

В целом характерно абстрактное отношение или неприятие многих фундаментальных западных (глобальных) ценностей и мотивов предпринимательского поведения: предпринимательская этика, приверженность "своему" клиенту, корпоративная миссия и др.

Важной особенностью предпринимательской среды являются весьма различные условия хозяйствования в государственном и негосударственном секторах экономики. Для многих руководителей госпредприятий характерно сочетание их основной деятельности (управление предприятиями) с частной предпринимательской инициативой в негосударственном секторе (включая деятельность родственников, близких лиц и т.п.). Личное благосостояние руководителя в этой ситуации часто зависит не столько от результатов деятельности госпредприятия, сколько от успехов побочной теневой деятельности в соответствующих коммерческих структурах: комиссионное вознаграждение, закупки сырья и материалов по завышенным ценам (своеобразный аналог известных в мировой экономике внутрифирменных трансфертных цен), ремонтно-строительные работы на личных объектах за счет госпредприятия и т.п. Поэтому принятие решений по сделкам между государственными и негосударственными предприятиями происходит с учетом личной выгоды участников, что иногда противоречит интересам предприятия. Все это формирует высокую склонность к полулегальным сделкам и формам расчетов. Как вследствие, многие общепринятые на Западе приемы и методы менеджмента и маркетинга имеют лишь абстрактное теоретическое значение.

Очень большое значение в предпринимательской среде придается личным связям и неформальным отношениям с руководителями государственных предприятий, с работниками различных структур государственного управления. (Впрочем, это характерно не только для стран с транзитивной экономикой).

Высокая личная мотивация и специфический опыт предпринимательской деятельности формируют высокую готовность к коммерческим и финансовым операциям с высокой степенью риска, неприемлемой для большинства западных предпринимателей.

Готовность к риску и особенности нормативно-правовых условий деятельности (высокие налоги, различные сложности госрегулирования) формируют повышенную склонность к полулегальным и нетрадиционным операциям и формам предпринимательской деятельности. В этом смысле предприниматели стран СНГ объективно вносят известное своеобразие в мировую практику предпринимательства.

Особенности предпринимательской среды в СНГ и других странах с транзитивной экономикой оказывают заметное влияние на предпринимателей в других странах, что неизбежно в условиях глобализации.

<http://edoc.bseu.by>

А.В. Бондарь
БГЭУ (Минск)

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ФАКТОР ОПТИМИЗАЦИИ ЗАНЯТОСТИ

Реализация целей любой национальной экономики предполагает достижение не только высокого, но и оптимального уровня занятости. Оптимальность занятости базируется на одновременном достижении эффективного, рационального и полного задействования трудового потенциала общества в системе народнохозяйственного комплекса. Если обратиться к данным статистики, то уровень зарегистрированной безработицы в Республике Беларусь последнее время колеблется в пределах 2 %, что даже ниже общепринятого естественного её уровня на 5–6 %.

Однако оптимальность занятости требует её эффективности, проявляющейся в высокой производительности и эффективности труда, а она отнюдь не является таковой, если учесть значительное количество нерентабельно и низкопродуктивно работающих предприятий во всех отраслях народного хозяйства нашей страны, и её рациональности, проявляющейся в гармоничном, всестороннем развитии работников, которое сдерживается низким уровнем заработной платы, комфортности условий труда и др. Если ещё учесть и предполагаемый по экспертным оценкам 10–15 %-ный уровень скрытой безработицы, то достаточно корректным будет утверждение о низком уровне оптимальности занятости в нашей стране. Решение проблемы её повышения едва ли лежит в плоскости развития или хотя бы сохранения крупных предприятий государственной формы собственности.

Наиболее реальной альтернативой в деле оптимизации занятости представляется развитие предпринимательства, начиная с самозанятости и далее по пути становления малого и среднего предпринимательства. В середине 90-х гг. самозанятость в нашей стране получила довольно значительное развитие. Так, по данным НИ СЭПИ, доля самозанятых в Республике Беларусь в 1995 г. составила 11,9 % от общей численности занятого населения. Однако в 1999 г., по официальным

данным, самозанятые составляли только 1,3 % от занятого населения. Даже с учётом того, что самозанятость, особенно осуществляемая в рамках вторичной занятости, зачастую реализуется как официально незарегистрированная, её сокращение за рассматриваемый период существенно. А она ведь не только сдерживает безработицу, давая рабочие места целым семьям, но и способствует созданию базовых условий и стартового капитала для развития малого предпринимательства. В настоящее время предприятия малого бизнеса составляют фундамент рыночных экономик и обеспечивают значительную часть рабочих мест. Достаточно сказать, что их доля в объёме промышленного производства составляет в ФРГ более 40 %, в США — более 50 %, а в Израиле и Скандинавии — более 70 %. Данные ООН свидетельствуют, 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 бизнеса не превышает 8 % от всех занятых в экономике, а за период с 1995 по 1999 г. количество занятых в сфере индивидуального и частного предпринимательства сократилось более чем на треть.

Представляется, что наиболее оптимальным для экономики республики было бы не административное сдерживание сокращения трудовых коллективов и консервация скрытой безработицы, а способствование развитию самозанятости, малого и среднего бизнеса. Данная сфера вполне в состоянии, конечно при условии её господдержки и развития, 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. Например, в 80-х гг. в США малые растущие фирмы создали 20 млн рабочих мест, тогда как крупные корпорации уволили около 4 млн работников. Для трансформационной экономики нашей страны с постоянным дефицитом внешних и внутренних инвестиций немаловажно и то, что, по расчётам 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.

Следует отметить, что в малом бизнесе республики незначителен удельный вес работающих на высокотехнологичных предприятиях. Так, в науке и научном обслуживании занято немногим более 1 % от всех занятых в данном секторе экономики. На малых предприятиях работают небольшие коллективы, в которых при должной организации труда каждый работник мог бы реализовать свой творческий потенциал. Это является предпосылкой и благоприятным условием для развития в рамках малого предпринимательства наукоемких производств и повышенной активности в инновационной сфере, что способствовало бы оптимизации отношений занятости.

В целом для достижения оптимальной занятости посредством развития предпринимательства представляется целесообразным повысить устойчивость функционирования малых предприятий за счет преодоления нестабильности правовых норм, трудностей с кредитованием, неразвитости инфраструктуры, недостаточности собственных финансовых средств, несовершенства информационного обслуживания малого бизнеса. В противном случае занятость в малом бизнесе приобретает черты краткосрочности, основанности на личных связях, а иногда и неформальности, что отрицательно влияет на общий уровень её оптимальности в стране.

А.Г. Брейво
БГПА (Минск)

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В отечественной экономике период конца 80-х — начала 90-х гг. ознаменовался бурным развитием малого предпринимательства. Первоначально оно носило стихийный характер. Получив относительную экономическую свободу, люди стремились реализовать свои способности, восполнить дефицит товаров, повысить качество предоставляемых услуг.

Развиваясь быстрыми темпами, малый бизнес постепенно ушёл в сторону от своей оптимальной отраслевой структуры. Сложность и изменчивость нормативно-правовой базы; барьеры для входа на рынки, с одной стороны, и возможности создания "ресурсосливных" фирм при крупных предприятиях — с другой стороны; налоговая нагрузка, ориентированная на более высокое налогообложение трудоемких и наукоемких отраслей — это основные факторы, обусловившие уход малых предприятий из сферы производства. Современную ориентацию малого предпринимательства на сиюминутную прибыль в торгово-посреднических операциях можно рассматривать и как при-