

тарифов, поскольку менеджеры, стремящиеся к целевой себестоимости, часто приходят к нестандартным решениям и для приведения себестоимости к целевому значению используют инновационные технологии и исключают применение дорогих материальных ресурсов [4].

Виды потерь транспортного процесса, которые устраняются методом бережливого производства:

- потери при транспортировке;
- время ожидания;
- излишняя обработка товаров и данных;
- излишние запасы.

В логистике применяется концепция по управлению цепями поставок, которая предполагает интегрированный подход к планированию и управлению всем потоком информации о сырье, материалах, продуктах, услугах, возникающих и преобразующихся в логистических и производственных процессах предприятия, нацеленном на измеримый совокупный экономический эффект [5]. Совмещение концепции управления цепями поставок и Lean-менеджмента на автотранспортном предприятии предполагает возможность синергетического эффекта в вопросе эффективного управления как проектами, так и предприятием в целом.

Заключение. Таким образом, исследование опыта применения «гибкой методологии» в IT сфере по управлению проектами показало целесообразность внедрения системы Lean-менеджмента на основе использования программного обеспечения типа Worksection, Oracle или приложение LeanApp для iOS в организациях автотранспортной отрасли Республики Беларусь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грачева, М. В. Управление проектами: учеб. пособие. / М. В. Грачева, Бабаскин С. Я. – М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2017. – 148 с.
2. Стиллмен, Эндрю Head First Agile. Гибкое управление проектами / Стиллмен Эндрю, Дженифер Грин. – СПб.: Питер, 2019. – 464 с.
3. Зиятдинова, Р.И. Применение современных методов «бережливого производства» в управлении затратами / Р. И. Зиятдинова, Морозова И.Г. // Российская экономика в условиях современного кризиса: проблемы и пути выхода: сборник мат. научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов, преподавателей и научных работников: 20-летию высшей школы экономики КНИТУ посвящается. 2016. – С. 171-173
4. Виниченко, В. А. Lean-менеджмент на транспорте / В.А. Виниченко // Азимут научных исследований: экономика и управление. –2018. –№1 (22). – С. 242-245.
5. Быченко, О. Г. Управление проектами: учеб. пособие для студентов инженерно-экономических специальностей / О. Г. Быченко, А. Ф. Сыцко; М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель: БелГУТ, 2018. – 135 с.

УДК 334

СТРАНОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИКИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Н. А. Кухарева, студент группы 10508117 ФММП БНТУ
научный руководитель - канд. экон. наук, доцент Н.В. Жудро*

Резюме - в последние годы малые предприятия в Республике Беларусь подвергаются институциональным, организационно-технологическим и отраслевым структурным изменениям. В результате сравнительной оценки развития экономики малых предприятий России, США и Беларуси выявлены как общие страновые аспекты, так и ключевые особенности их функционирования. Согласно исследованиям страновых особенностей малых предприятий, можно рекомендовать эффективную практику их развития в Республике Беларусь и предложить практикоприменение системы франчайзинга, которая будет способствовать развитию малых предприятий в регионах.

Summary - recent years, small enterprises in the Republic of Belarus have undergone institutional, organizational, technological and sectoral structural changes. As a result of a comparative assessment of the development of the economy of small enterprises in Russia, the USA and Belarus, both common country aspects and key features of their functioning are revealed. According to studies of the country characteristics of small enterprises, it is possible to recommend an effective practice of their development in the Republic of Belarus and suggest the practical application of a franchising system that will contribute to the development of small enterprises in the regions.

Введение. В ходе исследований современных проблем развития малых предприятий установлено, что в последние годы малое предприятие выделяют как самостоятельный участник рыночных отношений. Оно возникает как на рынке товаров и услуг, так и на рынке капиталов, производственных и трудовых ресурсов. Само предприятие является главным звеном в экономике и представлено как объект производства, действующий в виде отдельной единицы экономической системы с ярко выраженной организационно-правовой формой. Главная цель предприятия – получение прибыли. Основные активы малого предприятия, их структура, технологические особенности, классификация и функции складываются с учетом выпускаемой продукции,

уровня оборудования, типа производства и формы организации. Все это составляет уникальные особенности предприятия, связанные с отдельной отраслью производства.

