

**Дашкевич Т.В.**, магистр экономических наук  
УО «Брестский государственный технический университет»,  
г. Брест, Республика Беларусь  
*consuelo82@mail.ru*

## **РОЛЬ СУБКОНТРАКТАЦИИ В РАЗВИТИИ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Результаты многочисленных исследований подтверждают тот факт, что предприятия, в которых активно занимаются инновационной деятельностью, получают более высокие доходы и быстрее растут. В высококонкурентных секторах экономики предприятия для выживания и роста бизнеса вынуждены искать наилучший способ удовлетворения запросов клиентов, выводя на рынок продукты, которые создают новую ценность у имеющихся и новых покупателей. Ценность определяется качеством и уникальностью продукта или услуги, степенью удовлетворенности потребителя и применимости к решению проблем потребителя. Цель инновации связана с созданием новой ценности. Тем самым инновации становятся ключевым фактором роста, прибыльности и конкурентоспособности бизнеса.

Малый бизнес выступает важнейшим субъектом инновационной деятельности, может внести существенный вклад в развитие производства в технически передовых областях и направлениях. Он служит основным источником нововведений, генератором новых идей, создаёт предпосылки к инновационному развитию экономики страны в целом [4].

Малый бизнес выступает важным фактором, обеспечивающим динамическое развитие предпринимательской деятельности, а также необходимым условием функционирования инновационной экономики. Деятельность малых предприятий направлена на создание инновационного продукта. Малые инновационные предприятия должны открывать новые сегменты рынка, осваивать и внедрять новые продукты и технологии, быть главными поставщиками продукции, тем самым повышая наукоёмкость и конкурентоспособность производства и способствуя формированию нового технологического уклада.

Приоритетным полем деятельности малых фирм являются наукоёмкие отрасли. К характерным особенностям таких отраслей относятся: высокие темпы роста и заработная плата работающих; крупные объёмы экспорта, а главное, высокий инновационный потенциал. Наукоёмкие отрасли основываются на высоких технологиях, а это требует, чтобы потенциал отрасли относился к технологическому укладу высокого уровня.

Слабыми сторонами деятельности малого бизнеса могут выступать: недостаточная поддержка со стороны государства, ограниченные возможности внешнего и внутреннего финансирования, непрофессиональный уровень менеджмента, узкая специализация работников, отсутствие возможности получения синергетического эффекта. Но, несмотря на это, малый инновационный бизнес отличается высокой эффективностью освоения инноваций. Отношение числа нововведений к численности научного персонала в зарубежных инновационных фирмах выше в четыре раза, чем в организациях крупного бизнеса.

Современная экономика основывается не на противопоставлении малого и крупного бизнеса, а на их эффективном сочетании и взаимодействии. Крупные предприятия всегда играли определяющую роль в экономике любой страны с позиций формирования направлений экономического роста, создания благоприятных условий функционирования малого бизнеса. Малый бизнес в состоянии зависимости от крупного получает заказы на производство и научные разработки, исследования, сырьё, оборудование, технологии и финансовые ресурсы. В свою очередь малый бизнес оказывает непосредственное влияние на крупный, который не может организовать масштабное производство и реализацию товаров без его участия.

В последнее время в мире активизировался процесс создания интеграционных структур: финансово-промышленных групп, корпораций, в том числе и транснациональных, где субъекты малого бизнеса играют существенную роль, благодаря которым создаются гибкие системы управления, вертикальные связи заменяются горизонтальными, позволяющими приспособиваться к требованиям рынка в наибольшей степени [2, 5].

На данный момент малые инновационные предприятия Республики Беларусь могут расширить свои рынки сбыта посредством работы на субконтрактной основе с крупными предприятиями.

