

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А. П. Радчук, В. В. Веремейко

*Экономический факультет, Брестский политехнический институт,
г. Брест, Республика Беларусь*

В течение последних лет в нашей республике начал создаваться негосударственный сектор экономики. Основными требованиями этого является малое предпринимательство. О перспективности данного сектора свидетельствует опыт многих рыночных стран. В настоящее время валовой внутренний продукт некоторых западных стран состоит на 60-70% из того, что производят малые и средние предприятия. Более быстрыми темпами, по сравнению с нашей республикой, развивается малый бизнес в России, где более 30% трудоспособного населения работает на малых предприятиях, большинство из которых частные. Например, в Москве расходная часть бюджета более чем на половину состоит за счет налоговых поступлений от частного бизнеса. Во многих развитых странах доля малых предприятий в общем количестве составляет 95-99%. С точки зрения численности работников малый бизнес значительно превосходит крупный. Возникает вопрос, а насколько он эффективен? Сравнительный анализ размеров прибыли на собственный капитал на малых и крупных предприятиях США показал, что этот показатель за последние 15 лет на малых предприятиях, работавших в тех же областях, что и крупные был выше на 8-12%. Если рассмотреть некоторые экономические показатели работы подобных предприятий в нашей республике, то картина складывается не в пользу крупных. Например, если объем реализованной продукции в расчете на одного работающего примерно одинаков, то фондоотдача на предприятиях малого бизнеса на порядок выше, то есть эффективность производства выше.

Опыт работы малых предприятий показывает, что они могут быстрее и с меньшими затратами учитывать любые изменения в товарах, услугах, технологических процессах. У них намного выше оборачиваемость капитала, мобильность. Кроме этого предприятия малого бизнеса, в основном, нацелены на местные рынки, использование местных ресурсов и при этом создаются новые рабочие места. В то же время, обладая рядом бесспорных преимуществ, количество малых предприятий

у нас не увеличилось, более того, по сравнению с 1996 годом их уменьшилось почти вдвое и в настоящее время составляет около 35 тыс. В Москве, например, (при соизмеримой численности населения) таких предприятий 440 тыс. Каковы же основные причины, сдерживающие создание и развитие малых предприятий? Несмотря на существующую программу государственной поддержки, равные конституционные права всех субъектов хозяйствования малые предприятия оказываются в худших условиях по сравнению с крупными государственными предприятиями. Основными проблемами, с которыми сталкиваются малые предприятия, являются:

- очень сложная по своей структуре и обременительная налоговая система;
- отсутствие благоприятной законодательной базы;
- затянувшийся финансовый кризис и постоянно растущие трудности в получении кредитов (особенно валютных);
- различные курсы валют (стоимость наличной и безналичной валюты, низкий курс Национального банка);
- необходимость большого количества разрешений, лицензий, согласований при открытии предприятий, выпуске новых товаров и т.д.

Опросы, которые проведены с руководителями предприятий малого бизнеса, показывают, что со стороны контролирующих органов более жесткое отношение именно к негосударственным предприятиям. Например, не возврат кредита, допустимый для убыточного госпредприятия совершенно невозможен для частного.

Все вышеперечисленные проблемы говорят о том, что как бы не разрабатывались государственные программы, не утверждались фонды поддержки предпринимательства, не принимались хорошие решения на макроуровне, до тех пор, пока эти искусственные проблемы не будут решены, малый бизнес развиваться не будет.

Несмотря на целый ряд преимуществ, у малых предприятий есть и некоторые недостатки, которые углубляются в переходный период. Среди недостатков можно выделить наиболее существенные: по сравнению с крупными предприятиями более высокий уровень риска, исходя из этого низкая продолжительность их жизни; отсутствие навыков управления и некомпетентность руководителей; высокая зависимость и чувствительность от макрофакторов; сложности при поиске партнеров, ин-

весторов. Как показывает опыт, в том числе и других стран, основными причинами банкротств являются: некомпетентность, нехватка опыта в коммерции, финансах, бухгалтерии. Высокая доля неудач для наших предпринимателей происходит и из-за низкой договорной дисциплины.

Изучение опыта поддержки правительством малого бизнеса показывает, что существует три уровня поддержки:

1. Создание благоприятного климата для организации бизнеса.
2. Финансовая поддержка вновь организуемому малому бизнесу.
3. Информационная и консультационная помощь.

Многие из ранее отмеченных недостатков были бы устранены, если бы у малых предприятий были легко доступные источники информации и технологии, если бы своевременно можно было бы получить консультации по источникам приобретения и размещения финансовых ресурсов, по вопросам разработки продукции и стратегии маркетинга, поиска партнеров и инновационной политике. Для реализации такой поддержки необходимо создание региональных информационных центров, а для этого требуется помощь местных органов власти.

В качестве положительного примера по оказанию информационной и консультационной помощи можно привести работу созданных Международной финансовой корпорацией бизнес-центров в Бресте и Гродно. В задачу таких центров входит обучение руководителей малых предприятий бизнес-планированию, проведение семинаров и круглых столов, оказание консультаций по любым вопросам, интересующих предпринимателей. Например, Брестский бизнес-центр за два года работы оказал более 700 консультаций, провел около 70 семинаров и курсов по бизнес-планированию. Каждый второй из разработанных проектов получил финансирование, а общая сумма инвестиций по Бресту составила \$3,5 млн. Благодаря таким центрам малые предприятия этих регионов имеют реальные шансы использовать более эффективные методы работы, получают доступ к коммерческой и иной информации, в случае необходимости им оказывается помощь в привлечении внешнего финансирования.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что, несмотря на ряд объективных и субъективных проблем, предприятия малого бизнеса могут и должны развиваться более быстрыми темпами. Примеры оказания действенной помощи в республике есть, их необходимо только обобщать и расширять, а результаты не заставят себя ждать.

Литература.

1. Николе К. Спрополис «Управление малым бизнесом» М., Дело, 1997, 770 стр.
2. «Дело», №8,9 -1996, №1 - 1997

СОЗДАНИЕ ФИНАНСОВО- ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУПП ХОЛДИНГОВОГО ТИПА

Н. Ю. Псарева

*ТОО НПФ «Эковормет», финансовый директор,
г. Москва, РФ*

Вертикальная интеграция предприятий в корпоративные структуры вызвана объективными процессами рыночных отношений и призвана повысить конкурентоспособность объединяющихся предприятий.

Одним из возможных вариантов создания такой корпоративной структуры, которая обеспечивает равное участие всех входящих в эту корпорацию предприятий и организаций, является **ФПГ холдингового типа с передачей функции центральной компании** одной из ведущих компаний отрасли. Участниками общества на этапе создания ФПГ становятся все предприятия, которые вертикально интегрируются по технологической цепочке, а также финансовые и кредитные учреждения. Схема создания ФПГ представлена на рис. 1 Наличие законодательной базы делает прозрачным систему образования и контроля за деятельность такой структуры.

Поэтапное создание ФПГ обеспечивает возможность ее **дальнейшего развития** и преобразования в транснациональную ФПГ с постоянным контролем федерального уровня через государственного уполномоченного.

Передача контрольных пакетов акций предприятий участников ФПГ в уставный капитал ФПГ обеспечивает **управляемость**, входящими в ее состав участниками, и возможность **стратегического планирования, аккумуляции финансовых ресурсов**.

Создание центральной компании на базе аппарата ведущего акционерного общества значительно повышает эффективность такой интеграции за счет исторической торговой марки этого общества, высокого потенциала управленческой команды, имеющей авторитет на мировых рынках, наличия управленческой инфраструктуры.