

УДК 334.7
СУБКОНТРАКТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ МАЛОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА

О. В. ТЕЛЕГИНА
Учреждение образования
«ГОМЕЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ им. П.О. Сухого»
Гомель, Беларусь

В странах с развитой рыночной экономикой важным инструментом повышения конкурентоспособности промышленного производства является развитие взаимодействия малого и крупного бизнеса с применением механизма субконтрактации (производственной кооперации).

Субконтрактация представляет собой передачу подрядных заказов на производство или обработку деталей и комплектующих сторонним предприятиям, как правило, малому бизнесу. Хотя субконтрактные отношения могут иметь место в различных отраслях промышленности, наибольшее распространение они получили в машиностроении (автомобилестроение, станкостроение), а также в радиоэлектронной и электротехнической промышленности. Доля фирм – субпоставщиков в стоимости готовых изделий обрабатывающей промышленности развитых промышленных стран колеблется в интервале от 1/4 до 1/3, а в производстве электронной техники, дорожно-строительного оборудования, самолетов и других видов продукции достигает 50–70 %.

Субконтрактная форма взаимодействия (субподряд) возникает вследствие стремления крупных фирм минимизировать объем производственных операций, сопряженных с повышенными издержками. Малые предприятия – субподрядчики крупных компаний достигают высоких результатов за счет эффекта технологического разделения труда (подетальной, узловоей или технологической специализации). Важнейшим преимуществом субконтрактации является сравнительно низкая себестоимость комплектующих и услуг, получаемых от малых и средних предприятий, поскольку у таких предприятий накладные расходы ниже. Организация закупок комплектующих на конкурсной основе позволяет добиться крупному предприятию значительного снижения цен по каждой позиции, следовательно, ведет к снижению себестоимости готовой продукции. Кроме того, появляется возможность сократить размер капиталовложений в средства производства, сэкономить финансовые ресурсы, сократить управленческий штат, сосредоточить внимание на стратегических задачах компании.

Обе стороны процесса заинтересованы друг в друге: крупным предприятиям нужны стабильные поставки, а малым – долгосрочные заказы и постоянное сотрудничество. Используя механизм субконтрактации, круп-

ное предприятие получает возможность быстро обновить модельный ряд. При этом крупные предприятия на коммерческой основе помогают мелким фирмам оборудованием, сырьем, передачей технологий.

Опыт подобного сотрудничества имеется и в России. С 1998 г. в г. Москве создан Межрегиональный центр промышленной субконтракции и партнерства. Основные направления деятельности центра – создание механизма интеграции малого и крупного бизнеса в промышленности, развитие производственной кооперации. Услугами центра пользуются более двух тысяч предприятий машиностроения, оборонного комплекса, электротехнической и электронной отраслей.

В Беларуси с 2003 года в ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей» существует Региональный центр промышленной субконтракции и партнерства, который действует на основании подписанного Соглашения о сотрудничестве с московским Межрегиональным центром промышленной субконтракции и партнерства.

Учитывая необходимость активизации деятельности сектора малого бизнеса (в 2010 г. в Беларуси его доля в ВВП составила всего лишь 12,4 %) и наличие подавляющего большинства крупных предприятий (преимущественно машиностроительной отрасли) с полным циклом производства, субконтракция представляется перспективной формой взаимодействия малых и крупных предприятий Беларуси. В настоящее время преобладающей формой взаимодействия малых и крупных предприятий в Беларуси являются снабженческо-сбытовые и арендные отношения [1, 2]. Производственная кооперация на основе долгосрочных договоренностей практически отсутствует.

Таким образом, одним из факторов институционализации малого бизнеса и повышения эффективности крупных предприятий в Республике Беларусь может стать вовлечение их в систему кооперационных производственных отношений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гуцол, О. С. Экономическое взаимодействие крупного и малого бизнеса в Республике Беларусь: современное состояние, проблемы и стимулирование развития / О. С. Гуцол, Л. В. Хмурович // Белорусский экономический журнал. – 2011. - № 2. – С. 68–78.

2. Телегина, О. В. Кооперация малых и крупных предприятий как фактор институционализации малого бизнеса // Науч. тр. Донецкого национального технического университета. – Донецк, 2007. – Вып. 31-2 (117): Серия экономическая. – С. 47–51.