

Таблица 2

**Расчетная таблица прогнозных значений выручки от реализации
ОАО «ГЛЗ «Центролит» на период до 2027 г.**

Год	Порядковый номер даты	Прогнозное значение выручки, тыс. руб.		Средний прогноз выручки, тыс. руб.
		по среднему абсолютному приросту	по среднему темпу роста	
2023	4	66365,0	101304,7	83834,9
2024	5	75556,5	129568,8	102562,6
2025	6	84748,8	165718,4	125233,2
2026	7	93939,5	211953,9	152946,7
2027	8	103131,0	271089,0	187110,0

Примечание. Разработано автором.

Ключевыми направлениями развития ОАО «ГЛЗ «Центролит», которые способны будут содействовать запланированному росту спроса на продукцию и прогнозируемому росту продаж, должны стать:

– обеспечение дальнейшего снижения удельных затрат на производство и реализацию продукции;

– развитие новых видов продукции, работ и услуг на базе имеющейся производственной мощности и системы управления качеством.

Таким образом, проведенная оценка факторов, определяющих перспективы развития и роста спроса на продукцию ОАО «ГЛЗ «Центролит», и применение математического моделирования позволили построить модель роста предприятия методом средних абсолютных и относительных приростов. Для обеспечения дальнейшего экономического роста ОАО «ГЛЗ «Центролит» необходимо провести работу по расширению и углублению ассортимента производимых продукции, работ и услуг, а также обеспечить дальнейшее снижение и оптимизацию затрат.

Л и т е р а т у р а

1. Статистическая отчетность ОАО «ГЛЗ «Центролит».

УДК 004.738:339.162.4(476)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Д. А. Куксачева

Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь

Научный руководитель Г. В. Митрофанова

Рассмотрены экономические аспекты деятельности малых предприятий, основные факторы, препятствующие развитию малого бизнеса в Республике Беларусь.

Ключевые слова: предпринимательство, капитал, бизнес, финансы, инновации, налоги, имидж.

**PROBLEMS AND PROSPECTS OF SMALL
BUSINESS DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF BELARUS****D. A. Kuksacheva***Sukhoi State Technical University of Gomel, the Republic of Belarus*

Science supervisor G. V. Mitrofanova

The economic aspects of the activities of small enterprises, the main factors hindering the development of small business in the Republic of Belarus are considered

Keywords: entrepreneurship, capital, business, finance, innovation, taxes, image.

Малые предприятия могут внести значительный вклад в решение проблем экономического роста и занятости. В условиях рыночной экономики малые предприятия считаются гибкими и эффективными с точки зрения затрат, они быстро приспосабливаются к пожеланиям клиентов, причем не только в сферах, близких к потребителям, таких как розничная торговля или определенные виды услуг. Кроме того, малые предприятия формируют ядро среднего класса, стабилизирующего политическую обстановку в обществе.

Были проведено исследование, которое проанализировало барьеры на пути становления и развития малого бизнеса с целью определения потребностей в поддержке малых предприятий в различных секторах и на различных стадиях их развития. В Беларуси были опрошены владельцы 168 малых предприятий производственного сектора, строительства и сферы услуг [1].

Чтобы определить причины, влияющие на способность фирм к выживанию и развитию, менеджеры должны были выделить основные сдерживающие факторы. Самой острой проблемой в различные периоды деятельности малых предприятий является ограниченность финансовых ресурсов. Это и общая нехватка средств на начальном этапе становления фирмы, и недостаток текущих активов, который может усилиться отсроченными платежами, неплатежеспособностью клиентов, тяжелым налоговым бременем и ограниченным доступом к внешним источникам финансирования по приемлемым процентным ставкам. Финансовые проблемы могут влиять на различные аспекты развития фирмы: доступ к необходимым производственным площадям, возможность выпускать новые продукты и подбирать персонал соответствующей квалификации.

В основе мероприятий по оказанию содействия малым предприятиям в странах с развитой и продвинутой переходной экономикой чаще всего лежит принцип «создания равных возможностей». Следовательно, ключевой вопрос можно сформулировать так: в чем заключается ущемление интересов малых предприятий по сравнению с более крупными предприятиями в Беларуси и как это можно устранить?

К препятствиям на пути развития малых предприятий, а значит и малого бизнеса, относятся:

1. *Трудности с поставщиками и покупателями.* Для малых предприятий, прежде всего в производственной сфере, трудно найти надежных поставщиков комплектующих изделий нужного качества и в достаточном количестве. Кроме того, малым предприятиям, в отличие от более крупных, реже предоставляется кредит поставщика. При продаже своей продукции вновь созданным малым предприятиям особенно сложно оценить платежеспособность своих партнеров и их желание платить. К тому же для малых предприятий Беларуси часто недостижимы два важных покупателя и

поставщика: заграница и белорусские государственные организации, которые традиционно сотрудничают преимущественно с государственными или бывшими государственными предприятиями, не всегда обращая внимание на обязывающие решения вышестоящих властей.

2. *Отсутствие заемного капитала.* Вновь созданные небольшие предприятия часто испытывают трудности, связанные с получением кредитов. Как правило, они мало что могут предложить в качестве залога обеспечения кредита. Кроме того, небольшие кредиты менее рентабельны, поскольку их обработка обычно требует ничуть не меньших затрат, чем больших кредитов. Такое типичное для малых предприятий ущемление их интересов в нашей республике дополнительно усугубляется тем, что крупные предприятия получают льготные кредиты и субсидии от государства.

