

## **ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

*В статье рассмотрены преимущества и недостатки малого и среднего бизнеса в современных условиях, а также их влияние на развитие социальной и экономической сфер общества.*

Влияние малого и среднего бизнеса на экономику очень велико, поскольку без бизнеса рыночной экономике невозможно нормально функционировать и развиваться.

Малый бизнес в рыночной экономике — ведущее направление, формирующее и определяющее практически все ее аспекты начиная с темпов экономического роста и заканчивая увеличением доли валового национального продукта. Причем в странах, где малый бизнес очень развит, на его долю приходится порядка 60–70 % ВВП, поэтому в большинстве стран деятельность предпринимателей считается очень важной и всячески поощряется.

Малый бизнес также влияет на развитие конкуренции, в этом его огромное положительное значение, так как экономика в нашей стране крайне монополизирована и очень важно разнообразить ее новыми производителями и поставщиками продукции. В результате конкуренция пошатнет позиции монополистов, да и качество предлагаемой продукции существенно повысится.

Помимо этого, малый и средний бизнес имеет ряд очень важных достоинств [1, с. 65]:

1) увеличение доли экономически активного населения, что делает разницу между бедными и богатыми слоями населения не столь существенной и нейтрализует диспропорции среди различных социальных групп;

2) увеличение количества собственников, которые составляют костяк так называемого среднего класса, который в современных демократических государствах является своеобразной подушкой безопасности, барьером между бедными и богатыми и обеспечивает политическую и социальную устойчивость обществу;

3) создание большого количества рабочих мест с низкими капитальными затратами. Так как в постиндустриальном обществе на первое место вышла сфера услуг и как раз именно в ней ресурсы, которые необходимы для трудоустройства работника, относительно невысоки;

4) отбор наиболее мотивированных и способных личностей, которые в дальнейшем смогут поддерживать сектор малого предпринимательства и которые могут реализовать свои способности посредством осуществления предпринимательской деятельности;

5) создание рабочих мест для тех работников, которые попали под сокращение в государственном секторе экономики, а если бизнес является еще и

социально ответственным, то может предоставлять рабочие места для уязвимых групп населения (беженцы, инвалиды различных категорий и т.д.);

б) проектирование и внедрение в практическое применение новых технических, технологических и организационных инноваций, так как в процессе конкуренции на рынке именно малые фирмы склонны чаще рисковать, чтобы понравится потенциальным потребителям;

7) мобилизация и использование в обороте тех природных и финансовых ресурсов, которые остались бы неиспользованными ввиду того, что они просто не интересны большим предприятиям и корпорациям;

8) стимуляция деятельности крупных компаний, так как в современных условиях большинство наукоемких производств приходится на долю именно малого бизнеса, это заставляет крупные предприятия оглядываться и постоянно следить за развитием более мелких форм хозяйствования, одновременно повышая качество своей продукции, чтобы не растерять доверие потребителей;

9) снижение фондовооруженности и капиталоемкости при выпуске более трудоемкой продукции, быстрая окупаемость вложенных в производственный процесс средств (например, в США у компаний с числом занятых менее 100 чел. продажи на доллар активов больше, чем у крупных компаний, в различных сферах бизнеса начиная транспортом и заканчивая обрабатывающей промышленностью) [2, с. 16];

10) малый и средний бизнес выполняет функцию связующего звена между различными секторами экономической сферы.

Малый и средний бизнес при всех очевидных преимуществах также имеет и ряд существенных недостатков — рискуют и «прогорают» субъекты малого бизнеса куда чаще, чем крупные корпорации, да и цикл их существования на рынке куда более короткий. Эта тенденция сохраняется даже в экономически развитых странах.

Кроме того, кредиторы и инвесторы всегда предпочтут малой или средней фирме крупную корпорацию, так как всегда выгоднее инвестировать в стабильное и устойчивое предприятие, нежели в маленькую компанию. Как государственные, так и коммерческие банки, неохотно выдают им кредиты и ссуды на реализацию их экономических потребностей или расширение своего предприятия [3, с. 34]. А если и предоставляют кредит, то его процентная ставка очень высока, что в конечном счете повышает себестоимость продукции, и предприниматель вынужден продавать ее по более высокой цене, нежели планировал изначально. Также отсутствие кредитования затрудняет расширение и модернизацию производства.

