

5) в переходе от сосредоточенности на узкособственных проблемах к корпоративному развитию и управлению;

6) в переходе от обособленного развития к активному участию в различного рода объединениях, союзах, холдингах, концернах, корпорациях и т. д.;

7) в переходе от традиционных типографий к универсальным центрам медиа-услуг;

8) в переходе к экономическому механизму хозяйствования, стимулирующему высокопроизводительный труд и постоянное увеличение конкурентоспособной продукции (работ, услуг);

9) в переходе от текущего управления производством к стратегическому менеджменту.

При этом важно осознать разницу между категориями «управление» и «менеджмент». Если система управления построена главным образом на внешнем воздействии на управляемый объект, то система менеджмента предполагает рационально внутреннюю организацию управляемого объекта с использованием преимущественно собственных возможностей и ресурсов.

Менеджмент проявляется прежде всего в самоуправлении, самофинансировании, самоинвестировании и саморазвитии. Централизм, администрирование, внешнее управление не имеют ничего общего с менеджментом. Поэтому творческие коллективы и отдельные личности постоянно сопротивляются внешним факторам воздействия, хотя это и не всегда удается.

В подавляющем большинстве экономически развитых государств эффективный менеджер признается одним из главных составляющих высокорезультативного ведения производства, а менеджмент – главнейшим приоритетом рациональной организации производства. К сожалению, у нас этого в подавляющем большинстве предприятий недооценивают.

УДК 334.746.4

С.В. Григорцевич, доцент

НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

The article tells about following. Development of small-scale enterprises gives a chance to realize everyone's creative potential and thereby to satisfy the highest need in Maslow's hierarchy – the need for self-expression.

Малые предприятия оказывают все большее влияние на динамичность хозяйственного комплекса, интенсивность его структурной перестройки. В рамках малого бизнеса зарождаются новые технологии, которые развиваются в отдельные производства. По свидетельству Дж.К. Гэлбрейта, все крупные корпорации, лидирующие сейчас в той или иной отрасли производства, начинались с малых фирм по созданию и выпуску на рынок новых продуктов. Деятельность малых наукоемких фирм сыграла, например, решающую роль в кардинальном обновлении номенклатуры и повышении качества конторского оборудования и ЭВМ, полупроводников и средств связи.

В развитых странах малый бизнес никогда не останавливался в своем развитии. Его потенциал имеет высокий адаптационный и пусковой эффект.

Нарождающийся малый бизнес в нашей стране остро нуждается в общественной и государственной поддержке. Такая поддержка будет способствовать становлению семейных предприятий с трудовой собственностью отдельных граждан, кооперативов, корпораций, развитию делового партнерства.

Развитие малого предпринимательства дает возможность развивать свой творческий потенциал всем желающим и тем самым удовлетворить высшую, согласно иерархии потребностей Маслоу, потребность в самовыражении. Малый бизнес способствует формированию среднего класса – залога экономической и политической стабильности в обществе.

Основной формой собственности в системе малых предприятий в Республике Беларусь должна стать индивидуальная собственность на средства производства, изобретения, открытия, а также акционерная форма.

Обратимся к опыту Японии. В недрах малого бизнеса родились и выросли практически все самые современные наукоемкие производства и фирмы «Хонда», «Санио», «Нисан» и др.

Государство на национальном, региональном и местном (префектурном) уровнях проводит политику поддержки малого бизнеса на стадиях его учреждения, становления, структурной перестройки. Основные направления этой политики – законодательные, финансово-кредитные, налоговые мероприятия.

В развитых странах существуют центральные правительственные органы, выступающие за содействие малому бизнесу (в США – это Администрация малого бизнеса, в Японии – Управление малого и среднего бизнеса).

В Японии 500 местных торгово-промышленных палат и их филиалов оказывают разнообразную финансовую, консультационную, образовательную помощь мелкому бизнесу. Местные органы власти помогают мелким и мельчайшим компаниям и бизнесменам-индивидуумам.

Государство финансирует деятельность мелкого бизнеса с помощью специального фонда поддержки малых предприятий и Народного фонда, закладываемых в бюджет через финансовую корпорацию и «Банк-Соко-Чуки». Их отделения имеются во всех префектурах и крупных городах. Для оказания финансовой помощи малым предприятиям Торговая палата Японии имеет разветвленную сеть местных отделений. Наконец, значительную часть финансовой поддержки малому бизнесу оказывают частные банки при поддержке государственных и общественных фондов.

В США для льготного кредитования мелких компаний государство создало сеть, состоящую из 600 специализированных банков.

В Японии широкое применение получила практика предоставления компаниям малого бизнеса коммерческих кредитов, гарантии и страховые обязательства под которые берет на себя государство. При этом такое поручительство может выдаваться как под залог имущества мелкой компании, так и без него.

Принята развернутая система налоговых льгот малому бизнесу, которая предусматривает изъятие из подлежащего налогообложению дохода индивидуальной компании условной суммы на оплату труда самого хозяина и членов его семьи (на уровне средней по стране ставки налогов для данной профессии); более низкие ставки налогов для мелких корпораций; защиту от налогообложения части прибыли мелких корпораций. Кроме того, компания может иметь дополнительные налоговые льготы, если она участвует в одной из приоритетных государственных программ (структурная перестройка производства, научно-техническое обновление продукции и др.).

