

разработка эффективной методики оценки стоимости бизнеса, которая будет учитывать все факторы, влияющие на стоимость компании.

Источники литературы

- 1 Борздова, Т.В. Оценочная деятельность: особенности регулирования в Республике Беларусь / Т.В. Борздова, Н.А. Устюшенко // Пути повышения эффективности финансово-экономической системы для устойчивого экономического развития Республики Молдова // Сборник научных статей по результатам Международной научной конференции 8-го созыва, 1-2 ноября 2013 г. – г. Кишинев: Молдавский государственный университет, 2013. – С. 438-442.
- 2 Корниенко, Б. И. Оценка стоимости предприятия с использованием метода дисконтированных денежных потоков в рамках доходного подхода / Б.И. Корниенко // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – № 7 (июль). – С. 86–90.
- 3 Оценка бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://files.lib.sfu-kras.ru/ebibl/umkd/129/u_course.pdf. – Дата доступа: 03.12.2016.
- 4 Оценка стоимости организации (предприятия) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://repo.gsu.by/bitstream/123456789/4213/1/Тема%2016%20Оценка%20стоимости%20организации_Геврасева.pdf. – Дата доступа: 03.12.2016.
- 5 Шибeko, Е. Н. Оценка предприятия при формировании его рыночной стоимости / Е.Н. Шибeko // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэта. - 2002. - N 6. - С. 59-62.

*Блинова Анастасия Сергеевна, Губарь Дарья Владимировна
Белорусский государственный экономический университет*

Пути повышения экономической эффективности функционирования предприятий на основе успешного взаимодействия крупного и малого бизнеса

В современных экономических условиях важную роль играют гибкость, быстрота реакции, скорость внедрения и освоения новых технологий, что присуще в основном малым предприятиям. Небольшие размеры предприятий становятся их важнейшим преимуществом и определяют экономические, научно-технические и организационные факторы их успешной деятельности. Малые предприятия сокращают издержки за счет узкой специализации, ускоренных темпов разработки и внедрения НИОКР, применения гибких технологий, оптимального использования производственных фондов, преобладания горизонтальных связей в структуре управления.

Партнерские отношения субъектов малого и крупного предпринимательства обеспечивают конкурентоспособность товаров и услуг, что является одной из предпосылок организации системы их взаимодействия. Крупные субъекты предпринимательства являются главными элементами рыночного хозяйства, определяют его развитие и уровень эффективности. Развиваясь сами, они структурируют экономику в целом. Крупному бизнесу присущ ряд неоспоримых экономических преимуществ: возможность осуществлять крупномасштабное финансирование НИОКР, способность обеспечить экономию на транзакционных издержках и реальные конкурентные преимущества на отраслевых, национальных и мировых рынках.

Взаимодействие крупного и малого бизнеса позволяет достигать нередко синергетического эффекта и является взаимовыгодным для обоих субъектов. Крупным предприятиям позволяет сконцентрировать свои ресурсы на важнейших направлениях и развивать ключевые компетенции, а значительную часть производственных функций при этом передать малым и средним предприятиям.

В настоящее время в Республике Беларусь можно отметить развитие взаимодействия малых предприятий с крупными фирмами посредством таких форм, как субконтракция,

аутсорсинг, кластеры, венчурное финансирование. Рассмотрим подробнее каждую из вышеперечисленных форм.

Субконтрактация представляет собой систему хозяйственных связей, включающую одно крупное предприятие — заказчика и круг малых и средних предприятий, выполняющих конечные производственные операции и оказывающие по его заказам услуги.

В свою очередь, для компаний, которые передают такие технологические операции, субконтрактация — это способ оптимизировать свои затраты на приобретение оборудования, необходимого для подобной операции.

Предприятие, которое передает определенный технологический процесс, называют *контрактором*, а предприятие, принимающее его — *субконтрактором*.