Основная часть. Аналитика развития малого бизнеса в Российской Федерации показывает, что малые предприятия играют важную роль в экономике страны. На долю среднего и малого бизнеса в экономике России приходится 21,9%. Наибольшую долю выручки в отраслевой структуре приносят средние предприятия - 2 млрд. рублей. Далее следуют малые предприятия - 800 млн. рублей. Третья позиция – это доля микропредприятий - 120 млн. рублей [1]. Спонтанность в формировании бизнеса привела к формированию нестабильной отраслевой структуры. Впоследствии он стал регулироваться сложившимися нормативными правовыми актами, уровнем развития потребностей и прибыльности предпринимательской деятельности. В результате заметен рост малых коммерческих, некоммерческих и строительных компаний с уменьшением доли сельскохозяйственных и промышленных предприятий. Преобладание средних предприятий, занимающихся коммерческой и некоммерческой деятельностью, отчасти связано с невысоким платежеспособным спросом на товарном рынке страны. Последний из-за низкого развития и ограниченного производства имеет большие незаполненные ниши. Кроме того, коммерческая и некоммерческая деятельность для малых предприятий не связана со значительными капиталовложениями в производственные активы. Рентабельность здесь несколько выше, чем у других отраслей предприятий. Эффективность производства на частных предприятиях выше, чем у организаций, работающих на основе государственной, коллективной и других форм собственности. Поэтому следует поддерживать развитие небольших частных или семейных предприятий. Эти компании открыты в течение длительного времени и имеют более надежную финансовую отчетность, чем компании, которые принадлежат нескольким людям и создаются только для получения государственной финансовой поддержки.

Аналитика развития бизнеса в США показывает, что это государство с быстро развивающимся бизнесом. В стабильных условиях жизни, малые предприятия могут развиваться более уверенно, что позволяет считать их позицию более уверенной среди мелких предприятий в других странах. В большой экономической мощи хорошо развит не только крупный бизнес, но и малый бизнес. В Соединенных Штатах Америки предприятия с численностью персонала менее 500 человек и среднегодовым доходом менее 7 миллионов долларов за последние 3 года считаются малыми. В них работают 52% работающих американцев. В то же время, в начале 90-х годов именно на малых предприятиях было создано 64% новых рабочих мест. В США зарегистрировано около 20 миллионов малых предприятий: 82% работают в сфере услуг, 13% в промышленности, 5% в других отраслях. Крупные инвестиции не нужны для предоставления услуг. Около 47,7 миллиона работающих американцев успешно заняты на предприятиях с 500 и более сотрудниками. Малый бизнес в США играет огромную роль в развитии современных отраслей. Подавляющее большинство изобретений и открытий в Соединенных Штатах является результатом малого бизнеса. Одной из характеристик малого бизнеса в США является его страсть к франчайзингу. В 21 веке это главное направление в американской экономике. По оценкам экспертов, в стране работает около 2000 франчайзеров, а количество франчайзинг превысило 600 000. Малые предприятия широко развиты в различных секторах: торговля, общественное питание, социальные услуги, финансы, инновации и развлечения. Предприятия малого бизнеса и стартапы регистрируют в 13 раз больше патентов в год, чем предприятия среднего и крупного бизнеса. Подавляющее большинство ИТ-компаний работают в сфере малого бизнеса. Каждый год в стране открывается около миллиона новых малых предприятий, 20% из которых начинают бизнес с капиталом менее 5000 долларов. 50% малых предприятий имеют доход около 1 млн. долларов в течение 2-3 лет. Малый бизнес в США продолжает быть основным источником развития к 2020 году. [2].

Малый бизнес в Беларуси представлен сферами торговли и общественным питанием. Структура сектора малого бизнеса не сильно изменилась за последние несколько лет в Беларуси. В целом промышленность - 20,8%, строительство - 11,7%, транспорт - 5,5%. Сельское хозяйство представляет - 1,8% на здравоохранение, физическое воспитание и социальное обеспечение 2,1% каждый, на науку и научные услуги - 1,4%. Более 1/3 работников на конец 2017 года были заняты в отрасли, то есть 125,6 тыс. человек. 26,8% от общего числа работников работали в сфере торговли и общественного питания, 14,4% в строительстве, 8,3% в транспорте и 1,7% в сельском и лесном хозяйстве. Таким образом, 88,9% от общей численности работников было занято в этих секторах экономики. Количество работников в МП увеличилось на 15,4% в годовом исчислении с 2017 по 2018 год [3]. Количество малых предприятий на территории Беларуси на 2018 год составило 89080, в том числе малых предприятий в Брестской области - 10275, Витебск - 8453, Гомель - 9619, Гродно - 8283, Минск - 42253, Могилев – 8354 (рис.1). Таким образом, в то время как в странах с развитым производством в ходе развития мелкого сельского хозяйства инфраструктура развивалась при поддержке государственной власти, в Беларуси инфраструктура больше ориентирована на крупномасштабное производство, но в количественном соотношении большую численность составляют индивидуальные предприниматели.

