

Из всех соображений, которые ввиду очевидности ситуации нет смысла перечислять, необходимо безотлагательно определить и достаточно четко сформулировать действенную программу развития всего будущего инновационного комплекса. Она должна охватывать как отдельные производственные, исследовательские, конструкторские, информационные единицы, их сочетания в рыночных структурах, так и органы государственного управления такими инновациями, которые неподвластны стихийным силам рыночного регулирования. При этом необходимо, в частности, стремиться к развитию (хотя бы в рамках ближнего зарубежья) международной структуры нововведений и системы передачи технологий, к созданию соответствующих консультационных служб, патентной системы, международных технических стандартов, усилению интеграции в инновационных процессах.

Список литературы.

1. Инновационный менеджмент. Под ред. Оголевой Л.Н. М.: ИНФРА-М, 2001.
2. Колонтай М.М. Инновационный менеджмент. Мн.: БГЭУ, 1997.
3. Товстых Л.Е. Виртуальный инновационный консалтинг – новый вид бизнеса для российских университетов // Инновации, №1-2 (28-29), 2000.
4. Инновационный менеджмент. Под ред. Ильенковой С.Д. М.: «Банки и биржи» ЮНИТИ, 1997.
5. Иванова Н. Инновационная сфера: итоги столетия // Мировая экономика и международные отношения, №8, 2001.

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ БЕЛОРУССКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В.К. Егорова

*УО «Витебский государственный технологический
университет»*

За 1996-2000 годы в Беларуси сформировался негосударственный сектор экономики. В 2000г. количество частных предприятий составило 5042 единицы (число работающих в них – 249,5 тыс. человек), а на долю малых предприятий пришлось 43% общего объема произведенной промышленной продукции. В малом бизнесе, включая индивидуальных предпринимателей, занято около 8% экономически активного населения, их удельный вес в общем объеме выручки по народному хозяйству составляет 10% [1;10].

В настоящее время удельный вес негосударственных предприятий составляет около 40%, тогда как этот показатель должен возрастать за счет более высокого роста их эффективности по сравнению с предприятиями, находящимися в государственной собственности.

Для сравнения. Если количество малых и средних предприятий на 1000 жителей в странах ЕС в среднем составляет 45 единиц (при этом в Великобритании – 46, в Германии – 37, в Италии – 68, во Франции – 35), в США – 74, в Японии – 50, то в России эта цифра не превосходит 6-7, на Украине – 3,6, а в Беларуси – 2,6.

В последние годы темпы роста малого предпринимательства и его эффективности замедлились. Выручка от реализации продукции малых предприятий негосударственных форм собственности в 1999г. в сравнении с 1998г. увеличилась только на 1,2%, снизился уровень рентабельности малых предприятий с 17% в 1998г. до 15,7% в 1999г., в том числе частных – с 18,2% до 17,2% соответственно. В структуре малого бизнеса сократились количество предприятий науки и научного обслуживания с 7,4% в 1991г. до 2,2% в 1998г., вдвое уменьшился удельный вес сельскохозяйственных фирм. На прежнем уровне (около 11%) осталась доля строительных предприятий и организаций. Число субъектов малого предпринимательства в торговле, посредничестве и сфере услуг увеличилось с 7,7% в 1991г. до 51% в 1998г., в то время как доля промышленных предприятий в 1998г. была в три раза ниже (17%)[2;8].

Негативное влияние на рост численности субъектов хозяйствования оказала приостановка регистрации (перерегистрации) субъектов хозяйствования в 1999г. и выход Декрета Президента РБ от 16.03.1999г. №11 «Об упорядочении государственной регистрации и ликвидации (прекращения деятельности) субъектов хозяйствования», исполнение которого было затруднено отсутствием механизма реализации. На территории РБ значительно усложнилась деятельность предпринимательских структур, функционирующих в сфере производства, в связи с введением рентного сбора при

реализации внешнеторговых товарообменных операций, выплачиваемого по факту завоза сырья, материалов.

Имеет место и дискриминация хозяйствующих субъектов негосударственных форм собственности при выделении квот на приобретение сырья, при формировании отпускных цен на сырье, материалы.

Недостаточна также и финансовая поддержка, оказываемая хозяйствующим субъектам со стороны государства. Так, в 1999г. финансовую поддержку за счет частичной компенсации расходов по выплате процентов за пользование банковскими кредитами получили лишь 22 субъекта малого предпринимательства. В декабре 1999г. было принято решение о компенсации расходов по выплате лизинговых платежей по договорам лизинга по двум инвестиционным проектам, что также в масштабах РБ недостаточно [3;24].

Финансовые затруднения частное предпринимательство испытывает как на начальном этапе своего становления, так испытывает и недостаток текущих активов, который усугубляется ограниченным доступом к внешним источникам финансирования. Большинство субъектов частного предпринимательства до сих пор не имеет доступа к банковским ресурсам в силу высоких процентных ставок, отсутствия достаточного запаса имущества и непривлекательности условий предоставления долгосрочного кредита. Преодолению этих моментов и развитию предпринимательства должна способствовать Программа социально-экономического развития РБ на 2001-2005гг., а также Концепция государственной поддержки и развития частного предпринимательства в РБ на 2002-2005гг.

