

Список литературы.

1. Гранатуров В.М., Шевчук О.Б. Ризики підприємницької діяльності: Проблеми аналізу. – К.: Зв'язок, 2000. – 152с.
2. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 320с.
3. Риск-анализ инвестиционного проекта: Учебник для вузов/ Под ред. М.В.Грачевой. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2001. – 351 с.

**О КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ  
ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ЕВРОПЕЙСКОМ  
РЫНКЕ ЛЕСОМАТЕРИАЛОВ**

*М.Н. Ковалев*

*Гомельский филиал учреждения образования Федерации  
профсоюзов Белорусской "Международный институт  
трудовых и социальных отношений"*

Лес является важнейшим сырьевым ресурсом Республики Беларусь. Экспорт леса был и остается весомой статьей внешнеэкономического оборота страны. Очевидно, что экономически гораздо выгоднее вывозить не лес, как исходное сырье, а продукт его глубокой переработки.

Многие предприятия малого бизнеса, наряду с традиционными предприятиями деревообработки, такими как государственные лесхозы и деревообрабатывающие комбинаты, в последние годы освоили производство лесоматериалов, ориентируясь, в том числе, на экспорт в Западную Европу.

Еще совсем недавно, два-три года назад, производство таких деревоизделий из хвойных пород, как обрезная доска и брус различного сечения, продаваемых по цене до \$100 за метр кубический готовой продукции, включая доставку покупателю, было экономически целесообразно и рентабельно, что объяснялось низкими ценами на сырье (от \$10 до \$15 за кубический метр пиловочника в пересчете на валюту) и дешевой рабочей силой в Беларуси.

Однако в результате поэтапного повышения цен на лес цена 1 кубометра пиловочника из ели и сосны достигла в конце 2001 года 18 долларов США. Рентабельность деревообрабатывающих предприятий начала падать. Конкуренция же на европейском рынке лесоматериалов возросла за счет увеличения числа экспортеров из стран Восточной Европы и СНГ (Польша, Литва, Эстония, Россия, Украина и др.). Это увеличение числа участников внешнеэкономических связей позволяет европейским фирмам-покупателям удерживать цены на предельно низком уровне и диктовать поставщикам свои условия.

Очевидно, что одним из выходов из сложившейся ситуации, стал переход на более глубокую переработку сырья, выпуск более сложной продукции. Целый ряд малых предприятий, включая частное предприятие «ГолдСан» в Бресте, совместное предприятие «СоюзДрев» (Минск), освоил производство элементов кабельных барабанов (катушек), пользующихся спросом в Германии и Италии. Цена 1м<sup>3</sup> готовой продукции с доставкой покупателю превышает \$115.

Анализ затрат на их производство показывает, что эта продукция может приносить прибыль при определенных условиях.

На производство одного кубометра готовой продукции расходуется 2,42 м<sup>3</sup> пиловочника (коэффициент использования сырья равен 41%). Таким образом стоимость материалов в 1м<sup>3</sup> готовой продукции составляет \$43,6 (\$18 x 2,42). Доставка 1м<sup>3</sup> продукции в Германию автотранспортом стоит \$22,7. Итого \$66,3. К переменным затратам относятся также другие затраты, зависящие от объема выпуска продукции (сдельная заработная плата и начисления на нее, а также налоги, топливо и энергия, затраты на таможенное оформление, ремонтно-эксплуатационные нужды и т.п.). В целом по рассматриваемому предприятию переменные затраты на производство 1м<sup>3</sup> готовой продукции составляют около 90 долларов США. Около 50% в этих затратах составляют сырье и материалы.

В условно-постоянных затратах малого предприятия преобладают затраты на аренду оборудования, производственных и офисных помещений, затраты на содержание административно-управленческого персонала, связь, налоги.

Расчет точки безубыточности для одного из малых предприятий показал, что ему необходимо отгружать на экспорт 168м<sup>3</sup> готовой продукции ежемесячно, чтобы работать рентабельно. Как оказа-



лось, это критический объем производства для данного предприятия, т.е. фирма выходит на такой показатель на пределе своих возможностей при двухсменной работе производственных участков.

Следует отметить, что рассматриваемые предприятия не всегда могут позволить себе использование современного специализированного оборудования. Основные фонды, как правило, изношены на 80-90%. Причем, в основном это универсальные деревообрабатывающие станки. Отсюда и невысокая производительность труда.

Как уже отмечалось, цены на готовую продукцию диктуют европейские покупатели. Цена может вырасти только при освоении более сложной продукции или при заметном улучшении качества изделий, что требует значительных инвестиций в техническое перевооружение предприятия. Поскольку цена определяет выручку предприятия, она (цена) становится барьером для получения прибыли. Чтобы выжить отечественным производителям в таких условиях, им необходимо сокращать затраты.

К основным факторам снижения издержек могут быть отнесены:

- 1) совершенствование применяемых технологий (приведет к снижению материало-, энерго- и трудоемкости продукции);
- 2) увеличение объемов производства продукции (приведет к уменьшению доли условно-постоянным затрат в издержках);
- 3) совершенствование организации труда и производства (приведет к снижению накладных расходов, снижению трудовых и материальных затрат).

Использование названных факторов снижения затрат позволит предприятию повысить экономическую эффективность своей деятельности, повысить конкурентоспособность продукции на рынке.

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ЕГО РАСШИРЕНИЯ**

*Е. Н. Коробова*

*УО "Витебский государственный технологический  
университет"*

В период перехода к рынку для Республики Беларусь одной из актуальных является проблема ускоренного экономического роста. Дискуссионным остается вопрос о том, за счет каких факторов он должен происходить, чтобы достичь высоких показателей социально-экономического развития. Несомненно, формирование либеральной экономической среды и повышенное внимание к уровню развития малого бизнеса являются приоритетными направлениями экономической политики.

Рыночную экономику характеризует большое количество средних и мелких предприятий с акционерной или частной собственностью. В настоящее время в Республике Беларусь доля работающих на малых предприятиях в общей численности занятых составляет 12%, хотя в странах Восточной Европы и Балтии этот показатель находится на уровне 55%.

Опыт формирования предпринимательского сектора в Чехии, Венгрии, других странах Восточной Европы и Балтии показал, что увеличение числа малых предприятий повышают их роль и вклад в обеспечение экономического роста. Это связано в основном с преимуществами малого бизнеса перед другими формами ведения хозяйства:

- Способность чутко реагировать на рыночный спрос.
- Гибкость и маневренность относительно изменений внешней среды.
- Высокая производительность.
- Низкая капиталоемкость.
- Свобода выбора сферы деятельности.
- Свобода принятия управленческих решений.

Рост числа малых предприятий будет продолжаться до тех пор, пока не закончится процесс перемещения факторов производства из государственного сектора в частный. Общество в настоящее время крайне нуждается в предпринимателях-производителях, способных сформировать капиталы, создать новые рабочие места для производства, так как уровень развития малого бизнеса является индикатором инвестиционного климата страны. Пока такой функции предприниматели не выполняют. Они заняты накоплением собственного богатства, материализацией его в виде строи-