

## ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА И КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Семенчукова И. Ю., к.э.н., доц., Полушина А.А., студ.*

*Витебский государственный технологический университет,  
г. Витебск, Республика Беларусь*

Реферат. В статье рассмотрены основные формы эффективного взаимодействия малого бизнеса и крупных корпораций и проблемы их реализации в Республике Беларусь. Отмечены направления интенсификации и углубления форм взаимодействия крупного и малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, крупный бизнес, франчайзинг, лизинг, венчурное финансирование, субконтракция, аутсорсинг, альтернативные источники финансирования.

Основными составляющими белорусского предпринимательства являются малый и крупный бизнесы, которые являются важной составляющей экономики страны, обеспечивая основные конкурентные преимущества экономики рыночного типа: придают необходимую гибкость рыночному механизму, создают предпосылки инновационного развития экономики, формируя, с одной стороны, соответствующую конкурентную среду, с другой – генерируя основные нововведения.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика малого и крупного бизнеса

Малое предпринимательство		Крупное предпринимательство	
Преимущества		Преимущества	
1	Мобильность и гибкость управления фирмой	1	Финансовая устойчивость
2	Мало управленческого персонала	2	Низкие удельные затраты
3	Простые организационные связи	3	Высокая техническая оснащенность
4	Быстрая адаптация к конъюнктуре рынка, запросам потребителей	4	Большая номенклатура выпуска
5	Высокая восприимчивость к новшествам	5	Большие производственные новшества
6	Учет местных условий и особенностей	6	Возможность получения сверхприбыли
7	Использование сфер, которые невыгодны крупному предпринимательству	7	Единство научных и производственных процессов
8	Возможность привлечения относительно небольших ресурсов для создания предприятия	8	Возможности роста конкурентоспособности на рынке
		9	Большие возможности для социальной защиты
Недостатки		Недостатки	
1	Ограниченность всех видов ресурсов	1	Организационная инерционность структур
2	Большая зависимость от рыночной конъюнктуры	2	Консерватизм к новшествам
3	Слабые кредитные возможности	3	Сложные коммуникационные связи
4	Меньше возможностей для социальной защиты	4	Большая численность управленческого персонала
5	Зарплата работников ниже, чем в крупных предприятиях	5	Малодинамичные научные структуры

Источник: [4, с. 67].

На сегодняшний момент в экономике Республики Беларусь так или иначе находят отражение все основные формы взаимодействия малого бизнеса и крупных корпораций.

В нашей стране начало развития франчайзинга относится к 2005 году, когда

законодательно впервые появилась возможность заключать соответствующие договоры (до этого де-факто заключение договора франчайзинга было запрещено). Первый договор франчайзинга был заключен в 2006 году. На начало 2019 года рынок был представлен почти 1300 компаниями/ИП, создавшими бизнес через покупку франшизы [1].

В гражданском законодательстве Беларуси отсутствует понятие договора аутсорсинга. Единственным нормативным документом, в котором содержится определение аутсорсинга, является письмо Национального банка Республики Беларусь «Об использовании в работе принципов управления операционным риском». Согласно этому письму (а датировано оно 2006-м годом) аутсорсинг – это привлечение сторонней организации для выполнения отдельных видов работ.

По данным «The 2020 Global Outsourcing 100», 8 белорусских IT-компаний (A1QA, Bell Integrator, Ciklum, IBA Group, Intetics, Itransition, iTechArt Group, Qulix) вошли в 100 лучших аутсорсинговых компаний мира по таким критериям, как прибыльность компании, рост команды, лучшие проекты, рекомендации заказчиков, уровень корпоративной социальной ответственности и инновации.

Венчурное финансирование как альтернативный источник финансирования новых и существующих компаний заинтересовывает сегодня все большее число предпринимателей и бизнесменов как на постсоветском пространстве, так и в Республике Беларусь.

Рынок венчурного финансирования в Республике Беларусь на данный момент находится в стадии рецессии.

В 2020 объем венчурных инвестиций в РБ сократился на 21,8 %. Большинство типов инвесторов заключили на 30–60 % меньше сделок по сравнению с 2019. Исключение составляют лишь бизнес-ангелы (состоятельные лица (или группы лиц), которые финансируют деятельность компаний за счет собственных средств) – в 2020 они заключили больше сделок, чем в 2019.

В 2019–2020 гг. динамика количества венчурных сделок и объема инвестиций была крайне нестабильной. Количество венчурных сделок за квартал колебалось в диапазоне от 3 до 10, а объем венчурных инвестиций за квартал – от \$1,1 до \$32,4 млн [2].

По состоянию на 20.12.2021 в реестр лизинговых организаций Республики Беларусь включено 113 организаций.

