

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ ФРАНЧАЙЗИНГА ПРИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

*Научный руководитель: П.В. Мелюшин,
к.э.н, доц.*

Одним из эффективных направлений реструктуризации субъектов хозяйствования при проведении экономических реформ на микроуровне может стать создание предпринимательских структур на базе структурного подразделения предприятия.

Повышению эффективности процесса реструктуризации может способствовать внедрение договорных отношений франчайзинга между субъектами хозяйствования, в том числе между учредителем и малым предприятием, созданным на базе структурного подразделения, выделяемого в процессе разгосударствления и приватизации из состава предприятия. Договор франчайзинга – это долгосрочное соглашение, в силу которого одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзиату), как правило, предпринимательской структуре, исключительное право на оказание определенных услуг, на производство продукции и сбыт ее по своей технологии и под своим товарным знаком, и получает за это определенную компенсацию.

Преимущества франчайзинга по сравнению с другими организационно- хозяйственными формами: 1) облегчает начало собственного дела, предоставляет предпринимательской структуре возможность стать самостоятельным организационным образованием; 2) франчайзиат использует авторитет, наработанный франчайзером, в связи с чем затраты на рекламу минимальные; 3) франчайзиат получает определенные трудовые, производственные, финансовые и прочие ресурсы, уверенность в предоставленном ему объеме работы; 4) создаются условия для развития новых видов деятельности, возможности для создания новых рабочих мест; 5) развитие предпринимательской организационной культуры, новой ценностной ориентации взаимоотношений персонала, повышения уровня мотивации; 6) возможность быстрого реагирования, маневренности на изменение окружающей среды.

В заключение следует отметить, что сдерживающим фактором применения франчайзинговой схемы организации бизнеса в Беларуси служит недостаточно развитая правовая база. Франчайзинг, к сожалению, все еще не является в нашей стране объектом правового регулирования.

Литература:

1. Довгань, В.В. Франчайзинг: путь к расширению бизнеса: организационные, технологические, методологические аспекты / В.В. Довгань: практ. пособие для предпринимателей. – Тольятти: Дока-Пресс, 2000. – С. 48–64.

Подлесский А.В., БНТУ, строительный ф-т

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ УРОВНЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РАБОТ

*Научный руководитель: О.С. Голубова,
к.э.н., доц.*

С целью создания условий для развития материально-технической базы строительной отрасли и обновления основных средств организаций, осуществляющих деятельность в области строительства, промышленности строительных материалов 4 августа 2006 г. был подписан Указ Президента Республики Беларусь № 499 «О некоторых мерах по обновлению основных средств в строительной отрасли». Указом с 1 июля 2006 г. по 31 декабря 2010 г. установлены повышенные ставки отчислений в инновационный фонд Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь в размере не превышающем 13,5 % от себестоимости продукции, товаров (работ, услуг), что существенно увеличило уровень налоговой нагрузки в строительстве. Целью нашего исследования явилось изучение динамики изменения уровня налоговой нагрузки в строительстве. Анализ налоговой нагрузки за период с 2001 по 2006 показывает постоянное снижение ее уровня, что связано в первую очередь с сокращением количества налоговых ставок по налогам, уплачиваемым от выручки (снижение ставки НДС с 20 % до 18 %, сначала снижение налоговых ставок, а потом и исключение отчислений в местные целевые бюджетные фонды). Такая планомерная