

Одной из имеющихся проблем является длительный и сложный процесс заключения договоров с предприятиями государственной формой собственности, который включает подготовку документов на участие в конкурсе (тендере), само участие в процедуре закупки. Как показывает практика затем может начаться этап длительных переговоров. Нередко при равных условиях выбор отдается в пользу крупных поставщиков.

Для поиска новых покупателей продукции следует провести большой комплекс мероприятий по информированию клиентов. Рост продаж напрямую зависит от того, насколько хорошо покупатель понимает преимущества вашей продукции. Можно донести необходимую информацию через организации встреч, вебинаров и выставок, поставки пробных партий продукции.

Третья проблема - проблема с доставкой заказов покупателям складывается из-за отсутствия собственного автотранспорта. Если поступают срочные заказы на поставку, то времени на поиск оптимального перевозчика не хватает, приходится доставлять иногда по достаточно высоким расценкам, что ведет к снижению прибыли.

**Заключение.** Таким образом при выполнении вышеуказанных условий, ООО «ПромПласт» сможет увеличить прибыль и рентабельность производимой продукции и повысить имидж своего предприятия.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Библиотека/Транспортная логистика. Транспорт: собственный или наёмный? Что выгоднее? [Электронный документ] – Режим доступа: <http://www.logists.by/library/view/transport-sobstvenniy-ili-naemniy-shto-vygodnee> . Дата доступа: 27 января 2014

2. Экономика фирмы » Экономика фирмы »Цели и задачи предприятия [Электронный документ] – Режим доступа: [www.Grandars.ru](http://www.Grandars.ru)

3. Бондарец А. В., Скосырева Н. П.. Экономика организаций (предприятий): Учеб. пособие / ВолгГТУ, Волгоград, 2006. - 214 с.. 2006.

УДК 338

### ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

*А.В. Сальникова, студентка группы 10503217 ФММП БНТУ,  
научный руководитель – канд. экон. наук, доцент О.Н. Монтик*

*Резюме – Рассмотрено понятие эффективности в современной структуре построения бизнеса, сформулирована цель субъектов малого бизнеса – повышение эффективности с помощью различных методов. Изучены возможные способы устранения малоэффективности предприятия.*

*Summary – The concept of efficiency in the modern structure of building a business is considered, the goal of small business entities is formulated - to increase efficiency using various methods. The possible ways to eliminate the inefficiency of the enterprise are studied.*

**Введение.** Понятие эффективности предпринимательской деятельности - это отношение полученного финансового результата к материальным вложениям и усилиям, направленным на его достижение. На рыночной арене такой термин как финансовый результат тесно связан с понятием эффективности бизнеса.

**Основная часть.** Предпринимательская деятельность занимает особое место на данном этапе развития экономики. Поэтому трудно представить экономику Республики Беларусь без предпринимательской деятельности. Количество зарегистрированных субъектов малого предпринимательства составляет-108977 тысяч предприятий, а индивидуальных предпринимателей – 241300 тысяч человек [1]. Но, чтобы занять значительную долю на рынке нужно регулярно проводить оценку показателей эффективности своего бизнеса и анализировать конкурентов для выявления своего преимущества над ними. Данные показатели и анализ помогает оценить полученный результат с произведенными затратами или использованными ресурсами для оказания услуги или создания продукта. К таким показателям относятся: рентабельность активов, уровень текущей ликвидности, уровень независимости, производительность труда, фондоотдача, оборачиваемость кредиторской и дебиторской задолженности. Они показывают насколько предприятие экономически выгодно, эффективность его функционирования, не несет ли оно убытки, ликвидно и конкурентоспособно ли предприятие. Есть бесчисленное множество способов, которые могут сделать бизнес эффективно-привлекательным. Данные методы включают себя: Соблюдение бизнес этики, повышение автоматизации бизнес-процессов, завоевание интернет площадок, подерживание высокого морального духа сотрудников, пользоваться аутсорсинговыми услугами. Каждый из этих методов рассмотрим поподробнее (таблица 1).

