS BETWEEN THE SMALL AND LARGE  
ENTERPRISES OF REPUBLIC OF BELARUS**

*Дашкевич Т.В., магистр экономических наук, ст. преподаватель кафедры УЭиФ БрГТУ, г. Брест, Республика Беларусь*

*Dashkevich T.V., master of economic sciences, lecturer of BrGTU, Brest, Republic of Belarus*

*Носко Н.В., доцент кафедры менеджмента БрГТУ, г. Брест, Республика Беларусь*

*Nosko N.V., associate professor of department of management of BrGTU, Brest, Republic of Belarus*

*Аннотация*

*Эта статья посвящена рассмотрению особенностей взаимодействия малых и крупных предприятий на основе субконтракта в Республике Беларусь.*

*Abstract*

*This article is devoted to consideration of features of interaction of the small and large enterprises on the basis of subcontracting in Republic of Belarus.*

*Ключевые слова: социально-экономическое развитие, субконтрактация, малый бизнес, крупные предприятия, интеграция, развитие, партнерство.*

*Keywords: social and economic development, subcontracting, small business, large enterprises, integration, development, partnership.*

Экономическая и социальная роль малого предпринимательства заключается в праве граждан на свободное использование своих способностей и имущества для осуществления предпринимательской деятельности.

В условиях развития рыночных отношений в стране среди задач, стоящих перед обществом, важное место занимает развитие предпринимательства как активной формы экономической деятельности. Стабильность и

высокая продуктивность функционирования экономики во многом определяются оптимальным сочетанием в ней малого, среднего и крупного бизнеса [1].

В Республике Беларусь малые предприятия также играют большую роль в развитии экономики. Значение малого предпринимательства можно проследить по показателям, представленным в таблице 1 [3].

Таблица 1 - Удельный вес микроорганизаций и малых организаций в основных экономических показателях (в %)

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год
Валовой внутренний продукт	14,5	15,0	15,2
Средняя численность работников	17,9	18,4	19,4
Объем промышленного производства	11,8	10,5	9,5
Инвестиции в основной капитал	25,9	26,1	26,7
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	29,4	26,7	27,7
Объем внешней торговли товарами	29,6	28,5	27,9
Экспорт товаров	33,9	30,0	26,2
Импорт товаров	25,8	27,0	29,3

Так в 2013 году малые предприятия обеспечивали 15,2 % ВВП страны и 26,2 % экспорта товаров.

Главным преимуществом малых предприятий по сравнению с крупными является гибкость производственного процесса и возможность

быстро реагировать на потребности рынка. Предприниматели самостоятельно принимают решения о выпуске продукции и в случае снижения спроса могут достаточно быстро переориентироваться на производство новой продукции [2].

Однако на данный момент эта сфера экономики находится на стадии становления и требует значительных инвестиционных вложений.

Одним из способов дальнейшего развития деятельности малых предприятий может стать использование субконтрактных отношений с крупными производителями.

Субконтракция представляет собой принципиально новую систему отношений между потребителем и поставщиком. Сущность ее заключается в передаче крупным предприятием на основе контракта обязанностей по производству различных запчастей и полуфабрикатов для своей продукции. Достаточно часто на выполнение заказа требуется длительное время и дополнительные затраты, тогда крупное предприятие поставляет малому сырье, оборудование, оказывает услуги по подготовке высококвалифицированных специалистов [5]. Таким образом, устанавливаются долгосрочные устойчивые производственные отношения.

Субконтракты специализируются на выполнении ограниченного числа производственных процессов и стремятся соответствовать высоким требованиям, предъявляемым к качеству продукции, соблюдению условий согласованного графика поставок. Обе стороны процесса заинтересованы друг в друге: контрактор нуждается в стабильных поставках деталей и полуфабрикатов, субконтракторам нужны долгосрочные заказы и постоянное сотрудничество.

В условиях финансовой нестабильности и конкуренции крупные предприятия вынуждены тщательно планировать затраты и отслеживать эффективность производственных процессов [4].

Малые предприятия также заинтересованы в кооперационных связях с крупными фирмами, как в источнике постоянных производственных заказов.

Сам процесс сотрудничества между малыми и крупными предприятиями можно разделить на следующие этапы:

1. Осознание проблемы отсутствия собственных возможностей в получении каких-либо ресурсов при осуществлении производственной деятельности.

2. Осуществление поиска партнера, имеющего возможность решить возникшую проблему. На данном этапе необходимо оценить всех имеющихся партнеров.

3. Проведение переговоров с потенциальными партнерами и, в случае их положительного результата, заключение договоров.

4. Пробный опыт сотрудничества. Если данный опыт привел к положительному результату, то сотрудничество продолжается.

5. Заключение долгосрочных договоров по результатам пробного опыта и осуществление постоянных партнерских отношений.

6. Согласование интересов партнеров при долгосрочном сотрудничестве.