Большинство частных предприятий в РБ многопрофильные, занимаются разными видами деятельности. Это во многом вызвано трудностями их функционирования на товарном рынке, высокими затратами и уровнем обязательных платежей, платой за помещение и т.д. и позволяет компенсировать убытки по производственной деятельности, расширить источники денежных поступлений.

Кроме того, объекты частного предпринимательства распоряжаются небольшим объемом собственного капитала. Одновременно испытывают трудности в получении заемных средств. Неслучайно, доля заемных средств в формировании капитала частного предпринимательства в среднем в 1,5-2,8 раза меньше, чем в целом по всем субъектам хозяйствования РБ [4;10]. Изменить такое положение можно таким образом: назначить банкам налоговые льготы в случае кредитования субъектов частного предпринимательства (в качестве примера можно привести Тайвань, Сингапур, некоторые штаты США, когда прибыль, полученная от кредитования частных предприятий, облагается налогами по льготным ставкам).

Кроме того, ограничен доступ частных предприятий на фондовый рынок. Большая их часть не имеет права участвовать в операциях на фондовом рынке, лишена права выпуска ценных бумаг.

В целом, испытываемые малым предпринимательством проблемы становления и развития можно представить в виде ряда взаимосвязанных блоков. Причем, эти проблемы являются общими для малого предпринимательства в любом пространстве СНГ. Меняется лишь интенсивность того или иного блока для каждого отдельного региона.

Малые предприятия сталкиваются со следующими проблемами:

1. Проблемы институциональной среды функционирования предпринимательства: нерациональные процедуры создания и ликвидации предприятий предпринимательского сектора; неустойчивая система налогообложения; усложненная система лицензирования и сертификации; отсутствие инфраструктуры развития предпринимательства; нестабильность и незавершенность законодательной базы.

2. Взаимоотношения предпринимательских структур с органами государственной и муниципальной власти, чиновниками: произвол, вымогательство и коррупция, отсутствие авторитетных органов, представляющих в высших эшелонах государственной власти интересы и права предпринимательства.

3. Взаимоотношения предпринимателей с финансовыми учреждениями: отсутствие системы кредитования, специализированной для предпринимательского бизнеса, произвол банковских служащих, ограниченные возможности получения лизинговых услуг.

4. Взаимоотношения индивидуальных предпринимателей с крупными предприятиями: диктат «материнских» компаний, неравенство в партнерских отношениях.

5. Взаимоотношения предпринимательских структур друг с другом: разобщенность интересов и поведения, недобросовестное партнерство.

6. Внутренние проблемы предпринимательских структур: высокая стоимость и низкое качество образовательных услуг для предпринимателей; недобросовестное поведение наемных работников

предприятий малого и среднего бизнеса; факторы неблагоприятной внутренней среды на предприятиях малого и среднего бизнеса.

7. Информационные проблемы: «приватизация» чиновниками информационных ресурсов государственных и муниципальных информационных систем, высокие цены на частном информационном рынке, непростой доступ к источникам маркетинговой информации.

8. Предприниматель и общество: недоверие общества к предпринимателям, их продукции; пренебрежение интересами общества со стороны предпринимателей.

9. Влияние криминального мира: вымогательства преступников и невозможность защиты законными средствами.

В данной связи надо решить ряд задач.

Первый и главный фактор успешного развития малого предпринимательства - создание естественных для него рыночных условий функционирования. Речь идет о глобальной реформе во всей экономике, о замене самих принципов хозяйствования везде. Малая экономика – это всего лишь часть большой хозяйственной системы. Одним из первых шагов в этом направлении должно стать развитие инициативы самих предпринимателей в решении всех тех сложных проблем, которые перед ними стоят.

Создание высокоэффективного сектора малой экономики – задача не из простых.

Сама по себе организация пусть даже очень большого количества малых предприятий не приведет к улучшению положения. Для этого должны быть обеспечены необходимые предпосылки эффективного развития малого предпринимательства. Условно их можно подразделить на «внутренние» и «внешние». К внутренним условиям относятся те, которые связаны с обеспечением глубокой заинтересованности всего трудового коллектива и каждого работника в процветании малого предприятия, с рациональной организацией труда и производства. Важно, чтобы люди были заинтересованы в обновлении производственных мощностей, которая возможна, когда каждый работник имеет свою долю в имуществе малого предприятия, которую может в любое время изъять и эта доля увеличивается соответственно приращению фондов предприятия. Другими словами, перспективной формой собственности для малого предпринимательства является коллективно-долевая.

