

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СУБКОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Н.И. Кузюр, К.Г. Грицук, 3 курс

*Научный руководитель – О.В. Володько, к.э.н., доцент
Полесский государственный университет*

В мировой практике под термином «субконтрактация» подразумевается система хозяйственных связей, которая включает одно крупное предприятие – заказчика (контрактора) и круг малых и средних предприятий (субконтракторов). По заказу контрактора субконтракторы выполняют определенные производственные операции или оказывают ему услуги. При заключении подобных сделок выгоды имеют обе стороны. Субконтрактация в Беларуси больше известна под термином «производственная кооперация» и осуществляется посредством заключения договоров подряда.

В Беларуси практика привлечения крупными предприятиями субъектов малого и среднего бизнеса для выполнения заказов и работ пока весьма незначительна, в то время как в промышленно развитых странах мира взаимодействие малого и крупного бизнеса является одним из ведущих факторов повышения эффективности производства. Этому способствуют ряд проблем: низкие производственные возможности малого предпринимательства и неготовность его субъектов обеспечивать нужды крупного производства, у руководителей крупных предприятий (как правило, государственных) отсутствует заинтересованность в развитии субконтрактных отношений, в условиях наличия в системе налогообложения платежей исчисляемых от объема выручки передача отдельных элементов производственного процесса самостоятельным субъектам может привести к многократному налогообложению одной и той же стоимости, а в результате к росту издержек, отсутствует необходимая организационная инфраструктура по налаживанию субконтрактных отношений. Нередко имеют место различного рода формальные и неформальные ограничения для государственных предприятий на закупки сырья материалов и комплектующих у субъектов малого предпринимательства [1].

Но в настоящее время существенно активизировалось внимание к субконтрактации. Крупные предприятия, в условиях жесткой конкуренции, при производстве продукции стремятся снизить свои затраты, обеспечив при этом выполнение требований к качеству продукции. Путем применения субконтрактных отношений предприятие может сконцентрировать свои ресурсы и усилия на участках, определяющих конкурентоспособность продукции и предприятия в целом. При этом головное предприятие - контрактор получает возможность быстро обновлять свой модельный ряд, а неотягощенная непроизводительными издержками конечная продукция становится конкурентоспособной. Это достигается существенным уменьшением глубины производства.

Для повышения эффективности производства, обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции посредством дальнейшего углубления специализации и кооперации необходимо, прежде всего, активизировать процессы реструктуризации крупного производства, а также осуществить комплекс мер по развитию малого и среднего предпринимательства в реальном секторе экономики.

Стимулированием создания производственных предприятий в регионах стала реализация положений Декрета Президента Республики Беларусь от 7 мая 2012 г. № 6 «О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности». Согласно документу коммерческие организации и индивидуальные предприниматели, зарегистрированные и осуществляющие на этой территории производственную деятельность, получают значительные налоговые льготы и ряд других преимуществ. Важным шагом на пути развития субконтрактации в нашей республике может стать закрепление за малыми и средними производственными предприятиями на законодательном уровне до 10% объема государственного заказа [2].

Для налаживания субконтрактных отношений крупных предприятий с субъектами необходимо привлекать малые предприятия к участию в производстве продукции и выполнению работ для государственных нужд, развивать сети специализированных центров субконтрактации, которые аккумулировали бы информацию о потребностях крупного производства, возможностях мелких предприятий и устанавливали бы связи между потенциальными партнерами, развивать системы правового консалтинга и юридической помощи участникам субконтрактных отношений, обеспечивать приоритетный доступ отечественных специализированных малых предприятий к долгосрочным заказам белорусских промышленных предприятий, необходимо привлечь к ответственности должностных лиц органов государственного управления за введение любых формальных и неформальных ограничений для субъектов хозяйствования государственной формы собственности на закупки комплектующих у субъектов малого предпринимательства, размещение у них заказов на производство отдельных деталей и узлов, выполнение работ и услуг [3].

Список использованных источников

1. Что мешает развитию субконтрактации в Беларуси [Электронный ресурс] — Режим доступа < <http://ced.by/ru/news-by-tags/~shownews/czto-meshaet-razvitiju-subkontraktacii-v-belarusi>>. — Дата доступа: 11.03.2015

2. Субконтрактація: ефективний спосіб організації виробництва [Електронний ресурс] — <
<http://newsvit.by/index.php/subkontraktatsiya>>. — Дата доступу: 09.12.2014

3. Субконтрактація як спосіб підвищення конкурентоспособності [Електронний ресурс] — <<http://export.by>>. —
Дата доступу: 11.03.2015