

Стационарная торговая сеть частного предпринимательства только развивается. И здесь преобладает скорее профессиональный труд, оплата труда — повременная. Продавцам выплачиваются оклады с учетом фактически проработанного времени. И в большинстве эти оклады не выше, чем у работников торговли государственной формы собственности. В целом на зарплату значительное влияние оказывают рыночные факторы, такие как спрос, предложение, сложившаяся конъюнктура, законодательные нормы, территориальные аспекты.

Организация труда на этих предприятиях значительно лучше, но мотивации и стимулированию труда внимания практически не уделяется. Оплата труда фактически учитывает только количественную сторону труда, игнорируя качественную. На словах большинство частных предпринимателей согласны, что наиболее важный фактор развития бизнеса — это работники с их умениями и навыками, и что необходимо стимулировать их труд. Однако на практике происходит ориентация на другие цели — цену, ассортимент, доходы. Особенностью частного торгового бизнеса является то, что значительное число наемных работников — молодежь в возрасте до 25 лет. И это требует особых подходов при организации их труда.

В целом анализ проблем, связанных с трудом в малом бизнесе, весьма затруднен из-за отсутствия какой-либо статистики. Кроме того, нет надлежащего учета результатов работы предприятий. Однако представляется важным поднять вопрос о качестве труда работников этих предприятий.

Под качеством труда необходимо понимать комплексную характеристику процесса труда и его результатов для обеспечения целей предприятия на рынке и создания условий для полной реализации возможностей работников. Критерием качества труда в торговом бизнесе, по нашему мнению, выступает качество торгового обслуживания населения. Качество торгового обслуживания населения проявляется в процессе труда торгового работника и является его результатом. Единого подхода к измерению качества торгового обслуживания экономическая наука еще не выработала. Но однозначно главной детерминантой является удовлетворенность потребителей. Экономически эту удовлетворенность измерить достаточно сложно. Но, управляя удовлетворенностью, можно влиять (косвенно) на лояльность клиента и его личную коммуникацию с окружающими и тем самым добиваться увеличения выручки.

Рассматривая качество труда через его критерий, необходимо отметить, что удовлетворенность потребителей при посещении частных торговых предприятий мало чем отличается от их посещений торговых точек других форм собственности. Однако частный торговый бизнес получает прибыль и развивается, хотя и незначительными темпами. Это связано с тем, что малым предприятиям свойственны высокая динамичность, маневренность, конкурентный характер реализуемого ассортимента товаров. Следовательно, одна сторона качества труда просматривается, т.е. предприятие реализует свою цель на рынке. Но проблемой выступает другая сторона: возможность работников реализовать свой профессиональный и творческий потенциал.

На сегодня в сфере малого бизнеса у наемного работника таких возможностей не существует. И это можно утверждать практически достоверно. Уровень рыночного мышления собственников еще далек от того, чтобы во главу угла ставить “человеческий потенциал” работников и создавать условия для полной реализации их возможностей. Но связь мотивации и стимулирования труда работников, размеров зарплаты и результатов работы понятна всем. Мировой и отечественный опыт свидетельствуют о том, что именно стимулирование, отражающее, прежде всего, личный интерес работника осуществляется при достижении определенного результата, нужного работодателю. Заработная плата должна на практике выступать конкретной формой признания заслуг работников и отражать не только количественную сторону труда, но и качественную.

Е.А. Рябкова
БГЭУ (Минск)

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЗАНЯТОСТЬ

Понятие предпринимательства на уровне отдельного человека есть предприимчивость как его личное качество, характеризующее умение принимать решения в условиях неопределенности и риска. Понятие предпринимательства как состояние экономической свободы общества в масштабах организации трансформируется в понятие предприятия как юридического лица, которое что-то предпринимает для получения прибыли и обеспечения тем самым экономического роста страны.

