

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО БИЗНЕСА

Свирский Д.Н., Сухиненко Б.Н.

Сохранение деструктивных тенденций в народном хозяйстве ведет к экономической изоляции Республики Беларусь в сфере международной торговли. Перспектива выхода на мировой рынок при существующем балансе спроса и предложения требует затрат времени на существенное повышение качества и снижение себестоимости белорусских товаров. Республике осталось не более пяти лет для создания устойчивого экспорта своей продукции в страны "третьего мира". Этот срок международные эксперты определяют, исходя из тенденции расширения экспансии китайских товаров на мировом рынке. Задача Республики Беларусь состоит в том, чтобы не упустить этот шанс создания процветающего государства.

Темпы снижения производства в Беларуси обусловлены продолжающейся эксплуатацией заведомо нерентабельных заводов-гигантов. Банкротство большинства из них предопределено их низкой мобильностью и огромными (до 2000%) накладными расходами при производстве морально устаревшей продукции. Преодоление указанного недостатка возможно только при широком внедрении в народное хозяйство малых производственных структур. Снижение себестоимости продукции малых предприятий осуществляется за счет минимизации затрат при изменении ассортимента и значительного сокращения (до 25...50%) накладных расходов. Общеизвестно, что в организационном плане создание малого производства стоит дешевле и осуществляется быстрее, чем переориентация крупного завода или фабрики. Не случайно, что, например, в ФРГ 85% всех промышленных предприятий составляют малые фирмы /1/.

Существование предприятий, прекративших свою производственную деятельность, наносит ущерб благосостоянию нации. Создание материальной базы малых производств путем передачи основных фондов убыточных заводов лежит в основе процесса структурной перестройки экономики Республики Беларусь. Наличие материальной базы малых предприятий позволит отечественным бизнесменам резко увеличить число рабочих мест и уменьшить остроту проблемы безработицы и платежеспособности населения. Ведущее положение в структуре народного хозяйства республики займут малые предприятия следующих типов. Во-первых, предприятия-спутники, ориентированные в основном на обслуживание крупных заводов и фабрик, при которых они были созданы. Во-вторых, более независимые предприятия, обеспечивающие комплектующими деталями и узлами целую группу предприятий одного региона. В-третьих, малые предприятия, выполняющие полный производственный цикл и самостоятельно реализующие свою продукцию на внутреннем и/или внешнем рынке.

Низкие темпы развития малого производственного бизнеса обусловлены внешними и внутренними факторами. К важнейшим внешним факторам относятся: отсутствие со стороны властных структур системы конкретных мероприятий по выходу из кризисной ситуации и государственного протекционизма отечественных производителей, жесткий налоговый прессинг и правовая неопределенность малого производства. Внутренние факторы являются, в основном, следствием внешних и заключаются в менталитете предпринимателей, которые все чаще направляют свою деятельность в русло "теневой" торговли, а также в отсутствии

квалифицированных менеджеров, способных разобраться в технологиях, вопросах управления, финансировании и маркетинге.

В современных условиях создание и ориентация малых предприятий должны опираться на подтвержденный спрос и лишь в крайнем случае на рисковую оценку рынка самим предпринимателем. Даже с учетом того, что начинающий капиталист не имеет права отказываться от выполнения любых заказов, тем не менее он должен при заключении договоров и контрактов убедиться в благонадежности и платежеспособности заказчика. Лучшим способом и гарантией обходного риска является предоплата заказа или депонирование в надежных банках заранее оговоренных сумм. Взаимные гарантии также обеспечиваются путем страхования договоров, однако это увеличивает стоимость заказа.

Катастрофическая ошибка большинства предпринимателей-производственников заключается в создании на основе дешевой материальной базы предприятия, которое может производить узкий ассортимент гипотетической продукции. Отсутствие подтвержденного спроса на этот товар неизбежно приводит предприятие к банкротству. Кроме того, предприниматель должен оценивать возможность последующего использования материальной базы, так как основные фонды редко полностью амортизируются в ходе выполнения одного конкретного заказа. Наиболее радикальным способом решения этой задачи является полная ликвидность основных фондов после выполнения контракта. Рациональным следует считать временную аренду необходимого оборудования или размещение заказов на комплектующие на других предприятиях. Лизинг основных фондов может быть рекомендован предпринимателям лишь в случае долговременных контрактов или тщательного анализа и прогнозирования рынка.

В современных политико-правовых и экономических условиях реально только нисходящая программа развития малого производства. Для нормального функционирования экономики страны необходимо отказаться от политики "всеобщего благоденствия" и перейти к принципам "помощи для самопомощи". Основным положением антикризисной программы должен стать закон о частной собственности и законодательное разделение права собственности на три аспекта: право владения, право пользования и право распоряжения. Государственный протекционизм малого бизнеса будет заключаться в контроле за соблюдением указанных законов всеми субъектами хозяйствования и властными структурами. По опыту промышленно развитых стран из общего фонда госсобственности в госсопекторе остается не более 15%. Еще около 25% передаются в пользование предпринимателям и акционерам. Около 20% собственности передаются в совместное владение государством и предпринимателями. Остальные 40% бывшей госсобственности становятся полной собственностью бизнесменов и акционеров /2/. Государство должно предоставить производственному бизнесу существенные налоговые льготы и возможность использования госструктур для проведения маркетинга, сертификации товаров, оценки благонадежности партнеров и решения других важных для предпринимателей задач. По истечению срока действия налоговых льгот прибыльность производственной деятельности должна превышать в 2...3 раза прибыльность торговли и в 5...6 раз доходность финансового бизнеса.

Каждое предприятие должно решить две основные проблемы: "что производить?" и "как производить?" Ответ на первый вопрос может быть получен после проведения классических маркетинговых мероприятий с учетом регионально-социальных особенностей Республики Беларусь. Ответ на второй вопрос затрагивает внутренние аспекты производственного процесса и заключается в эффективном сочетании определенных организационно-управленческих и технико-экономических мероприятий. Лицо, принимающее решения в малом производственном

бизнесе, должно одинаково хорошо разбираться в задачах одного и другого вида.

Приведенный выше анализ показывает насущную потребность в грамотных предпринимателях-менеджерах промышленного производства. При возможном режиме "наибольшего благоприятствования" со стороны правительства по отношению к производственному бизнесу усилится заинтересованность активной части населения в этой профессии. Необходимо организовать полноценную и всестороннюю подготовку специалистов этого профиля по всему комплексу задач, рассмотренных в данной статье. Первым шагом в этом направлении будет разработка учебного плана ускоренной переподготовки работников с высшим образованием. Очевидно, что осуществление предлагаемых мероприятий подразумевает ответственный подбор преподавательских кадров, способных квалифицированно проводить процесс подготовки предпринимателей-менеджеров.

Литература:

1. Landwehr M. u.a. CAD/CAM - integration in der Einzelteil - und Kleinserienherstellung // Zwf 84, 1989, N 9. - S.491-494.
2. Васильев В.Н., Садовская Т.Г. Новое мышление в организации и управлении производством // Машиностроитель, 1991, 3, с.1-4.

