

творческого глобального мышления менеджеров, необходимы для улучшения процесса выбора экономических и экономико-математических механизмов, а также оптимизации практической экономической деятельности. Поэтому экономико-психологические механизмы следует рассматривать как механизмы, необходимые менеджерам и специалистам для ориентации в сложном международном рыночном пространстве.

Экономико-психологические механизмы становятся все более актуальными для глобальных менеджеров по ряду причин. Одна из этих причин заключается в необходимости понимания глобальных потребителей. При этом использование опросов, представляющих собой распространенную форму исследования поведения потребителей на отдельных национальных рынках, не всегда возможно на глобальном рынке в силу их высокой стоимости и отсутствия в ряде случаев специалистов необходимой квалификации.

Ключевой элемент глобального собирательного мышления заключается в способности обращаться с целями, информацией, системой, планированием, временными структурами с позиций экономико-психологического подхода. Этот подход может быть обеспечен путем глубокой проработки экономистами механизмов, предлагаемых психологической наукой, в целях их адаптации к требованиям экономики.

О.П. Батюк
Гомельский государственный университет
им. Ф. Скорины

ПРОФИЛАКТИКА БАНКРОТСТВ В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Малый бизнес в гораздо большей степени, чем крупные предприятия, потенциально подвержен кризисам. Часто этому способствуют: слабые знания предпринимателей в области управления; отсутствие возможности привлечения квалифицированных специалистов и консультантов; отсутствие стратегических планов; недостаток финансовых средств и целый ряд других причин.

Для успешной реализации предпринимателями профилактических мер необходимо соблюдение следующих условий:

1) формирование у предпринимателей определённого уровня знаний и практических навыков управления. Этому способствует наличие образования в области экономики и управления, посещение специализированных семинаров для предпринимателей;

2) разработка эффективных стратегических и бизнес-планов развития собственного дела. Бизнес-план является важнейшим документом для привлечения заёмных средств, а разработанная стратегия развития позволяет планировать деятельность в будущих периодах;

3) создание региональных центров обучения, экспертизы и консультирования предпринимателей. Обратившись в такой центр, предприниматели могут за незначительную плату или бесплатно получить информацию по интересующим их правовым и экономическим вопросам;

4) электронизация ведения бизнеса, обеспечивающая широкие возможности, такие, как управление запасами и затратами, проведение активного маркетинга, автоматизация бухгалтерского учёта и т.д.

Создание таких условий является предпосылкой для проведения профилактических мер.

Бескризисное функционирование в условиях неопределённости рыночной конъюнктуры требует мгновенной реакции предпринимателя при появлении любого негативного симптома в состоянии его бизнеса. С этой целью разумно иметь банк профилактических мер, рекомендуемых к применению в конкретных обстоятельствах.

Все профилактические меры по степени их важности и в зависимости от требуемой спешности их проведения можно объединить в три группы: косметические, экстренные и чрезвычайные. В качестве таких мер можно рекомендовать следующие:

инновационное реформирование предпринимательской деятельности, т.е. повышение восприимчивости деятельности предприятия к использованию инноваций и привлечение инвестиций под прибыльные проекты. Для получения дополнительных финансовых средств не следует забывать о существовании различных видов финансовой помощи предпринимателям и беспроцентных кредитах, например, при создании новых рабочих мест;

факторинг — уступка банку или факторинговой компании права на истребование дебиторской задолженности, помогающая в поиске недостающих оборотных средств;

лизинг как один из наиболее удобных для предпринимателей инструментов получения в долгосрочное пользование дорогостоящего оборудования;

обращение к антикризисным консультантам. При отсутствии достаточных денежных средств в роли консультантов могут выступать аспиранты и преподаватели ВУЗов;

- тотальное сокращение расходов;
- повышение конкурентоспособности продукции и услуг, выделение их конкурентных преимуществ;
- развитие различных форм экономического сотрудничества и кооперации с субъектами хозяйствования;
- использование передовых программных продуктов;
- внедрение активного маркетинга для поиска своей ниши на рынке предлагаемых товаров или услуг и целый ряд других мер.

Необходимо иметь в виду, что любая профилактическая мера, входящая в комплекс антикризисных мероприятий, всегда результативнее, чем отдельные действия.

Таким образом, профилактика банкротств предпринимательской деятельности представляет собой систему специфических мер, позволяющих предупредить кризис либо смягчить его, мобилизовав все имеющиеся ресурсы.

*Н.Ч. Бокун,
Ю.Ю. Гнездовский*
НИИ статистики (Минск)

МАЛЫЙ БИЗНЕС И ИНФЛЯЦИЯ

Малые предприятия (МП) обладают набором специфических признаков: персонализация управления, слабое развитие системы стратегического управления, ограниченность оборотных средств, высокая зависимость от внешней среды, но при этом быстрая оборачиваемость капитала, эффективное использование ресурсов, мобильность, быстрая реакция на изменение конъюнктуры рынка, динамику экономических процессов. Именно поведение МП как наиболее подвижных хозяйственных единиц служит индикатором влияния инфляции на производство.

Авторами осуществлен логический анализ инфляционных процессов в Беларуси и параллельно — анализ динамики числа МП и основных показателей финансово-экономической деятельности МП.

По результатам проведенного анализа выделено четыре этапа инфляции:

1. 1991 г. — I полугодие 1992 г. Скрытая инфляция спроса, переход от ползучей к галопирующей инфляции.
2. II полугодие 1992 г. — 1994 г. Открытая инфляция спроса, со II полугодия 1993 г. преобладает инфляция издержек и "импортируемая" инфляция; галопирующая динамика цен, в 1994 г. — гиперинфляция.
3. 1995–1997 гг. Переплетение открытой инфляции спроса и издержек, наличие элементов скрытой инфляции, динамика цен галопирующая, в отдельные месяцы — ползучая.
4. 1998–2001 гг. Продолжается переплетение инфляции спроса и издержек, открытой и скрытой инфляции, "импортируемая" инфляция; темпы роста цен повышаются до типичных галопирующих.

На первом этапе (1991 г. — I полугодие 1992 г.) в процессе разрушения административно-командной экономики СССР происходит накопление потенциала инфляции, в то же время появляются определенные элементы рыночных отношений, о чем свидетельствует зарождение бизнеса — организуются первые МП, кооперативы, общества с ограниченной ответственностью. В 1992 г. их общее число составило 11055, в том числе в промышленности — 24 %, строительстве — 22 %, розничной торговле — 23 %, науке и научном обслуживании — 8 %.

Второй этап (II полугодие 1992–1994 гг.) характеризуется инфляционным взрывом, резким спадом производства, падением уровня жизни. Так, ВВП в 1994 г. по сравнению с 1990 г. снизился на 27 %, реальная заработная плата — на 41 %. Одним из каналов выживания населения и экономики в целом становится малое предпринимательство. В течение 1992–1994 гг. число негосударственных мелких предприятий увеличилось на 28 %, причем происходил рост сверхмалых предприятий. Почти в два раза увеличилась доля кооперативов, МП и ООО в области торговли и транспорта.

На третьем этапе (1996–1997 гг.) путем проведения жесткой монетарной политики, ограничения безресурсной эмиссии денег, применения положительных процентных ставок, ужесточения системы ответственности хозяйствующих субъектов за использование заемных средств, искусственной стабилизации рубля осуществляется выход из гиперинфляции. Появляется острая необ-