Предпринимательство выступает в различных формах бизнеса, основанного на различных формах собственности, но прежде всего на частной. Существует множество причин, побуждающих лю-

дей открыть свое собственное дело: личная независимость, неограниченные возможности, получение прибыли, возможность заниматься любимым делом и др.

К субъектам малого предпринимательства в соответствии с Законом о государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь отнесены предприятия со среднесписочной численностью работников в промышленности и на транспорте до 100 человек, в сельском хозяйстве и научно-технической сфере — до 60, в строительстве и оптовой торговле — до 50, в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — до 30, в других отраслях непроизводственной сферы — до 25 человек.

Анализ деятельности малых предприятий в республике, видов товаров и услуг, которые они производят или предоставляют обществу, а также экономических и правовых условий, обеспечивающих жизнеспособность этих организаций и предприятий, позволяет констатировать очень неутешительный факт: предпринимательство в Беларуси не стало активной подпиткой экономики (выпуск 9—10 % годового валового продукта страны). В развитых странах малый бизнес дает не менее половины ВВП (валового внутреннего продукта).

Одной из причин такого положения является отсутствие целостной системы управления предпринимательством, которая охватывала бы уровень государства, региональный уровень управления и уровень непосредственного управления фирмой. Отсутствует эффективный механизм, обеспечивающий развитие малого предпринимательства. Если взять основную массу наших предприятий, то перелома в сторону производства еще не произошло. Вот уже в течение нескольких лет основной формой малого бизнеса являются посреднические предприятия или так называемое “челночное” предпринимательство, когда люди вынуждены заниматься мелкой торговлей в виде купли-продажи или перепродажей услуг. В этом контексте следует отметить, что даже такой вид бизнеса, в котором все-таки была занята определенная часть населения, начинает в последнее время сокращаться из-за все возрастающих цен и пошлин на товары. Соответственно наблюдается и потеря рабочих мест.

Такое положение малого бизнеса в стране объясняется наличием целого комплекса причин:

- отсутствием развитой рыночной инфраструктуры;
- доступных источников финансирования;
- отсутствием системы страхования коммерческих рисков;
- недостаточной поддержкой предпринимательства;
- препятствиями бюрократического аппарата;
- несовершенной системой налогообложения;
- частыми изменениями в законодательстве.

В настоящее время особо остро стоит проблема нехватки высококвалифицированных кадров менеджеров, отсутствие опыта и знаний в предпринимательской деятельности.

В республике не упрощаются, а все более усложняются требования к регистрации и перерегистрации предприятий разных организационных форм. Соответственно возникают все новые бюрократические и правовые барьеры функционирования малого предпринимательства. В качестве сравнения — регистрация фирм в США занимает 1 день, регистрационная плата составляет от 5 до 10 дол. При создании предприятия отечественному предпринимателю необходимо собрать справки от многих учреждений и организаций, регистрация занимает 2 месяца. О сложностях перерегистрации в этом случае говорить не приходится, достаточно сказать, что в настоящее время только небольшая часть работавших предприятий в малом бизнесе преодолела барьер, установленный государством.

Немаловажную роль в трудностях развития малого бизнеса в стране играют и психологические факторы. В республике все еще отсутствует новый подход к оценке деятельности предпринимателей, непонимание того, что именно благодаря их колоссальной работе создаются рабочие места, товары и услуги, необходимые обществу, не хватает широкой общественной поддержки предпринимательских структур. К сожалению, многие государственные структуры, декларируя свою приверженность рыночным отношениям, на деле выявляют свое откровенное неприятие или неумение способствовать развитию малого бизнеса.

В странах с развитой экономикой, как известно, большинство людей, в том числе государственных чиновников всех уровней, отдают себе отчет в том, что именно благодаря энергии и целеустремленности предпринимателей создаются материальные блага и услуги.

Малый бизнес создает благоприятные условия для более эффективного функционирования крупных предприятий, обеспечивая широкие возможности выполнения субподрядных работ и всевозможных услуг в тех областях, где деятельность крупных организаций традиционно нерентабельна.