

ностью производственных отношений, их специфической вариацией.

В рыночной экономике все производственные отношения прямо или косвенно являются денежными. Мифическая, трудно осязаемая формулировка термина “финансы” как антипода термину “деньги” не находит более своего применения. Финансы — это деньги. В зарубежной экономической литературе, в практическом обиходе у нас и за рубежом, в международной деловой лексике термины “деньги” и “финансы” используются как одноименные, равнозначные.

Финансовые отношения сегодня являются частью денежных отношений, связанных с распределением не только прибавочного, но и всего валового национального продукта с целью образования финансовых ресурсов государства и предприятий. Следует признать, что только такое понимание категорий “финансы” и “финансовые отношения” органично вписывается в понятие “финансовый менеджмент на предприятии”.

*А.В. Бондарь, д-р экон. наук
БГЭУ (Минск)*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В современных условиях малые предприятия составляют фундамент рыночных экономик и обеспечивают значительную часть рабочих мест. Достаточно сказать, что их доля в объеме промышленного производства составляет в ФРГ более 40 %, в США и Польше — более 50, а в Израиле и Скандинавии — более 70 %. Этому соответствует и доля предоставляемых ими рабочих мест. Данные ООН свидетельствуют о том, что порядка 50 % трудоспособного населения мира сегодня задействовано в малом бизнесе, а в ФРГ, Венгрии и Чехии занятые в малом и среднем бизнесе составляют от 65 до 75 % всего работающего населения.

В Беларуси же доля занятых в сфере малого предпринимательства не превышает 8 % от всех занятых в экономике, а за период с 1995 по 2002 г. количество занятых в сфере инди-

видуального и частного предпринимательства сократилась практически на треть. И это притом, что данная сфера вполне в состоянии (конечно, при условии ее активного инвестирования) обеспечить рабочие места для высвобождающихся с нерентабельно работающих крупных предприятий, находящихся практически в системе государственной формы собственности. Это вполне вписывалось бы в рамки общемировых тенденций. Так, в 80-х гг. в США малые фирмы создали 20 млн рабочих мест, тогда как крупные корпорации уволили около 4 млн работников. Для транзитивной экономики нашей страны с постоянным дефицитом внешних и внутренних инвестиций немаловажно и то, что, по расчетам специалистов, на создание одного рабочего места на малом предприятии в среднем требуется около 1,7 тыс. дол. США, в то время как на крупных предприятиях затраты на создание одного рабочего места составляют порядка 50 тыс. дол. США, или почти в 30 раз больше.

Устойчивое развитие малого предпринимательства предполагает поиск и вовлечение инвестиционных ресурсов. Следует отметить, что кредитование малого предпринимательства в нашей стране затруднено в связи с недостатком кредитных ресурсов в банковской системе и слабыми гарантиями возврата кредита со стороны субъектов, организующих свое дело в сфере малого бизнеса, государственная помощь в открытии гражданами собственного дела тоже весьма незначительна. Не получили развития и негосударственные фонды поддержки малого предпринимательства. Можно констатировать, что инвестиционные ресурсы для организации малого бизнеса его субъектам приходится в значительной мере формировать из трудовых доходов. Вместе с тем относительно низкий уровень заработной платы в стране сильно затрудняет накопление необходимых для открытия собственного дела инвестиционных ресурсов. Это актуализирует проблему вовлечения в инвестирование малого предпринимательства доходов, получаемых внешними трудовыми мигрантами.