Небольшим субъектам предпринимательства намного труднее справиться с экспортом своей продукции и связанными с ним валютными операциями. Также они не могут провести широкомасштабные маркетинговые кампании для рекламы и продвижения своей продукции. Им труднее подобрать себе квалифицированный персонал ввиду того, что не всегда могут обеспечить таким работникам достойную заработную плату. Они в большей степени, чем

крупные корпорации, чувствительны к социальным и экономическим потрясениям в обществе. Например, в случае инфляции как только уровень издержек малого предприятия превысил уровень доходов можно считать, что оно потерпело крах. Так как при отсутствии финансирования из внешних источников у него очень мало шансов снова «встать на ноги». Еще следует отметить тот факт, что малые предприятия ввиду своей нестабильности редко осуществляют деятельность, связанную с планированием. Немногие индивидуальные предприниматели в Республике Беларусь осуществляют производственное планирование, в то время как стратегическое не осуществляет практически никто.

Еще одним существенным недостатком по праву можно считать высокий уровень конкуренции, из-за которого многие предприятия просто прекращают свою деятельность, не выдержав рыночной гонки.

Если обобщить материал, который был изложен выше, можно выделить основные недостатки малого бизнеса [4, с. 48]:

- 1) слабая компетентность руководителей;
- 2) повышенная чувствительность к колебаниям социальной и экономической среды ведения бизнеса;
- 3) трудности с получением кредитов и государственных займов;
- 4) трудности с получением инвестиций, как отечественных, так и зарубежных;
- 5) высокий уровень риска, а следовательно, крайне неустойчивое положение на рынке;
- 6) формальная зависимость от более крупных компаний, например, при осуществлении экспорта своей продукции;
- 7) неуверенность в завтрашнем дне и поэтому излишняя осторожность при заключении договоров, субъекты малого бизнеса вынуждены часто отказываться от выгодных предложений, так как не имеют достаточно полной информации о сложившейся на рынке ситуации.

Как показывает практика, большинство фиаско малых и средних предприятий связаны с отсутствием опыта управления или отсутствием необходимых знаний и компетенций у их непосредственных руководителей.

Со временем шансы малой фирмы на выживание в рыночной среде увеличиваются, так как владелец постепенно набирается управленческого опыта, становится более компетентным руководителем, фирма начинает получать все больший и больший доход. С течением времени небольшая фирма может стать достаточно крупным предприятием. Так как рыночная среда постоянно изменяется, то только те предприятия, которые сумеют постоянно приспосабливаться к быстро меняющимся условиям, в дальнейшем станут успешными.

Достаточно трудно переоценить значимость развития малого и среднего предпринимательства (МСП) для нашей страны, так как именно эти формы хозяйствования способны в корне и без больших вложений капитала расширить производственную сферу; увеличить количество выпускаемых товаров

и услуг в первую очередь для обеспечения бедных слоев населения; решить проблему безработицы и занятости; ускорить развитие наукоемких производств и самого научно-технического процесса в целом.

#### Источники

1. *Арустамов, Э. А.* Основы бизнеса / Э. А. Арустамов. — М. : Дашков и К<sup>о</sup>, 2009. — 229 с.
2. *Бородина, В. В.* Малые предприятия / В. В. Бородина. — М. : Книж. мир, 2007. — 367 с.
3. *Власова, В. М.* Основы предпринимательской деятельности / В. М. Власова. — М. : ИНФРА-М, 2009. — 367 с.
4. *Гуцол, О. С.* Экономическое взаимодействие крупного и малого бизнеса в Республике Беларусь / О. С. Гуцол // Беларус. экон. журн. — 2011. — № 2. — 68 с.

*П. И. Василюк, Р. А. Боровик*

Научный руководитель — кандидат экономических наук Н. А. Смольская

## КРИТЕРИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В условиях ограниченности собственной ресурсной базы актуальными для Республики Беларусь являются проблемы энергетической безопасности. Республика Беларусь входит в двадцатку наиболее энергозависимых стран мира. Энергетическая зависимость республики составляет 86 % (отношение чистого импорта топливно-энергетических ресурсов к их валовому потреблению). В связи с этим вопросы повышения энергетической безопасности являются особенно актуальными.

Энергетическая безопасность — это гарантия надежного и бесперебойного энергоснабжения страны, необходимого для устойчивого развития экономики в нормальных условиях и минимизации ущерба в чрезвычайных ситуациях.

Необходимыми условиями достижения *энергетической независимости и безопасности* государства являются не только наличие запасов топлива, надежность и долговечность оборудования, но и выполнение определенных критериев.

Первый критерий — это необходимость диверсификации источников поставки топлива — поставки не должны осуществляться одним доминирующим поставщиком.

Западные стандарты энергобезопасности предусматривают поставки каждого вида топлива как минимум от двух и более поставщиков. Сейчас в Беларуси этот критерий не соблюдается в силу того, что практически все топливо для энергосистемы поставляется в основном из России. К 2030 г. соглас-