Одним из значимых препятствий на пути развития лизинга специалисты называют степень готовности к нему самих участников рынка. Немногие лизинговые компании готовы брать на себя риск владения большими объемами предметов лизинга. Другая особенность – неготовность вносить платежи по лизингу на протяжении нескольких лет, не получив при этом предмет лизинга в собственность в конце договора. По этой же причине тормозится развитие оперативного лизинга для физических лиц. Одна из основных проблем развития лизинга – слабость банковской системы. Финансирование серьезных (даже по белорусским меркам) лизинговых проектов способны обеспечить лишь несколько отечественных банков. Не менее серьезным препятствием в развитии лизинга является низкая платежеспособность предприятий-лизингополучателей. В связи с этим часть предприятий отказывается от долгосрочных вложений по причине неясности ближайших перспектив (отложенный спрос), часть уже испытывает трудности с финансовым состоянием, что также делает невозможным и/или бессмысленным приобретение новых основных средств.

Для дальнейшего развития лизинговой деятельности в Республике Беларусь и привлечения инвестиций перспективными направлениями должны стать:

- совершенствование механизма взимания налогов с юридических лиц по лизинговым платежам. Так, необходимо предусмотреть дополнительные налоговые льготы на лизинг оборудования со сроком действия свыше трех лет, а при сроке действия договоров более пяти лет – полное освобождение прибыли от налогообложения; для активизации лизинга в сфере наукоемкой продукции следовало бы ввести льготное налогообложение прибыли по лизинговым операциям с передовыми технологиями;
- развитие системы страхового и гарантийного обеспечения лизинговой деятельности;
- поиск новых путей финансирования лизинговых предприятий и усовершенствование используемых источников. Как один из возможных вариантов привлечения средств – упрощение заимствования денежных средств юридических лиц по договорам займа на процентной основе. Создание необходимых условий для развития международного импортного лизинга. С этой целью целесообразно освободить вывозимое лизинговое

имущество от уплаты таможенных пошлин, кроме сборов за таможенное оформление.

На участии малого и среднего бизнеса в процессе материального производства строится субконтракция – экономические отношения между производителем какого-либо конечного продукта и поставщиками различных комплектующих, услуг.

Субконтракция является одним из путей сохранения и развития производства, решения многих производственных, экономических и социальных проблем, получения долгосрочных конкурентных преимуществ, системой сотрудничества и развития кооперационных связей между малыми и крупными производственными предприятиями.

Отдельные шаги в направлении современной организации производства наблюдаются в Беларуси.

В качестве примера субконтракции с включением в международное разделение труда может рассматриваться ОАО «Брестский электроламповый завод». Здесь совместно с голландской компанией Philips Lighting освоена новая технология варки стекла и производства деталей для выпуска осветительных ламп, которые будут поставляться в страны ЕС.

Молодечненское предприятие «Энеф» сотрудничает с ТНК Siemens: осуществляет сборку современных пускорегулирующих устройств из приобретаемых за рубежом комплектующих и поставляет большую часть своей продукции на экспорт. Таким образом предприятие «Энеф» вошло в систему международного разделения труда.

Для более интенсивного развития производственной субконтракции в Беларуси необходимо совершенствование законодательной базы и повышение уровня информированности руководителей предприятий. Однако самое главное – понимание того, что в настоящее время условия ведения бизнеса меняются в 5 раз быстрее, чем даже 5 лет назад. В новое время необходимо вести бизнес по-новому. На смену традиционным видам бизнеса приходят инновационные. И главное для предпринимателя – идти в ногу со временем [3].

Итак, взаимодействие малых и больших предприятий дает возможность эффективно соединить предпринимательскую чувствительность и динамическую реакцию малых предприятий с менеджментом, коммерческими и техническими привычками больших предприятий. В результате такое взаимодействие создаст для всех участников возможности, которые при других обстоятельствах в современных условиях развития были бы утраченными и нереальными.

Таким образом, взаимодействие малого и крупного бизнеса не только является взаимовыгодным, но и необходимо для успешного развития экономики Республики Беларусь.

#### Список использованных источников

1. Белстат // Беларусь в цифрах, 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://istmat.info/files/uploads/62683/belarus\\_v\\_cifrah\\_2020.pdf](https://istmat.info/files/uploads/62683/belarus_v_cifrah_2020.pdf). – Дата доступа: 28.11.2021.
2. ИТ рынок Республики Беларусь // BIK Ratings [Электронный ресурс]. – Минск, 2020. – Режим доступа: <https://bikratings.by/wp-content/uploads/2020/12/it-rynok-respubliki-belarus-2.pdf>. – Дата доступа: 29.11.2021.
3. Сураучюс, Л. А., Рабцевич, В. В. Возможность применения субконтракции в малом бизнесе Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/50611/1/431-432.pdf>. – Дата доступа: 29.04.2022.
4. Дорошенко, А. В. Эффективность взаимодействия крупного и малого бизнеса в современной российской экономике / А. В. Дорошенко // Молодой ученый. – 2020. – № 3 (50). – С. 212–216.