Экономическая выгода при подобной форме партнерства очевидна: контрактору, сосредоточенному, как правило, на производстве конечного продукта, нет необходимости приобретать дорогостоящее оборудование для производства деталей и комплектующих, которые не являются его конечной продукцией, нанимать персонал, нести другие издержки в связи с таким производством. Субконтрактор, благодаря заказу, загружает свои простаивающие производственные мощности, не приносящие дохода, и получает прибыль за выполнение заказа.

Применение механизма субконтрактации (субконтрактинга) позволяет головному предприятию — контрактору — избавиться от непроизводительных издержек на содержание недогруженных производств и сконцентрировать усилия на важнейших задачах — технологическом перевооружении, модернизации, обновлении модельного ряда выпускаемой продукции. Субконтракторы (как правило, малые и средние предприятия), выполняя работы по субконтрактам, достигают высокого уровня загрузки оборудования и высокой производительности. Применение механизма субконтрактации позволяет оптимизировать процесс производства и существенно повысить конкурентоспособность как на уровне предприятия, так и на уровне региона.

Примером самых наработанных связей субконтракций может служить легкая швейная промышленность Беларуси.

Также, Mercedes-Benz в Беларуси находит малые производственные предприятия, которые изготавливают им изделия и поставляют на их конвейер. Компания Toyota ведет переговоры с одним из белорусских предприятий о том, чтобы делать узел для автомобиля.

Следующая форма взаимодействия крупного и малого бизнеса — аутсорсинг — при которой крупная фирма передает обеспечивающие её бизнес функции сторонней компании (аутсорсинговой фирме), которая при этом берёт на себя и ответственность за выполнение конкретной функции.

Особенностью применения аутсорсинга в Беларуси является то, что государственные предприятия не передают часть бизнеса сторонним организациям, а наделяют свои подразделения статусом юридического лица. Тогда, выполняя специализированные работы по своему профилю, новая организация может оказывать услуги не только главному предприятию, но и всему рынку. Так, по данным пресс-службы концерна «Белнефтехим» на аутсорсинг в 2013—2015 гг. предприятия отрасли вывели 20 вспомогательных подразделений. Было создано более 20 юридических лиц численностью более 8 тыс. человек, что значительно снизило штат работников.

Примерами использования аутсорсинга в нашей стране является государственный концерн «Белнефтехим». Предприятиями концерна осуществляется работа по выводу вспомогательных подразделений на аутсорсинг. Так, ОАО «Гродно Азот» создало малые унитарные предприятия «АзотСтрой», «АзотРемСтрой» и «АзотСпецТранс». ОАО «Гомельский химический завод» и ОАО «СветлогорскХимволокно» реализуют мероприятия по реорганизации общества путем выделения унитарных предприятий. ОАО «Могилевхимволокно» также начало работу по реорганизации общества путем выделения унитарного предприятия «Ремонтно-механический завод»

Наибольшую популярность в Беларуси набирает IT-аутсорсинг. К IT-аутсорсингу относится широкий спектр услуг. Чаще всего речь идет об удаленной разработке программного обеспечения, консультировании, обучении, технической поддержке. Самые активные потребители услуги — США, Европа, Япония, Тайвань, Южная Корея.

Далее рассмотрим взаимодействие крупного и малого бизнеса на основе кластеров. Кластеры — совокупность территориально локализованных юридических лиц, а также индивидуальных предпринимателей, взаимодействующих между собой на договорной основе и участвующих в процессе создания добавленной стоимости.

Наличие кластеров позволяет национальным отраслям развивать и поддерживать свое конкурентное преимущество. Все фирмы из кластера взаимосвязанных отраслей инвестируют в специализированные исследования, в развитие родственных технологий, в инфраструктуру и в человеческие ресурсы, что позволяет малому предпринимательству выстоять в обостренной конкурентной борьбе на глобализированных рынках.

Производственная структура кластера всегда более выгодна, чем отраслевая, так как здесь внутрифирменные связи более тесные. Кластер порождает эффект масштаба производства, основой которого является наличие в лице одной из фирм инновационного ядра, стимулирующего производство новых видов продуктов и услуг. Преимуществом кластера также является гибкая возможность одновременного производства нескольких видов продукции. При группировке фирм в кластеры возникает возможность оптимизации производственно-технологических процессов и минимизации внепроизводственных издержек на различных предприятиях. Таким образом, все участники кластера получают дополнительные конкурентные преимущества под воздействием совокупного влияния и специализации, обеспечивающей повышение производительности труда и снижение себестоимости продукции.

