

В целом белорусским центральным, региональным и местным органам власти при разработке концепции оказания поддержки малому бизнесу следовало бы делать акцент не на финансовой поддержке, а на создании возможностей для устранения ущемления интересов и проблем малых предприятий с помощью нефискальных мер.

Анализ методов государственного регулирования позволяет выделить основные направления государственной поддержки малых предприятий: помощь в создании малых предприятий, развитие субподряда, вывод малого бизнеса за рамки национального рынка, финансирование малого бизнеса, предоставление налоговых льгот, создание новых рабочих мест, региональное оздоровление, поощрение инноваций.

Действующее законодательство Республики Беларусь должно быть уточнено с точки зрения специфики малого бизнеса, отличительных признаков небольших экономических организаций, которые активно влияют на становление всех хозяйственных форм как прямо, развиваясь посредством многообразия отношений собственности, так и косвенно – через развитие рыночных отношений.

Таким образом, малый бизнес выступает как неотъемлемый, объективно необходимый, выполняющий важные функции сектор рыночной экономики. Вместе с тем, очевидно, что разработка программы поддержки предпринимательства должна иметь научную основу в условиях формирования концепции национальной экономики в Республике Беларусь.

© ПГУ

ЭФФЕКТ ДОХОДА И ЭФФЕКТ ПРИ ЗАМЕЩЕНИИ ДЕНЕЖНОЙ КОМПОНЕНТЫ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК НЕДЕНЕЖНОЙ

А. В. ЮШКОВА, А. С. ШИМАНСКАЯ

Transaction costs of the individual are examined as a difference between the given price of the offer and the possible lower price, paid by the buyer as alternative to higher costs of the search, information, expectation or production. Therefore the core task is the question of cumulative transaction costs size optimization

Ключевые слова: денежные трансакционные издержки, неденежные трансакционные издержки, эффект дохода, эффект замещения

Трансакционные издержки каждого хозяйствующего субъекта можно разделить на две категории: денежные (T) и неденежные (S) трансакционные издержки, сумма которых определяет совокупные трансакционные издержки отдельного индивида или общества в целом [1, с 98]. Взаимозависимость между данными категориями издержек можно охарактеризовать через эффекты дохода и замещения. Денежные трансакционные издержки характеризуются стоимостью единицы денег (m) и отражают величину переплаты за приобретаемый товар, неденежные трансакционные издержки определяются временем, затрачиваемым на поиск наиболее выгодных условий сделки или более низкой цены товара, и выражаются через стоимость единицы поиска (u). Последние зависят от ценности и цены единицы времени, отводимого на поиск как величины, альтернативной времени работы индивида [2, с.80]. Стоимость единицы рабочего времени индивида может быть оценена с учетом ставки его заработной платы (w). Для постановки задачи оптимизации трансакционных издержек изначально выбирается функция расходов, которая позволяет определять минимальные трансакционные издержки, необходимые для достижения заданного уровня реального дохода (Q_0), зависящего от ставки заработной платы при переменной цене усилий (u) и постоянной цене денег ($m=1$).

Рациональный покупатель будет минимизировать свои совокупные трансакционные издержки относительно данной цены усилий (u) таким образом, что для функции $Q_0 = f(T, S)$ будет существовать минимум совокупных трансакционных издержек. Данная функция позволяет выявить *взаимозамещаемость* денежных и неденежных трансакционных издержек, то есть выявить *эффект замещения* денежных трансакционных издержек неденежными и наоборот вследствие понижения (повышения) цены единицы усилий поиска относительно денежной единицы, отражающей предельную полезность каждой дополнительной единицы денежных трансакционных издержек. Величина предельной нормы замещения денежных трансакционных издержек неденежными может быть использована для выявления условий минимизации совокупных трансакционных издержек. Для определения таких условий исследуется *эффект дохода*, где важно рассмотреть поведение трансакционных издержек при изменяющихся переменных.

Анализ поведения трансакционных издержек при изменении дохода строится на предположении, что S являются некачественным товаром, в то время как T – нормальным товаром, близким к товару – люкс. Тогда в соответствии с теорией потребительского выбора эластичность T по реальному доходу

больше 1, а эластичность S меньше 0. Предлагаемое объяснение данных эффектов показывает, каким образом подвергается сомнению предпосылка ограниченной рациональности экономического поведения.

Литература

1. Малахов С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель транзакционных издержек) // Вопросы экономики № 10, 1996. – С. 89 – 102.
2. Малахов С. Транзакционные издержки и макроэкономическое равновесие // Вопросы экономики №11, 1998. – С. 78 – 96.

© ГГУ

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ОСОБЕННОСТИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТИМУЛЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Н. Ф. КАДОЛ, Б. В. СОРВИРОВ

Business. When the transition process began? It was well understood that economy would require two important types of reforms: liberalisation and privatisation. Belarus needs new economic mechanisms of regional policy to stimulate an economic activity on the local level. Creation and development the business is very important in the country with transitional economics

Ключевые слова: предпринимательство, зарубежный опыт, рыночная экономика, государственная поддержка, предпринимательская деятельность

В системе рыночных отношений малое предпринимательство выступает как форма предпринимательской деятельности, которая характеризуется такими отличительными особенностями как размер, численность работающих, отраслевая принадлежность. К субъектам малого предпринимательства относятся фирмы, имеющие независимую собственность, обладающие хозяйственной самостоятельностью и не доминирующие в сфере деятельности. В качестве специальных критериев обычно используют добавочную стоимость и стоимость активов предприятия.

Нет нижнего предела размеру малых и средних предприятий, хотя проблема возникает при попытках установить приемлемый верхний предел: финансисты часто говорят о верхних уровнях основных фондов в их чистом виде или с прибавочной стоимостью; трудовики могут указывать на общее число работников; торговцы предпочитают максимальный уровень объема продаж; обслуживающий персонал может использовать общее число клиентов и т.д.

По закону Республики Беларусь «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь» субъекты малого предпринимательства определены как предприниматели без образования юридического лица, а также юридические лица, определяемые только по одному критерию – численность работников:

- в промышленности и транспорте – до 100;
- в сельском хозяйстве и научно-техническом обслуживании – до 60;
- в строительстве и оптовой торговле – до 50;
- в других отраслях производственной сферы, общественного питания, бытовом обслуживании населения и розничной торговли – до 30;
- в других отраслях непромышленной сферы – до 25.

Среднемесячная численность работников объектов малого предпринимательства определяется за квартал в соответствии с правилами, утвержденными Министерством статистики и анализа.

Для большего понимания сути малого предпринимательства и понимания его как экономической категории может служить изучение качественных характеристик малых предприятий. Среди них можно выделить следующие признаки:

- единого права собственности и непосредственного управления предприятиями, и связанного с ними риска (персонифицированного управления);
- правовая независимость, так как юридический статус, как правило, предполагает наличие реальных экономических и социальных отношений, придающих данной экономической единице определенную специфику; собственник сам контролирует свой бизнес, это условие позволяет исключить мелкие филиалы крупных фирм;
- обозримость предприятия, ограниченность его масштабов, что вызывает особый, персонифицированный характер между хозяином и работником;
- небольшой рынок сбыта, не позволяющий фирме оказывать сколь-нибудь значительное влияние на цены и объемы реализуемого товара;
- особое значение руководителя в жизни предприятия: он сам отвечает за результаты хозяйствования и др.