Очень широко распространены льготные займы мелкому бизнесу со стороны государственных центральных и местных финансовых учреждений. Особо льготным режимом пользуются мелкие компании, участвующие в национальных и региональных программах научно-технического прогресса, структурной конверсии, развития экономики районов. Экономический смысл льгот состоит в том, что норма процента по займу находится на уровне учетной ставки процента, тогда как обычный коммерческий кредит мелкая компания может получить лишь под более высокий процент.

В настоящее время в Республике Беларусь малому бизнесу уделяется значительное внимание: приняты соответствующие законы, разрабатываются программы государственной поддержки, созданы центры и фонды поддержки предпринимательства, ряд свободных экономических зон, научно-технологических и инновационных парков.

Однако это только начало, поскольку деловая активность мелкого бизнеса снижается. Поэтому поиск эффективных организационно-экономических инструментов государственной поддержки малого бизнеса по-прежнему актуален.

Развивается малый бизнес по территории республики крайне неравномерно. Подавляющее большинство малых предприятий расположены в г. Минске (58%). Остальная часть тяготеет к областным центрам. В райцентрах и сельской местности данный сектор экономики развит крайне слабо. Если в Минске на 1000 жителей приходится 13 мелких предприятий, то в областях до 5, а райцентрах – не превышает 1, а ведь в условиях продолжающегося экономического кризиса малые предприятия обеспечивают работой значительные слои населения, успешно решают проблемы дефицита товаров и услуг, культурного досуга и т. д. Здесь необходима рациональная программа развития малого бизнеса не только для республиканского, областного, но и районного уровня.

Каковы наиболее оптимальные размеры малого предприятия?

Например, по данным Евростата, в государствах, входящих в Европейский союз, в соответствии с критерием численности работников: предприятия без занятых – 0 занятых (только собственник); микропредприятия – от 1 до 9 занятых; малые предприятия – 10–49.

В нашей стране в соответствии с Законом «О государственной поддержке малого предпринимательства» к малым предприятиям относятся, кроме индивидуальных предпринимателей, и юридические лица всех форм собственности со следующей среднесписочной численностью работников:

- в промышленности и на транспорте – до 100 чел.;
- в сельской местности, включая фермерские (крестьянские) хозяйства, и в научно-технической сфере – до 60 чел.;
- в строительстве и оптовой торговле – до 50 чел.;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – до 30 чел.;
- в других отраслях непромышленной сферы – до 25 чел.

Однако для характеристики малого предпринимательства одних количественных критериев недостаточно. Не случайно в промышленно развитых странах одновременно с количественными критериями малых предприятий используют и качественные. Например, в Германии к ним относятся предприятия, которые, кроме количественных критериев, ограничивающих численность работающих и годовой оборот, удовлетворяют нижеследующим качественным критериям:

- а) единство права собственности и ответственности;
- б) единство права собственности и непосредственного управления предприятием.

В Великобритании при необходимости принятия решения об оказании конкретной помощи малым предприятиям используют следующие качественные критерии: юридическая самостоятельность и управление владельцем, а не наемным персоналом.

Для становления мелких предприятий в условиях нашего государства в лице министерств, ведомств и местных органов власти должны создаваться общенациональные, отраслевые и финансово-кредитные учреждения, обслуживающие этот сектор. Такие учреждения (фонды, банки) должны иметь статус хозрасчетных, но в то же время бесприбыльных организаций, ориентироваться исключительно на оказание помощи в виде субсидий или льготных кредитов мелким предприятиям.

Необходимо учредить банки поддержки мелких предприятий, которые предоставляли бы своим клиентам субсидии, льготные займы, давая гарантии и страховые обязательства под кредиты коммерческих банков. Целесообразно также стимулировать создание местных кредитных кооперативов малых предприятий.

Для расширения своей деятельности мелкие предприятия должны получать от государственных финансово-кредитных учреждений льготные займы. Обязательные условия займов – их безусловная возвратность, низкая норма процента и продолжительный срок погашения.

Чтобы расширить заемные возможности мелких предприятий, следует предусмотреть выдачу им коммерческих кредитов.

Необходимо разработать систему налоговых льгот, имея в виду облегчение экономического положения мелких собственников.

В формировании эффективного сектора мелких предприятий следует отказаться от чисто «государственного» пути решения этой задачи.

ЛИТЕРАТУРА

1. О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике: Закон Республики Беларусь. 1996. 16 октября.
2. Ткачев С.П. Теоретические аспекты развития переходных экономик: некоторые выводы из опыта Беларуси // Бел. эконом. журнал. – 2001. – № 4.
3. Министерство статистики и анализа Республики Беларусь // Статистический ежегодник. – Мн., 2002.

УДК 339.727

Е.В. Мещерякова, ст. преподаватель; Е.Е. Венедиктов, студент

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СЭЗ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

In this article present the analysis of FEZ functioning in the Republic of Belarus concerning the tasks facing them: attraction of investments, the help in the development of structural reorganization of economy, diffusion the advanced techniques into the state, technologies and methods of management. The purpose of the research – definition of existing problems and perspective directions of FEZ development.

Структурная перестройка экономики Республики Беларусь требует значительных капитальных вложений. В условиях недостатка средств государственного бюджета и возможностей собственной банковской системы проблема привлечения иных источников становится особенно острой. В существенной мере способствовать ее решению призваны свободные экономические зоны (СЭЗ). Цель исследования – оп-