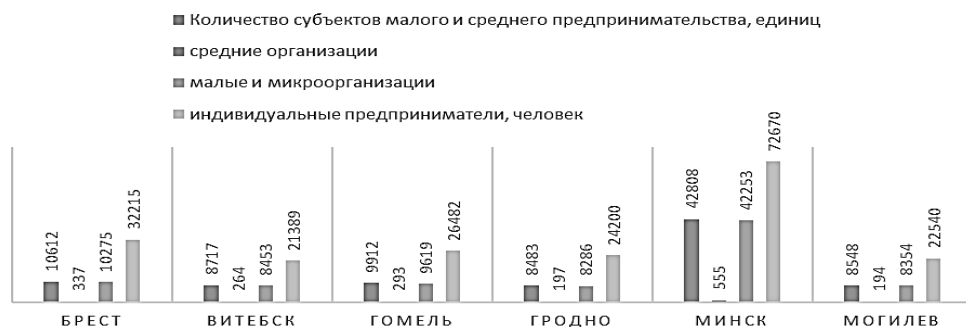


Рисунок 1 – Распределение субъектов предпринимательства в РБ по областям в 2018 году, штук
Источник: собственная разработка

Современные проблемы конкурентоспособности белорусских организаций тесно связаны с проблемой эффективности не столько итоговой, сколько «стартовой» их деятельности. Следовательно, именно рост привлечения в бизнес более конкурентоспособных ресурсов является принципиальным условием повышения конкурентоспособности функционирования белорусских предприятий, которая в свою очередь выступает ключевым мерилем рыночной оценки их рыночной экономической состоятельности [4].

Заключение. Таким образом, интегрированная страновая оценка развития малого бизнеса позволяет заключить, что успех любого бизнеса, включая малый, во многом зависит от способностей предпринимателя, его профессиональных навыков, умения находить правильное решение в любой бизнес-ситуации и государственной поддержки. Из широкого спектра малых предприятий наиболее успешными будут те области, которые отвечают требованиям времени и могут рассчитывать на поддержку государственной власти. Согласно исследованиям страновых особенностей малых предприятий можно рекомендовать эффективную практику их развития в Республике Беларусь. Так, можно предложить практикоприменение системы франчайзинга в РБ, которая будет способствовать развитию малых предприятий в регионах, на основе повышения их уровня технологичности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 04.04.2016 № 265 "О предельных значениях выручки от реализации товаров для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства".
2. Малый бизнес в США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://feinsteinpartners.ru/malii-biznes-v-ssha/> - Дата доступа: 02.03.2020
3. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь, 2018: Статистические сборники. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_9326/ - Дата доступа: 02.03.2020
4. Жудро, Н.В. Методология измерения эффективности «стартовой» и «текущей» деятельности компании / Н.В. Жудро // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: матер. XVII междунар. науч. конф., Минск, 20-21 окт. 2016 г. В 3 т. Т.2 / редкол.: А.В. Червяков [и др.]. – Минск: НИЭИ М-ва экономики Республики Беларусь, 2016. – С. 232–234.

УДК 658.5

МИРОВАЯ ПРАКТИКА ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

*Н.А. Кухарева, студент группы 10508117 ФММП БНТУ,
научный руководитель – старший преподаватель А.В. Авдиенко*

Резюме – при постоянном развитии производственной структуры, некоторым компаниям удастся вырваться в мировые лидеры. В данной статье рассмотрены три примера крупнейших компаний по производству автомобилей: Ford, BMW, General Motors. На примере этих предприятий выявляются качества, которые можно ввести в отечественные предприятия для повышения их конкурентно способности и производительности.

Summary - with the constant development of the production structure, some companies manage to break out into world leaders. This article discusses three examples of the largest car manufacturing companies: Ford, BMW, General Motors. On the example of these enterprises, qualities that can be introduced into domestic enterprises to increase their competitive ability and productivity are revealed.

Введение. Производственный процесс различается на каждом предприятии, так как состоит из основного, обслуживающего и вспомогательного процессов. Каждый из них чаще всего представлен несколькими подпунктами (Рисунок 1)[1].