В Республике Беларусь тоже действует система субконтракции. На сегодняшний день такие предприятия как РУП «МАЗ», УП «ММЗ им. С.И. Вавилова», РУПП «БелАЗ», ПО «МТЗ», ГПО «Белагромаш», ОАО «Лидсельмаш», ОАО «Бобруйскагромаш» и ОАО «Лидагромаш» сотрудничают с малыми предприятиями при производстве комплектующих материалов для своей продукции [5].

В стране функционирует центр кооперации и субконтракции ЗАО «МАП ЗАО». Данный центр был создан в рамках реализации Программы государственной поддержки малого предпринимательства Республики Беларусь.

Дальнейшему закреплению взаимовыгодных связей малого и крупного будет способствовать создание центров субконтракции и проведение специализированных бирж.

В стране проводятся биржи субконтрактов в рамках Белорусского промышленного форума. Основной целью данных мероприятий является проведение предварительных переговоров между фирмами заказчиком и потенциальными поставщиками изделий, комплектующих, узлов и деталей. Участие в бирже обычно бесплатное. Организаторами мероприятия являются: департамент по предпринимательству Министерства экономики Республики Беларусь; облисполкомы; Минский горисполком.

Для малых и крупных предприятий такие биржи предоставляют ряд преимуществ.

Для крупных предприятий:

- снижение затрат, связанных с поиском поставщиков, для выполнения заказа;

- снятие проблемы организации и проведения переговоров, так как они могут быть организованы на самой бирже;

- получение полной и достоверной информации о предприятиях, так как перед началом биржи заполняется квалификационная карта предприятия;

- формирование цены на основе конкуренции потенциальных поставщиков;

- возможность избавиться от непрофильных, вспомогательных производств, требующих дополнительных затрат и т.д.

Преимущества для малого производственного предприятия:

- возможность получения дополнительных заказов;

- заключение долгосрочных договоров с крупным предприятием на поставку деталей и узлов;

- организация прямых переговоров с заказчиком, без участия посредников;

- повышение специализации производства на более эффективных процессах и т. д.

На база существующей в стране интернет-площадки потенциальные субконтракторы могут ознакомиться с поставщиками на биржу производственных заказов (крупными предприятиями). Далее заполняются квалификационные карты для участия в переговорах по заинтересовавшим заказам.

В Республике Беларусь существуют факторы, мешающие развитию субконтракции:

- отсутствует заинтересованность в субконтракции у крупных предприятий, т.к. это приведет к снижению объемов производства и количества персонала предприятия;

- малые предприятия страны имеют низкие возможности по удовлетворению нужд крупных организаций;

- небольшая доля производственных малых предприятий в общем их числе (рисунок 1) [3].

Так на рисунке 1 видно, что большинство малых предприятий Республики Беларусь заняты в сфере торговли и услуг. В конце 2013 году в стране насчитывалось 91596 малых предприятий. Из них:

- торговля и ремонт - 36077 единиц;
- обрабатывающая промышленность – 13278 единиц;
- операции с недвижимостью – 11729 единиц;

- транспорт и связь – 11366 единиц;
- строительство - 8448 единиц.

Однако для развития полноценной субконтракции нужны именно производственные предприятия для изготовления различных деталей, комплектующих и узлов.