3. *Недостаточность собственного капитала.* Серьезной проблемой для малых предприятий в Беларуси является отсутствие собственного капитала. Однако неизвестно, в какой мере малые предприятия могут использовать собственный капитал. Поэтому важно изучить вопрос о том, в каких сферах экономики и регионах существуют представители малого бизнеса, которые заинтересованы в оказании им целевой поддержки, при каких обстоятельствах они готовы инвестировать свои средства.

4. *Налоговое давление.* Фактор налогового давления относится частично к проблеме «недостаточность собственного капитала», частично к проблеме «правовая незащищенность». Налоговая нагрузка на предприятиях в Беларуси в целом очень высока. При этом система налогообложения претерпевает значительные ежегодные изменения, за которыми очень сложно уследить, что позволяет контролирующим органам при проверках взимать в доход государства штрафы, многократно превышающие суммы самих платежей.

5. *Недостаток предпринимательских инноваций.* Среди мелких предпринимателей в Беларуси высок удельный вес бывших руководящих работников государственных предприятий. Многие малые предприятия фактически существуют уже несколько лет, даже если некоторым из них приходилось неоднократно менять свою правовую форму или с целью экономии на налогах создаваться заново. Следовательно, они имели возможность накопить предпринимательский опыт. Правда, предпринимателям иногда недостает некоторых специальных знаний, например, по стандартизации или по патентному законодательству. Поскольку в прошлом предприниматели накапливали свой опыт преимущественно в замкнутых производственных «нишах», у них часто недостаточно и просто умения разрабатывать на базе новых идей конкретные проекты и воплощать их в жизнь. Ощущается дефицит знаний в области дизайна новых товаров и поиска партнеров, особенно среди научных и конструкторских разработчиков новой продукции.

6. *Нехватка специалистов.* Сами руководители-предприниматели в большинстве своем с высшим образованием, как правило, техническим или экономическим. Однако среди наемных работников наблюдается большая текучесть кадров: они часто не решаются полностью отказаться от своих старых рабочих мест на крупных предприятиях хотя бы из-за того, чтобы не потерять предоставляемые там права на социальные услуги. Нередко они работают на малых предприятиях лишь на временной основе. Кроме того, предпринимателю рискованно нанимать «чужих». Поэтому многие работают с членами своих семей, друзей или бывшими коллегами по работе. Такая «кадровая политика» препятствует росту малых предприятий.

7. *Создание негативного имиджа предпринимателей.* Негативное отношение к предпринимательству является одной из основных проблем, препятствующих развитию малого предпринимательства в белорусской экономике. Неблагоприятный для

развития «климат» заставляет большую часть бизнесменов переводить свое дело за границу, многие из них уже имеют паспорта других стран, где основали свои фирмы, многие не переехали туда на жительство, но работают там. По несколько сотен белорусских предпринимателей сейчас работают в Чехии и Литве, тысячи – в Польше и на Украине, десятки тысяч в России. Из республики идет интенсивная утечка предпринимательских умов – золотого интеллектуального фонда белорусского бизнеса [2].

Важно отметить, что не все трудности имеют место в каждом конкретном случае. Проблемы малого бизнеса в разных городах и регионах различны. Поэтому предпочтителен региональный подход к оказанию поддержки малым предприятиям.

Уровень развития малого предпринимательства в регионах во многом зависит от таких факторов, как выгодное географическое положение, уровень доходов населения, наличие развитой инфраструктуры, отношение со стороны местных властей.

Слабо развит этот сектор экономики в малых городах и сельской местности, такие отрасли как сельское, жилищно-коммунальное хозяйство, наука и научное обслуживание, хотя именно для этих населенных пунктов в большей мере характерны дефицит товаров и услуг, проблемы трудоустройства, культурного досуга и т. п. [3].

Для сравнения, в Германии, Франции, Польше малые предприятия занимают доминирующее положение в деревообработке (производство мебели) и трикотажной отрасли, лидируют в легкой промышленности (швейная, обувная) и биотехнологии, создают серьезную конкуренцию крупным предприятиям в электронной промышленности, отрасли строительных материалов и т. д.

Кроме методов прямой поддержки развития сектора малого бизнеса, необходимо стабилизировать макроэкономическую ситуацию, создавая рыночные институты, внося коррективы в законодательство и налоговую политику в области предпринимательства и, что наиболее важно, воздействуя на отношение к предпринимательству со стороны общества в целом.

Таким образом, для активизации малого предпринимательства в Беларуси необходимо устранить факторы, препятствующие его развитию, выйти на более высокий уровень его государственной поддержки. Приоритетными направлениями развития малого бизнеса должны стать производство потребительских товаров, сельскохозяйственной продукции, ее переработка, оказание бытовых услуг, особенно в сельской местности, научная и инновационная деятельность. Но, несмотря на некоторые негативные стороны, развитие малого бизнеса Беларуси представляет сегодня перспективный развивающийся сектор, постепенно увеличивающий свою роль и значение в обеспеченности общего экономического роста страны.

Л и т е р а т у р а

1. Букова, Н. Что мы думаем о предпринимателях? Малый и средний бизнес в Беларуси / Н. Букова // Минск: Междунар. финансовая корпорация, 2002.
2. «О поддержке малого и среднего предпринимательства»: от 1 июля 2010 г. № 148-3 с измен. и доп. от 30 дек. 2015 г. № 344-3 Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь, 13.03.2023, 2/2339).
3. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2016. – 368 с.