

**К.К. Бубен, Е.О. Душкевич**

*БГЭУ (Минск)*

*Научный руководитель — О.Б. Пароля*

## **ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Развитие малого бизнеса в Республике Беларусь является неотъемлемой частью развития рыночных отношений на пути становления рыночной экономики.

Данный сектор экономики является достаточно мобильным и легко адаптируется к часто изменяющимся рыночным условиям, поэтому развитие малого предпринимательства является фундаментом для возникновения условий интенсивного экономического роста.

Особенно важным аспектом является одобрение его развития и поддержка со стороны государства путем создания комфортных условий для его ведения.

К субъектам малого предпринимательства относятся зарегистрированные в Республике Беларусь:

- индивидуальные предприниматели;
- микроорганизации (коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно);
- малые организации (коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно) [1];

Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства осуществляется государственными органами и иными государственными организациями в соответствии с их компетенцией.

Виды поддержки малого и среднего бизнеса в Беларуси:

- субсидия на открытие бизнеса в Республике Беларусь от центра занятости населения;
- льготный кредит на развитие малого бизнеса в Беларуси;
- субсидия на создание рабочих мест от Государственного фонда социальной защиты населения;
- безвозмездное получение земли в сельской местности для фермерского хозяйства [2].

В приоритете госпрограммы развитие аграрного бизнеса и бизнеса, связанного с инновациями, экспортом, импортозамещением, энерго- и ресурсосбережением.

Основная тенденция развития малого бизнеса в Республике Беларусь — неуклонный рост числа предпринимателей. Причем их вклад в ВВП с каждым годом становится все больше.

Малый бизнес осваивает новые направления. Теперь это не просто заключение сделок купли-продажи, но и собственное производство, оказание услуг с использованием предметов интеллектуального тру-

да. Однако отрицательная тенденция складывается в сфере торговли со снижением числа индивидуальных предпринимателей и небольших компаний, хоть их и по-прежнему большинство на рынке.

Спектр оказываемых услуг субъектами малого бизнеса очень широк: от ремонта обуви и пошива одежды до аутсорсинга и консалтинга, аудита и маркетинговых исследований.

### **Источники**

1. Система господдержки бизнеса в Беларуси [Электронный ресурс] // Институт предпринимательской деятельности. — Режим доступа: <http://uoipd.by/files/files/biblioteka/v-pomoshh-predprinimatelstvu/Sistema-gospodderzhki-biznesa-v-Belarusi.pdf>. — Дата доступа: 02.12.2018.

2. Как получить государственную поддержку на развитие малого бизнеса? [Электронный ресурс] // Консалт. — Режим доступа: <http://konsalt.by/stati/vozmozhnosti-dlya-biznesa/kak-poluchit-gosudarstvennuyu-pomoshh-na-razvitie-malogo-biznesa.html>. — Дата доступа: 02.12.2018.

**В.В. Буйда**  
БГЭУ (Минск)

*Научный руководитель — Л.Н. Макарова, канд. физ.-мат. наук, доцент*

## **ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ТОРГОВЛЕ**

Быстрое реагирование компании на появление новых информационных технологий (ИТ) и внедрение их в свою деятельность способствует достижению экономического превосходства над конкурентами. Поэтому изучение системы устройства ИТ в торговле является весьма актуальным.

В торговле оперируют такие системы, как «бэк офис» и «фронт офис», которые тесно взаимодействуют друг с другом. Главной составляющей успешного ведения торговых отношений является удовлетворение потребностей потребителя, что является задачей фронт офиса. Основное направление развития на рынке бэк-офисных систем — это расширение функций торговой программы для обеспечения полной автоматизации самых различных торговых предприятий. Автоматизация торгового бизнеса предлагает удобные инструменты для ввода и обработки информации и современные механизмы управления процессами деятельности предприятия, что существенно сокращает ошибки, при этом уменьшается себестоимость продукции и увеличивается производительность всего предприятия в целом. Выделяют два этапа автоматизации торгового предприятия: на первом этапе создается техническая инфраструктура, а далее следует программный комплекс. Немалое значение имеет уровень сервиса, который позволяет уменьшить потери при выходе оборудования из строя.