Существуют особенности для появления связей между малыми и крупными предприятиями:

1. Производственная кооперация крупных и малых предприятий обеспечивается прежде всего наличием развитой системы хозяйственного права, а также разветвленной инфраструктуры.
2. Самостоятельным фактором, который играет очень важную роль в развитии малого бизнеса, является "открытость" предпринимательской культуры.
3. Развитию и укреплению деловой кооперации между крупными и малыми предприятиями содействует и политика государства по поддержанию малого бизнеса, особенно на региональном уровне
4. Факторами, способствующими успешной кооперации крупных и малых предприятий, являются: высокий уровень специализации, продиктованный жесткой конкуренцией в каждом сегменте рынка; стремление

к минимизации трансакционных издержек за счет выстраивания гибких технологических и сбытовых цепочек; стремление к усилению инновационного начала в деятельности фирм; наличие отработанных, совместимых с хозяйственным правом эффективных финансово-кредитных технологий поддержки рискованного предпринимательства.

5. В условиях Республики Беларусь имеется ряд предпосылок, которые могли бы быть использованы для усиления кооперационных связей между крупными и малыми предприятиями. К их числу относятся:

- низкая степень загрузки основных фондов и использования производственных площадей на крупных предприятиях;
- наличие в большинстве крупных городов крупных вузовских образовательных центров, располагающих определенным инновационным потенциалом;
- относительно низкий уровень конкуренции по многим видам продукции и услуг на локальных рынках, что позволяет за счет синергетического эффекта от сотрудничества крупных предприятий и малых фирм выйти на слабо конкурентный рынок с товарами и услугами, освоение которых зачастую не требует значительных первоначальных вложений [2].

Для развития в Республике Беларусь субконтрактации необходимо создать условия для развития в стране производственного бизнеса, чтобы предпринимателям было экономически выгодно работать в этой сфере. На данный момент малых предприятий, готовых активно работать по заказам крупных, немного. Развитие производственной кооперации в стране сдерживает также отсутствие каких-либо сдвигов в реформировании крупных госпредприятий.

По сути, субконтрактация – это разделение труда. Головное предприятие – контрактор занимается только работой с потребителем. В результате у головного предприятия остаются только ключевые функции: маркетинг, промышленный дизайн, НИОКР, конечная сборка. Так контрактор избавляется от всех нестратегических производств и может вкладывать средства в обновление оборудования и технологий только на необходимых участках. Головное предприятие – контрактор быстро обновляет модельный ряд, не отягощенная непроизводительными издержками конечная продукция становится конкурентоспособной.

Субконтрактеры 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: контрактору нужны стабильные поставки, субконтракторам нужны долгосрочные заказы и постоянное сотрудничество. Опыт развитых стран показывает, что предприятие – контрактор часто за свой счет проводит на предприятиях – субконтракторах внедрение и сертификацию системы [3].

Система подрядчиков позволяет крупному бизнесу освобождаться от экономически невыгодного производства, сокращать производственный цикл, минимизировать затраты за счёт отказа от организации собственного производства, снижать трансакционные издержки, а также завоевывать свободные рыночные ниши и расширять сферу своего влияния с помощью более быстрой реакции малых предприятий на изменение рыночного спроса.

Малым инновационным предприятиям в свою очередь партнёрство предоставляет также ряд преимуществ в существовании и их возможном росте. Преимущества заключаются в возможности диверсификации риска, обеспечении стабильной деятельности и гарантированного рынка сбыта, повышении технологического уровня производства, получении финансовой поддержки, а также гарантий платежей.

Взаимодействие, осуществляемое малыми и крупными предприятиями, позволяет объединить преимущества и нивелировать 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 [1, 3].

Создание партнёрских отношений между малыми инновационными 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.

#### Список цитированных источников

1. Базылев, Н.И. Основы бизнеса: уч. пособ / Н.И. Базылев, М.Н. Базылева. – Мн.: Мисанта, 2003. – 253 с.
2. Елисеев, О.В. Экономическая значимость субъектов малого предпринимательства в экономике РБ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bbwoman.net>. – Дата доступа: 12.03.2012.
3. Мазоль, С.И. Экономика малого бизнеса. – Мн.: Книжный дом, 2004. – 272 с.
4. Малый бизнес за рубежом [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.invur.ru>. – Дата доступа: 12.03.2012.
5. Субконтрактация в Беларуси [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.subcontract.by>. – Дата доступа: 25.03.2012.