Преимущество кластерных организаций для малых предприятий заключаются в следующем:

1. Поддержка кооперации между малыми и крупными предприятиями;
2. Идентификация важных тенденций;
3. Представительство совместных интересов предприятий кластера в публичном пространстве;
4. Развитие контактов с другими кластерными регионами, налаживание внешнеэкономических контактов

В Республике Беларусь приняты следующие направления в области кластерной политики на 2016—2020гг:

1. Организация выполнения мероприятий, предусмотренных в проектах программных документов (ГПИР 2016—2020, программа «МСП Беларуси на 2016 — 2020 годы»);
2. Принятие ранее подготовленных НПА;
3. Формирование карты кластеров Беларуси;
4. Подготовка перечня пилотных кластерных проектов и их консультационно-методическое сопровождение;
5. Подготовка планов мероприятий по стимулированию кластерного развития областей (г. Минска);
6. Инициация проекта международной технической помощи, предусматривающего создание Белорусской кластерной обсерватории и 5 ресурсных центров кластерного развития, а также обучение организаторов кластерных проектов/кластерных менеджеров;
7. Проведение ежегодных конкурсных отборов кластерных проектов для оказания господдержки на их реализацию.

Следующей формой взаимодействия крупного и малого бизнеса является венчурное финансирование. Механизм венчурного финансирования — долгосрочные (5—7 лет),

высокорисковые инвестиции частного капитала в акционерный капитал вновь создаваемых малых высокотехнологичных перспективных компаний (или хорошо уже зарекомендовавших себя венчурных предприятий), ориентированных на разработку и производство наукоёмких продуктов, для их развития и расширения, с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств.

На сегодняшний день в среднем только 30 % венчурных проектов достигают коммерческой реализации, около 40 % и вовсе убыточны. Но эти 30 % успешных проектов обеспечивают сверхприбыль всего венчурного финансирования, ведь, чтобы окупить его, достаточно только 5 % успешно реализованных идей.

Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы предусматривает создание венчурной системы финансирования. Поставлена задача поставлять на экспорт более половины произведенной продукции. В частности, планируется развивать медицинское приборостроение. В новой программе делается ставка на развитие инновационной инфраструктуры поддержки технопарков и создание условий для развития инновационного предпринимательства.

Таким образом, для определения наиболее эффективной формы взаимодействия крупного и малого бизнеса в корпоративно-конкурентной среде необходимо учитывать следующие факторы: степень внедрения инновационных технологий, условия конкуренции хозяйствующих субъектов, ресурсное обеспечение деятельности субъектов предпринимательства, развитие кластерных технологий и промышленных зон в регионе.

Процесс управления взаимодействием крупного и малого бизнеса имеет в целом хаотичный характер. Возникает множество организационных, финансовых и кадровых проблем в процессе практической реализации этого взаимодействия. В этих условиях появление новых форм взаимодействия крупного и малого бизнеса требует предметных научных исследований с целью повышения эффективности их функционирования и управления. В то же время для появления таких форм были созданы объективные предпосылки:

- возникновение факторов, стимулирующих консолидацию крупного и малого бизнеса против внешних воздействий (слабая государственная поддержка, неблагоприятные экономические условия);
- необходимость экономии средств в условиях слабой доступности кредитно-инвестиционных ресурсов;
- использование более рациональных способов введения хозяйственного процесса и использования производственных и иных ресурсов;
- появление между крупным и малым бизнесом различного рода взаимосвязей при решении общих задач.