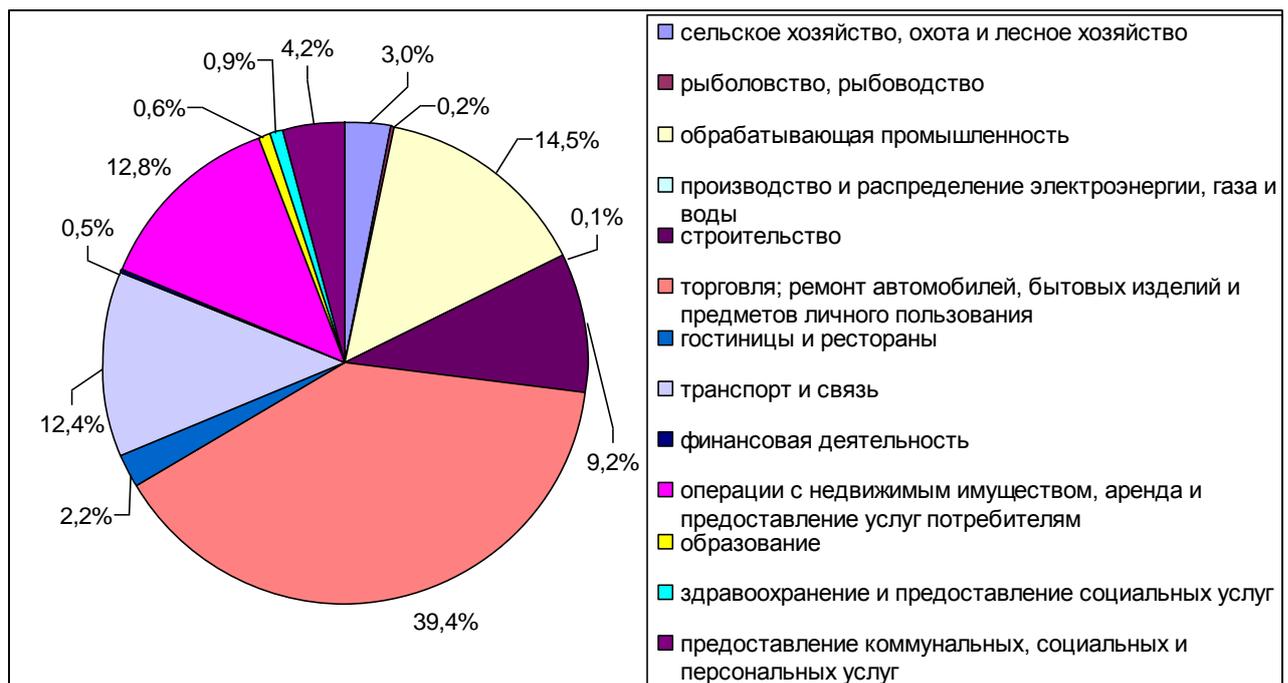


Рисунок 1 - Структура количества микроорганизаций и малых организаций по видам экономической деятельности (в % к итогу)

Для дальнейшего развития взаимодействия малых и крупных предприятий на основе субконтракции в Республике Беларусь необходимо:

1. Развитие центров субконтракции и специализированных мероприятий, на которых могут быть установлены долгосрочные связи между потенциальными партнерами.

2. Обеспечение доступа малых предприятий к долгосрочным заказам крупных организаций.

3. Развитие эффективной системы юридической помощи субъектам субконтракции при заключении контрактов.

4. Совершенствование законодательной базы в области регулирования субконтрактных отношений [4].

Взаимодействие малых предприятий с крупными может стать первым шагом в дальнейшей интеграции малого производственного предпринимательства Республики Беларусь. Доступность новых рынков сбыта и партнеров по бизнесу позволит расширить производство, использовать новые идеи и методы при изготовлении продукции. Малые предприятия смогут зарекомендовать себя на зарубежных рынках, как производители высококачественной и востребованной продукции [2].

Взаимодействие, осуществляемое малыми и крупными предприятиями, позволяет объединить преимущества и исключить недостатки масштабов малого и крупного бизнеса. В условиях рыночной экономики сотрудничество предприятий осуществляется на добровольной взаимовыгодной основе, в результате которого создается структура, позволяющая успешно заниматься производственной деятельностью.

Создание партнёрских отношений между малыми и крупными предприятиями остаётся необходимым, поскольку позволит реализовать им инновационный потенциал, а вследствие этого повысить конкурентоспособность белорусской экономики и сыграть достойную роль в становлении национальной инновационной системы страны.

#### Литература

1. Елисеев О.В. Экономическая значимость субъектов малого предпринимательства в экономике Республики Беларусь [Электронный ресурс] <http://www.bb wom.net/>
2. Мазоль С.И. Экономика малого бизнеса. – Мн.: Книжный дом, 2004. – 272 с.
3. Статистические данные по малым предприятиям [Электронный ресурс] <http://www.belstat.gov.by/>
4. Субконтракция в Беларуси [Электронный ресурс] <http://www.subcontract.by/>
5. Субконтракция как способ повышения конкурентоспособности [Электронный ресурс] <http://www.export.by/>

#### Literature

1. Yeliseyev O.V. The importance of subjects of small business in economy of Republic of Belarus [electronic resource] <http://www.bb wom.net/>
2. Mazol S.I. Ekonomik of small business. – Minsk.: Book house, 2004. – 272 pages.
3. Statistical data on small enterprises [electronic resource] <http://www.belstat.gov.by/>
4. Subcontracting in Belarus [electronic resource] <http://www.subcontract.by/>
5. Subcontracting as way of increase of competitiveness [electronic resource] <http://www.export.by/>

### ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОЙ ИНДУСТРИИ В МИРЕ FEATURES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE VENTURE INDUSTRY IN THE WORLD

*Дашкевич Т.В., магистр экономических наук, ст. преподаватель кафедры УЭиФ БрГТУ, г. Брест, Республика Беларусь*

*Dashkevich T.V., master of economic sciences, lecturer of «BrGTU», Brest, Republic of Belarus*

#### Аннотация

*Эта статья посвящена рассмотрению особенностей становления и развития венчурной индустрии в мире и в Республике Беларусь.*

#### Abstract

*This paper addresses to consideration of features of formation and development of the venture industry in the world and in Republic of Belarus.*

*Ключевые слова: социально-экономическое развитие, венчурная индустрия, бизнес-ангелы, инновация, инновационная деятельность, высокие технологии, перспективы.*

*Keywords: social and economic development, venture industry, business angels, innovation, innovative activity, high technologies, prospects.*

В современных условиях глобализации и интернационализации конкурентоспособность стран все в большей степени определяется способностью национальной экономики внедрять и использовать новые технологии. Поэтому на современном этапе, активно используется политика инноваций, которая способствует

возникновению новых типов компаний и соответствующих видов их финансирования, например венчурного.

Венчурное финансирование заключается в долгосрочных инвестициях в акционерный капитал новых либо существующих инновационных предприятий.