

новы существования социума, повседневную обеспеченность и безопасность человека. Подтверждением тому служат операции с «плавающими» валютными курсами и краткосрочным спекулятивным капиталом, которые способны экспроприировать национальные накопления и обесценивать труд миллионов людей.

Преувеличивая роль экономического фактора в международных отношениях, сторонники глобализации видят в нем также возможность формирования крупномасштабной общности на базе новой социокультурной парадигмы. Эта тенденция проявляется сегодня в позиции последовательного отстранения культурных традиций, интересов, ценностей и норм конкретных обществ, влекущей за собой ослабление национального государства. Однако глобализация не в состоянии породить качественно новую культуру, вне определенных этносов. Культуры народов Востока и Запада, Севера и Юга имеют свой особый генотип и внутреннюю логику, развитие которых исчисляется тысячелетиями.

Полноценное международное экономическое соревнование и партнерские отношения вырастают из производительной экономики национального типа. Об этом свидетельствуют достижения обществ, сумевших добиться экономических успехов, не нарушив своих исторических традиций и культурной идентичности (Япония, Китай, Южная Корея и др.).

Экономика способна эффективно функционировать и развиваться лишь при культурной готовности к этому самого общества. Социум, в культуре которого выработано отношение к труду как долгу перед семьей, народом, Богом, а не только способу зарабатывания денег, в силах решить любые сложные задачи, встающие перед ним. Трудовая этика данного социума, закреплённая и выраженная в культурной традиции, предстает важнейшей составной частью социально-экономического генотипа общества.

Для того чтобы процесс глобальной модернизации мог быть реализован в русле единой общечеловеческой перспективы, необходима смена парадигмы отношений между Западом и Востоком, Севером и Югом. А это требует, на наш взгляд, нахождения твердой опоры в традициях и интенциях национальной культуры, не связанных обслуживанием текущих, спекулятивных нужд бизнеса.

Т.П. Быкова, канд. экон. наук,

советник по экономическим вопросам

Совета по развитию предпринимательства

в Республике Беларусь (Минск)

МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК ФАКТОР УСИЛЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Специфика современного этапа развития мировой экономики состоит в ускоренном развитии обрабатывающих отраслей, переориентации производства на высокотехнологичную, наукоемкую продукцию. С конца XX в. в данной сфере наблюдается существенная активизация малого бизнеса. В США за последние 10 лет число малых фирм — участников внешнеэкономических отношений выросло в 3 раза. В Гонконге и Сингапуре доля малых и средних предприятий в общем объеме экспорта превышает 60 %, в Индии и Таиланде — соответственно 28 и 35 %.

Сложившаяся в Республике Беларусь отраслевая и территориальная структура малого предпринимательства не вполне отвечает современным приоритетам социально-экономического развития. По данным статистики, более 40 % малых предприятий сосредоточены в сфере оптовой и розничной торговли, в основном импортным товаром, что фактически означает поддержку зарубежных производителей.

Поэтому в условиях глобализации и нарастания международной конкуренции одной из приоритетных задач государства является переориентация субъектов малого предпринимательства в реальный сектор экономики, увеличение вклада частного бизнеса в наращивание экспортного потенциала и повышение конкурентоспособности отечественной продукции.

Опыт так называемых «новых индустриальных стран» показывает, что совершенствование промышленной структуры, формирование нового экспортного профиля страны может быть весьма эффективным при наличии диверсифицированной системы субконтрактных отношений ведущих производителей с мелкими и средними компаниями. Мелкая промышленность, интегрирующаяся в современный индустриальный комплекс, становится фактором его модернизации, а также формирования производственных кластеров, ориентированных на выпуск конкурентоспособной продукции. Тем самым обеспечивается не только развитие экспорта, но и рост импортозамещения.

Для активизации в нашей стране процессов производственной кооперации и субконтрактации между крупными и мелкими организациями необходима реализация комплекса правовых и организационно-экономических мер, включающих:

- резервирование для субъектов малого предпринимательства определенного процента от общего объема государственного заказа и проведение специализированных конкурсов по его размещению;
- привлечение малых предприятий в качестве соисполнителей крупных государственных заказов путем установления специальных требований к победителям конкурсов;
- формирование системы информационно-консалтингового и юридического обеспечения процессов производственной кооперации малых и крупных предприятий;
- создание сети центров производственной кооперации и субконтрактации, обеспечивающих аккумуляцию информации о потребностях в продукции (работах, услугах), имеющихся производственных возможностях, а также обеспечивающих установление диалога между потенциальными партнерами;
- развитие системы правового консалтинга и юридической помощи участникам субконтрактных отношений (в области подготовки контрактов и кооперационных соглашений, составления протоколов разногласий по договорам, подготовки судебных и арбитражных исков, оценки размеров ущерба и т.д.);
- разработку типовых схем производственной кооперации и субконтрактации, включая примерные формы договоров, схемы организации поставки продукции (работ, услуг), оптимальные варианты оплаты и т.д.

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□.
 □□□□□□□□.
 □□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□
 □□□□□□□□□□. □□□□□□□□□□.