В заключении можно отметить, что развитие и появление новых форм взаимодействия крупного и малого бизнеса – это эволюционный процесс на современном этапе. Он связан с характерными для инновационной экономики процессами, такими как: рост роли научно-технического прогресса, развитие информационных технологий, переход к индивидуальному (штучному) производству, ориентированному на потребности заказчика. Выбор одной из форм взаимодействия крупного и малого бизнеса компенсирует недостатки, обусловленные размером участвующей организации, а полученные результаты способствуют повышению эффективности работы в целом.

Источники литературы

1. Ващенко, В.П. Взаимодействие малого и крупного бизнеса: Информационно-аналитический сборник / В.П. Ващенко, В.П. Ермаков, В.Ш. Каганов [Электронный ресурс] http://www.smb.ru/analytics.html?id=sl_business.
2. Маренный, М.А. Методы финансового анализа кооперационных взаимодействий малых промышленных предприятий. // http://www.cfin.ru/press/afa/2001-3/03_2.shtml.

3. Никонова, О.Е. Взаимодействие малого и крупного предпринимательства: системный подход. // <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=23068>.

4. Абрамчук, С. Н. Свободные экономические зоны в Республике Беларусь: проблемы и перспективы развития. Научное издание / С. Н. Абрамчук. — Брест: Изд-во С. Лаврова, 2009. — 88 с.

5. Кластерная политика должна стать инструментом повышения конкурентоспособности — Голухов | Экономические новости. [Электронный ресурс]. — 2016. — Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Klasternajapolitika-dolzha-stat-instrumentom-povysheniya-konkurentosposobnosti — Дата доступа: 09.12.2016.

Губин Ян Николаевич

Минский инновационный университет

Проблемы налогообложения при реализации поставок продукции Белорусскими предприятиями в Российскую Федерацию

Многие Белорусские предприятия-производители товаров и предприятия занимающиеся оптовой торговлей товаров сталкивались с такими ситуациями, когда после поставок продукции или услуг на территорию Российской Федерации вынуждены были платить НДС по действующим ставкам в местный бюджет, так как не смогли документально подтвердить уплату НДС своим Российским контрагентом. Такая проблема, а точнее действующий механизм подтверждения уплаты НДС (либо применение ими нулевой ставки) Российскими контрагентами для налоговых органов Республики Беларусь, актуальны для многих Белорусских предприятий, так как они понижают экономическую эффективность функционирования предприятий (организаций).

Более наглядно рассматривается ситуация на примере.

Белорусское предприятие, которое является производителем товаров или оптовый продавец заключает с другой стороной (резидентом РФ) договор поставки на определенный товар либо услуги и применяет нулевую ставку НДС (на экспорт в страну- член ЕАЭС). Покупатель (резидент РФ) оплачивает товар либо услугу, согласно условиям договора, и Продавецставляет товар либо оказывает услугу.

При действующей системе налогообложения Республики Беларусь, для подтверждения применения нулевой ставки НДС при сделках с контрагентами из Российской Федерации (ЕАЭС) необходимо предоставить в Налоговый орган следующий документ:

- договор (контракт) на основании которого товары реализуются контрагенту из Российской Федерации (плательщику государства ЕАЭС);
- транспортные (товаросопроводительные документы) подтверждающие вывоз товаров из Республики Беларусь в Российскую Федерацию (государство ЕАЭС);
- заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов, которое составляется импортером уже по месту налогового учета и должно содержать отметку налогового органа этого государства об уплате НДС (либо подтверждении нулевой ставки, либо ином исполнении налогового обязательства).

Как правило, обмен подписанными оригинальными документами происходит с использованием почтовых служб государств. Подписанные оригинальные договор и товаросопроводительные документы высылают контрагенты из Российской Федерации достаточно быстро, а вот заявление о ввозе и подтверждение уплаты косвенных налогов далеко не всегда быстро и во многих случаях вообще не удается получить эти документы. Именно это и способствует развитию проблемной ситуации для экспортера при таких сделках.

Для сбора документов, подтверждающих применение нулевой ставки НДС, экспортеру предоставлено 180 календарных дней от даты отгрузки товаров либо оказания услуг. В течение этого периода необходимо получить подтверждающие документы и отразить сделки в налоговой отчетности согласно установленных сроков.