Таблица 1- Характеристика методов увеличения эффективности бизнеса

Методы	Характеристика
1. Соблюдение бизнес этики	Это правила и принципы ведения , которые определяют, что морально правильно и неправильно в деловой атмосфере. Выражаются в уважении к партнерам, сотрудникам и клиентам, в прозрачности ведения бизнеса, в соблюдении обязательств.
2.Автоматизация бизнес-процессов	Это трансформация бизнес-процессов в цифровую форму, состоящая из интеграции программных приложений во всей организации. Приводит к улучшению качества обслуживания и снижению затрат.
3.Выход на интернет площадки	Это создание от простых текстовых страниц до сложных web-приложений с помощью которых появляется возможность привлечения клиентов с помощью таких площадок как: YouTube, Instagram, Facebook ,Telegram и так далее.
4.Мотивация персонала	Это процесс, направленный на увеличение вовлеченности сотрудника и понимание им целей организации. Данный элемент кадровой политики позволяет сформировать штат , улучшить производительность труда , а также уменьшить “текучесть” кадров.
5.Аутсорсинг	Это процесс найма человека или компании на основании договора для выполнения определенных задач. Этот способ сокращает затраты на оплату труда и позволяет сделать штат более мобильным

Источник: Собственная разработка авторов на основании [2].

На основании таблицы 1 видно, что каждый путь увеличения эффективности предприятия имеет свое влияние на формирование и закрепление организации на рынке, а также регулируют отношения как внутри компании, так и во внешней среде. При правильном выборе метода и внедрения его в рабочую среду экономические показатели предприятия будут расти, а расходы уменьшаться [2].

**Заключение.** Процесс повышения эффективности предпринимательской деятельности- это сложный и времязатратный процесс, который требует тщательного выбора метода или комбинации методов для их осуществления. Результатом анализа методов станет интенсивный рост прибыли предприятия.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Современное состояние и развитие предпринимательской деятельности в Республике Беларусь [Электронный ресурс]-Режим доступа: <http://ced.by/ru/publication/~shownews/2019-09-25-msp> - Дата доступа: 10.03.2020.

2. Экономика предприятия. Пути повышения эффективности деятельности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://econ.wikireading.ru/30286> – Дата доступа : 11.03.2020

УДК 334.7

### ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*И.А. Семенюк студент группы 10503118 ФММП БНТУ,  
научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Е.В. Бертош*

*Резюме – Малые предприятия – это один из важнейших сегментов рынка. На доли компаний приходится 8,7 % ВВП страны. Малые предприятия в большинстве своем представлены организациями сферы услуг и промышленности, однако на территории Республики Беларусь развивается необходимая инфраструктура поддержки малого бизнеса для расширения сфер деятельности малых компаний. В данной работе будет рассмотрена инфраструктура поддержки малого бизнеса, проблемы, связанные с данной сферой предпринимательства и возможные пути решения этих проблем.*

*Summary – Small enterprises are one of the most important market segments. Companies account for 8.7% of the country's GDP. Small enterprises are mostly represented by organizations in the services and industry sectors, however, the necessary infrastructure to support small businesses is expanding on the territory of the Republic of Belarus to expand the scope of activities of small companies. In this paper, we will consider the infrastructure for supporting small businesses, the problems associated with this area of entrepreneurship, and possible solutions to these problems.*

**Введение.** Предприятия малого бизнеса осуществляют свою деятельность на основе Указа Президента Республики Беларусь от 19.07.1996г. №262 «О государственной поддержке малого предпринимательства» и Законом Республики Беларусь «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь» (ст. 98 Закона) [4]. К данной сфере относят организации, без образования юридического лица и юридическое лицо со среднесписочной численностью работников: в промышленной сфере – не более 100 человек, в сельскохозяйственной и научно-технической отраслях – не более 60 человек, в непромышленной сфере – не более 25 человек, в оптовой и розничной торговле до 50-и и 30-и соответственно. Увеличение числа компаний