

Основные показатели работы предприятий малого бизнеса г.Пинска

	Коопера- тивы		Малые предприятия		Общества с ограничен- ной ответствен- ностью		Совместные предприятия		Прочие коммерче- ские структуры	
	1999 г	2000 г	1999 г	2000 г	1999 г	2000 г	1999 г	2000 г	1999 г	2000 г
Количество предприятий, шт.	5	5	30	30	71	46	4	8	3	4
Численность работников, человек	75	89	379	419	725	847	33	151	36	43
Стоймость основных средств, млн.руб	14,9	16,9	25,2	34,8	332,4	510,8	755,7	3660,1	19,4	21,8
Выручка от реализации продукции, млн. руб	113,9	350,2	1231,3	2918,6	2805	6075,8	19,5	928,4	216,7	446,2
в т.ч. за пределы республики		3,1	158,3	207,7	732,7	1453,8	8,2	606,1	18,3	26,8
Затраты на производство и сбыт продукции, млн.руб.	91,4	249,1	1177	2357	2586	5098	26,7	719,9	193	351
Балансовая прибыль, млн.руб.	11,0	32,7	53	105,7	49,9	131,4	17,1	99,5	14,6	14,6
Инвестиции в основной капитал, млн.руб.	3,4	1,8	24,3	133,5	35,8	189,6	76,7	2050,8	1,2	2,5
Объем платных услуг, млн.руб.		0,5	39,0	77,3	17,2	41,5	56,8	128,3		

Таким образом, предприятия малого бизнеса г.Пинска по основным показателям работы являются эффективным производством и имеют тенденцию к увеличению своего потенциала.

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
ИНФРАСТРУКТУРЫ И ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

**Хамраев А.А., аспирант
Уфимский Технологический Институт Сервиса**

В условиях становления рынка и развития сети малых и средних предприятий важным направлением развития инфраструктуры применительно к регионам является лизинг и система франчайзинга. Это связано с тем, что предпринимательство требует изыскания производственных площадей, оборудования, материальных и финансовых ресурсов. Многие из этих вопросов могут быть решены с помощью лизинга. Применение лизинговых операций позволяет предпринимателям активно проводить инвестиционную политику. Он гарантирует целевое использование инвестиций в развитие производственной сферы исключительно экономическими методами.

В условиях нехватки финансовых ресурсов интерес представляет развитие в регионах системы франчайзинга она позволяет использовать ресурсы крупных предприятий

региона для финансирования, поддержки и "выживания" малых предприятий в обмен на уплату ими региональных взносов. Франчайзинг дает предпринимателю возможность начать собственное дело, пользуясь поддержкой того, кто представляет эту услугу.

Важным направлением развития инфраструктуры и сети малых предприятий применительно к регионам является и создание бизнес-центров - как инструментов помощи обратившемуся предпринимателю. Бизнес-центры могут стать региональными центрами, оказывающие помочь финансовую, консультативную, учебно-методическую, в подготовке и реализации проектов по созданию малых предприятий.

Важную роль в развитии малого предпринимательства в регионах играют соответствующие агентства, ассоциации и торгово-промышленные палаты. Кроме того, сильные регионы, не дожидаясь Федеральной помощи, создают собственные консультационные и информационные центры.

Региональные фонды поддержки предпринимательства должны носить инвестиционный характер и мобилизуемые ими средства должны быть устойчивыми по источникам поступлений. Лишь в этом случае, их использование будет разнообразным: от прямого кредитования и финансирования предпринимательства, предоставления гарантов по кредитам, получаемым у коммерческих банков до организации подготовки кадров для предпринимательской деятельности.

Для России и ее субъектов, составляющей роста экономики является внутренний рынок, где необходимо поддержать отечественных товаропроизводителей в конкуренции с иностранными фирмами. На сегодняшний день не менее важной проблемой, является отсутствие инвестиционных проектов, имеющих законченный цикл: деньги - научные разработки - производство - деньги, что приводит к нежеланию инвесторов вкладывать средства в предлагаемые проекты.

Для решения этих проблем необходимо:

- создать благоприятные условия для развития конкуренции между предприятиями независимо от форм собственности;
- совершенствовать нормативную базу, регламентирующую деятельность субъектов малого предпринимательства;
- создать и обновлять информационную сеть, содержащую информацию о законах, конкурентах, состоянии рынка;
- совершенствовать кредитно-финансовый механизм поддержки малого бизнеса и т.п.

Такая комплексная поддержка малого бизнеса позволит развивать малое предпринимательство в различных регионах, с учетом их особенностей.

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СНАБЖЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯ

**Хартман Е.А., Кулешова В.Л.
БГЭУ, г. Бобруйск**

При выпуске запланированного ассортимента продукции предприятию нужно учитывать возможности обеспечения необходимой для производства номенклатурой материальных ресурсов и комплектующих узлов, деталей и агрегатов. Это позволит предприятию максимально использовать свои рыночные возможности и достичь целей удовлетворения предъявленного спроса на выпускаемую продукцию. При разработке производственной программы, рынок необходимо рассматривать как дифференциированную структуру в зависимости от групп потребителей и потребительских свойств товара, а ассортимент выпускаемой продукции рассчитывать только на реальные доходы населения. Для успешной реализации товарной стратегии, предприятию необходимы организационные изменения в деятельности службы маркетинга, которые