

**Кондратюк А.Э., Бут-Гусаим И.П.,**  
**студенты, специальности Экономика и**  
**управление на предприятии**  
**Научный руководитель: Филиппова Т. В.**  
**м.э.н., ассистент кафедры менеджмента**  
*Брестский государственный технический университет*

## **РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

На рубеже XX и XXI веков одними из основных процессов в международной экономике стали процессы глобализации и интеграции. Мировое сообщество пришло к мнению, что объединение национальных хозяйств всех стран мира создаст благоприятные условия для беспрепятственного движения товаров, услуг, финансов, капиталов и трудовых ресурсов из страны в любую точку мира.

Данное утверждение было одновременно и правильным, и ошибочным. Для крупных компаний процесс глобализации открыл новые возможности и перспективы. Возможность иметь производство в одной стране, управленческое звено в другой, а сбыт в третьей позволили компаниям существенно снизить свои издержки и повысить прибыль.

Говоря не о транснациональных компаниях, а о субъектах малого и среднего предпринимательства, мы видим, что не все так гладко. В первую очередь к существенным плюсам от процесса глобализации можно отнести возросшие показатели экспорта и внешнего торгового сальдо, научно-технический прогресс, который идет довольно близко с интеграционными процессами, и позволил малым и средним предприятиям внедрять в свои производства новые и передовые технологии. Внедрение разработок научно-технического комплекса является более простым и быстрым именно на небольших предприятиях. Затраты и масштабы работ значительно меньше, чем на крупных компаниях, а экономический эффект можно увидеть быстрее.

Тем не менее, несмотря на позитивное влияние глобализации, имеется ряд негативных моментов. В противовес возросшему экспорту приходит и значительно увеличившейся показатель импорта, что создает проблемы для небольших компаний, ориентированных на внутренний рынок. В таких условиях государство не редко вынужденно сокращать объемы импорта товаров и проводить политику протекционизма, что может негативно сказаться на политико-экономических отношениях со странами-партнерами.

Справедливо и утверждение, что на микроуровне процесс глобализации требует от предпринимателя больших знаний и умений. Простое ориентирование в экономической среде уже не помогает решать существенные глобальные проблемы. Одним из примеров является внедрение специальным CRM-систем на предприятии. На данный момент большинство малых и средних компаний, а в особенности индивидуальные предприниматели, используют для ведения всех экономических операций такие программы, как Excel, различные версии и конфигурации 1С или Галактики. Данные программы, конечно, хороши и имеют ряд неоспоримых преимуществ. Однако следует заметить, что из-за ряда положений, непрописанных в этих программах, например, отсутствие полной взаимосвязи всех отделов компании в одной программе и необходимость использования нескольких, интегрированных между собой для достижения наибольшего экономического эффекта, приводит к завышенному показателю издержек, которые можно и нужно сократить. Решением может являться внедрение платформы Salesforce, которая позволяет подстраиваться под любые особенности внутренней и внешней среды предприятия и добавлять инструменты, необходимые для решения узкопрофильных проблем в конкретной компании.

Так же негативной чертой является слишком тесная связь компаний и стран между собой. Примером на макроуровне служит финансовый кризис в 2014-2016 годах, когда резкое падение российского рубля в ответ на санкции «запада» вызвало незамедлительное падение и белорусской национальной валюты, начав тем самым непродолжительный, но неприятный период стагнации белорусской экономики.

Если посмотреть на картину в целом, то все-таки можно заметить ряд положительных особенностей, которые прослеживаются с развитием глобализации. Во многом эти положительные особенности имеют финансовый характер. Так, выручка компаний постоянно растет, как и увеличивается число субъектов малого и среднего бизнеса. По данным Белстата, в 2018 году по сравнению с 2016 годом выручка увеличилась на 49,8%, а число компаний в этом секторе предпринимательства на 3,6%.

С точки зрения международных экономических отношений можно увидеть положительные сдвиги. Оборот внешней торговли за тот же период вырос на 58,7 %, экспорт на 62,2%, однако и импорт возрос на 56,7%. И если посмотреть статистику по годам, то мы заметим, что импорт превалирует над экспортом, что является негативной тенденцией [1].

Для моделирования и прогнозирования же используются ряд статистических приемов, отражающих возможный тренд развития малого и среднего предпринимательства в стране. Один из них - это использование формулы времени на основе метода наименьших квадратов. С помощью данного возможное количество предприятий МСБ и их выручку на ближайшие несколько лет.

Для повышения эффективности предпринимательства ученым Й.Шумпетером были разработаны инновационные механизмы функционирования предпринимательских структур. Одной из частей этих механизмов является технологии целенаправленного поиска инновационных решений – главный инструмент предпринимателя в условия глобализационных процессов.

Данная теория определяется 3 принципами: базовый принцип, принцип историзма или ретроспективный принцип, принцип единой формализации.

Первый принцип – основа всей технологии. Он предполагает использовать информацию как основу всего существующего. Принцип историзма по своей сути отражает ретроспективу развития человеческого спроса. Он реализован в виде иерархической матрицы удовлетворения потребностей человека. И третий принцип – принцип единой формализации предлагает использовать функционально физический анализ. В ходе его применения определяется качество принятых предпринимателем управленческих или технических решений. Если решение качественное, оно реализуется, если нет – разрабатываются новые решения [2].

Таким образом, мы видим, что процессы глобализации и интеграции сыграли значительную роль в становлении современной экономической системы. Влияние на малый и средний бизнес можно рассматривать с различных сторон, но прийти к единому мнению не представляется возможным, так как и положительные, и отрицательные аспекты присутствуют.

Прогнозирование развития предпринимательства является достаточно эффективным шагом для оценки возможных финансовых результатов. Однако любое прогнозирование носит вероятностный характер и не защищено от влияния случайных факторов.

Лучшее, что можно сделать в данных условиях, - это придерживаться стратегий по обеспечению эффективности предпринимательской деятельности. Не стоит прогнозировать, стоит действовать и делать все возможное, чтобы мы сами могли влиять на будущие результаты, за счет принятия верных решений сегодня.

#### **Список использованных источников**

1. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, пред. редкол. И.В. Медведева - Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2019. – 16-17 с.
2. Колоколов В.А Предпринимательство в условиях глобализации //В.АКолоколов //Журнал «Фундаментальные исследования». – 2005. – №1. – 75-77 с.