Другой вариант – малые предприятия, основывающие свою деятельность на частной форме собственности. Они получают все более широкое развитие в сельском хозяйстве, торговле. Первоначально многие малые предприятия, в особенности те из них, которые выделяются из состава государственной собственности, основываются на государственной собственности. Благодаря этому малому предприятию обеспечиваются сравнительно неплохие стартовые условия, так как учредитель наделяет его необходимым оборудованием и ресурсами. Но для дальнейшего эффективного развития малого предпринимательства необходимо изменить форму собственности, без чего невозможна полная реализация того, в чем состоит основа эффективности малого предпринимательства: материальная отдача работников, их стремление раскрыть свои творческие способности.

Можно сказать, что малые предприятия в ходе своего естественного развития сами создают свою «среду обитания» и воспроизводства в виде рынка, системы рыночных отношений. Рынок же есть некое многообразие, в том числе и многообразие форм собственности и хозяйства. И малые предприятия должны реализовывать в экономике все многообразие их. Роль малых производств в системе хозяйственных форм определяется их значимостью в становлении рынка. Не являясь какой-то особой формой хозяйства, малое предпринимательство активно влияет на становление всех хозяйственных форм как прямо (развиваясь с использованием всего многообразия отношений собственности), так и косвенно (через развитие рыночных отношений).

В своей деятельности малые предприятия вступают в хозяйственные взаимоотношения не только со своими учредителями, но и со множеством других предприятий и организаций. В этом плане исключительно важно решение вопроса о том, как и на каких принципах создаваемые малые предприятия будут включены в хозяйственный комплекс страны, состоящий в настоящее время преимущественно из крупных предприятий. Степень интеграции «большой» и «малой» экономики определяется в первую очередь отраслевыми особенностями. Например, в легкой и пищевой промышленности малые предприятия могут действовать относительно обособленно от крупных. То же можно сказать о малых предприятиях, функционирующих в других отраслях, если они работают в основном на местный рынок. Успех их деятельности зависит в большей мере от возможностей местных источников сырья, энергии и рабочей силы. А вот в машиностроении малые предприятия чаще всего являются узкоспециализированными, поэтому они должны находиться в тесных связях с крупными предприятиями. Очевидно, что становление высокоэффективного сектора малой экономики прямо зависит от правильного решения проблемы соотношения и взаимодействия крупного и мел-

кого производства. Многие крупные предприятия должны не только сохраниться, но и стать, в частности, материальной опорой для становления и развития малых хозяйственных форм. С другой стороны, создание малых предприятий позволит и уже позволяет крупным освободиться от всего мешающего сосредоточить усилия на повышении эффективности производства основных видов продукции. Глубокое и экономически целесообразное разделение труда между крупными и мелкими предприятиями будет способствовать формированию своеобразных производственных хозяйственных комплексов, которые составляют сегодня основу организации национальных экономик промышленно развитых стран. В центре подобных комплексов находятся крупные фирмы, которые удерживают в своей орбите множество средних, и особенно мелких предприятий.

Ясно, что в сегодняшней экономической ситуации одной инициативы, идущей от малого бизнеса, недостаточно. Она должна опираться на мощную систему государственной поддержки. И самому государству важно создать и поддержать эту систему. Государственную поддержку ни в коем случае нельзя сводить к финансовым инвестициям. Прежде всего государство должно создать нормальную экономическую среду, позаботиться об информационном обеспечении малого бизнеса, распространении соответствующих знаний. Совершенно необходимо гарантировать малому бизнесу независимость от монопольных структур законодательно и экономически.

Список литературы.

- 1) Белорусская экономика: Анализ, прогноз, регулирование. Экономический бюллетень: Белорусская экономика №6 за 2001г.
- 2) Белорусская экономика: Анализ, прогноз, регулирование. Экономический бюллетень: Белорусская экономика №7 за 2001г.
- 3) Аналитическое обозрение. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь и Витебской области. – Витебск, 2001г.

АНАЛИЗ РИСКОВ В МАЛОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Т. Л. Зубко

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Функционирование и развитие многих экономических процессов содержат элементы неопределенности. Из-за этого возникают ситуации, которые не имеют однозначного выхода (решения). Если существует вероятность того или другого варианта ситуации, то это будет ситуация риска. [1, 24с]. Рисковая ситуация связана со статистическими процессами.

Можно выделить несколько модификаций риска:

- выбор производится на основании объективных оценок вероятности получения определенного результата;
- решение принимается в соответствии с субъективными оценками обозначенной вероятности;
- во внимание принимаются и объективные и субъективные оценки.

Субъект делает выбор и стремится реализовать его. Этот процесс и отображает понятие риска, который существует как на стадии выбора решения (плана действий), так и на стадии его реализации.

Наиболее полное определение этого понятия дает Альгин О.П.: "Риск – это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неминуемого выбора, в процессе которого есть возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предусматриваемого результата...".

В явлении риска можно выделить несколько главных взаимосвязанных элементов, которые раскрывают содержание риска:

- возможность отклонения от предусматриваемой цели, ради которой производится выбор одного из альтернативных решений;
- вероятность достижения желаемого результата;
- неуверенность в достижении поставленной цели;
- возможность материальных, моральных и других потерь, связанных с воплощением выбора, сделанного при наличии альтернатив в условиях неопределенности.