

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕСУРС МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

И. Н. Ридецкая

*Гомельский государственный технический
университет им. П. О. Сухого*

Малое предпринимательство – самый многочисленный отряд, мелких собственников призвано работать на массового потребителя товаров и услуг. Основной стратегией данного сектора экономики является постоянный поиск то появляющихся, то исчезающих общественных потребностей, непрерывное приспособление к потребителю, быстрая реакция на изменяющиеся условия.

Анализ деятельности малых предприятий в республике, видов товаров и услуг, которые они производят или предоставляют обществу, а также экономических и правовых условий, обеспечивающих жизнеспособность этих организаций и предприятий, позволяет констатировать неутешительный факт – предпринимательство в Беларуси не стало активной подпиткой экономики.

В настоящее время уровень развития малого предпринимательства в Беларуси низок и соответствует начальной стадия формирования экономики рыночного типа. В нашей стране малые и средние предприятия производят только 5 % годового валового внутреннего продукта (ВВП). В тоже время в США на долю малых предприятий приходится около 50%, а в Японии до 90% ВВП.

Если взять основную массу наших предприятий, то перелома в сторону производства еще не произошло. Вот уже в течение нескольких лет основной формой малого бизнеса являются посреднические предприятия или предприятия занимающиеся мелкой торговлей в виде купли-продажи или перепродажей услуг.

Такое положение малого предпринимательства в стране объясняется наличием целого комплекса причин, среди которых необходимо отметить следующие:

- социально-экономические (низкие темпы демонополизации, разгосударствления и приватизации, отсутствие развитой рыночной инфраструктуры);
- политические (недостаточная поддержка предпринимательства);
- правовые (несовершенная система налогообложения);
- организационные (необходимость в новых кадрах и упрощении процедуры регистрации создаваемого предприятия);
- психологические (подход к оценке деятельности предпринимателей).

В новых условиях эволюции изменилась роль инноваций. Они превратились в решающий фактор повышения конкурентоспособности предприятия и обеспечения экономического роста. Стало очевидным, что именно уровень развития и динамизм инновационной деятельности определяют границы между развитыми и развивающимися странами, создают основу для устойчивого экономического роста страны. Обеспечение конкурентоспособной экономики на основе использования новых знаний возможно лишь при развитой инновационной инфраструктуре способной быстро обеспечить реализацию результатов собственных исследований, трансфер новых технологий.

Инновации дают возможность получить конкурентные преимущества, которые более существенны и долговечны, чем преимущества, основанные на цене. В связи с этим особое внимание следует уделять развитию инновационного предпринимательства в производственной сфере, в частности, созданию малых предприятий, занимающихся научно-внедренческой, конструкторско-технологической и производственной деятельностью.

Малые предприятия играют особую роль в развитии инновационного предпринимательства, так как высока эффективность их деятельности, что достигается, за счет мобильности, гибкости, быстрого и адекватного реагирования на изменяющиеся требования рынка.

Так как они способны в наиболее короткий срок и с минимальными затратами разрабатывать и производить новую, конкурентоспособную продукцию. Чтобы изменить свою стратегию деятельности, крупным предприятиям требуется примерно 6 лет, а для внедрения новой стратегий – 10 лет и более, в то же время для малых предприятий этот срок составляет от шести месяцев до одного года.

Успешность малых и средних предприятий определяется в некоторой степени отсутствием заинтересованности их трудового коллектива вообще и руководителей в частности в технологиях, которые не гарантируют в будущем массового производства и больших прибылей.

Однако малое инновационное предпринимательство сталкивается с трудностями: низкий уровень инвестиций в инновационную сферу, невысокие инвестиционные возможности в национальной экономике, несовершенство кредитно-финансового механизма.

В тоже время развитие малого предпринимательства является эффективным способом решения некоторых сложных задач регулирования инновационной сферы, таких как:

- мобилизация личной инициативы наиболее квалифицированной и предприимчивой части научно-технического персонала;
- привлечение негосударственных источников финансирования;
- распределение риска, связанного с неопределенностью конечной эффективности нововведений, между государством и хозяйствующими субъектами.

Важнейшим условием эффективности малого инновационного предпринимательства является обеспечение организационно-правовых, финансово-экономических и социально-политических механизмов стимулирования малых форм предпринимательской деятельности, развития внешней инфраструктуры. Специалистами выделяются следующие важные направления поддержки малого инновационного предпринимательства:

- стабильное организационно- правовое обеспечение;
- стимулирующая государственная налоговая политика;
- целенаправленная государственная финансово-инвестиционная политика;
- организация маркетинговых, информационных услуг.

Поддержка развития малого предпринимательства является одной из важнейших задач, стоящих перед странами с переходной экономикой. Малые и средние предприятия стимулируют развитие рыночной среды, содействуют увеличению занятости, реорганизации крупных государственных предприятий, дают экономике дополнительную гибкость в производстве потребительских товаров и услуг, способствуют развитию конкурентной среды.

В качестве основных направлений государственной поддержки инновационного предпринимательства необходимо реализовать:

- организационно-правовое обеспечение инновационного предпринимательства;
- целенаправленную государственную налоговую и финансовую политику;
- организацию информационно-консультационных услуг;
- научно-техническую помощь инновационным предприятиям.

ТЕОРИЯ ИГР И ЕЕ РЕАЛИЗАЦИЯ В СИСТЕМАХ КОМПЬЮТЕРНОЙ АЛГЕБРЫ

В. Л. Шарстнев

УО «Витебский государственный технологический университет»

Классификацию игровых ситуаций можно проводить по:

1. количеству игроков (два и n);
2. количеству стратегий (конечные и бесконечные);
3. характеру взаимодействия игроков (бескоалиционные и коалиционные);
4. характеру выигрыша (с нулевой суммой и с ненулевой суммой),
5. виду функций выигрыша (матричные, биматричные, непрерывные, выпуклые) и т.д. [1].

Рассмотрим некоторые аспекты применения теории игр с использованием системы компьютерной алгебры Maple [2] на примере матричных игр, как наиболее простых и достаточно полно разработанных теоретически.

Матричная игра – это конечная игра двух игроков с нулевой суммой, в которой задаётся выигрыш игрока 1 в виде матрицы (строка матрицы соответствует номеру применяемой стратегии игрока 1, столбец – номеру применяемой стратегии игрока 2; на пересечении строки и столбца матрицы находится выигрыш игрока 1, соответствующий применяемым стратегиям).