

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Л.Н. Литвинова

канд. экон. наук,

доцент кафедры финансов и кредита ВШУБ

Одним из факторов устойчивых экономических тенденций в государствах с рыночной экономикой является наличие достаточно значимой доли предпринимателей. Будучи по своей сути активными субъектами, стремящимися к самоутверждению, к достаточно эффективной реализации своего интеллектуального и физического потенциала, предприниматели целеустремленно ищут свою рыночную нишу, быстро реагируют на изменения спроса, динамично осваивают инновации, несмотря на более скудные возможности финансового обеспечения по сравнению с крупными субъектами хозяйствования. Предприниматели также являются представителями среднего класса между бедными и богатыми, и чем больше эта прослойка, тем стабильнее социально-экономическая, нравственная и политическая ситуация в стране.

Эти обстоятельства предопределили целесообразность и жизнестойкость функционирования малого бизнеса в экономически развитых государствах и делают необходимым его возрождение там, где происходят изменения устоев социалистического строя.

В бывшем СССР отношение к предпринимательству было отрицательным и трактовалось как спекуляция, не имеющая права на легальное существование. Его чуждость советской экономической идеологии подтверждается отсутствием в научной и справочной литературе терминов, связанных с данной сферой деятельности. Так, например, в Большой советской энциклопедии отсутствуют понятия «бизнес», «коммерция», «предпринимательство», а термин «коммерческий доход» в ней относят к капиталистическому способу производства. В словаре иностранных слов понятие «бизнес» толкуется как занятие, связанное с личной наживой, а «бизнесмен» — делец, воротила, коммерсант, предприниматель, капиталист, стремящийся из всего извлечь крупные барыши, использующий средства в целях личной наживы.

Подобное отношение к предпринимательству не могло не сказаться на специфике его становления после демонтажа социалистической системы. Оно начало развиваться, базируясь на концептуальных основах функционирования предпринимательства в рыночной экономике, но в условиях еще не свободного от угодничества, бюрократизма, коррупции и криминала пространства. Предпринимательство только начинает реанимировать чувство хозяина и ответственности за результаты труда, возрождать инициативу и добросовестное отношение к труду, стимулировать стремление

к комфортному уровню жизни, а главное — создавать рабочие места и участвовать в воспроизводственном процессе. Столь важная многоаспектная роль предпринимательства в далеко не тепличных условиях ее реализации на этапе переходной экономики в Республике Беларусь успела дать неплохие результаты. Так, за 1999 г. продукция предприятий малого и среднего бизнеса в общем объеме промышленного производства составила 41 %, в объеме строительных и ремонтно-строительных работ — 62,8 %, в объеме розничного товарооборота — 74 % [2].

Вместе с тем до настоящего времени в республике существует немало проблем, сдерживающих предпринимательство. В частности, недостаточно проработаны экономическая сущность предпринимательства, его взаимосвязь с малым и средним бизнесом и отличия от них, а также механизм формирования и функционирования его системы и реализации его потенциала; несовершенное налогообложение, призванное обеспечить единство интересов государства и предпринимателей, конкурентные позиции предпринимателей на рынке; не сформирована общественная потребность в предпринимательстве и не изжито его неприятие большей частью пожилого населения, воспринимающего данную сферу деятельности как средство наживы. Просматривается негативное отношение властей к расширению предпринимательской деятельности, созданию финансового пространства, адекватного интеллектуальным возможностям предпринимателей, а также противоречивость нормативно-законодательной базы и управленческих решений; не определены четкие рычаги и инструменты активизации предпринимательства в переходный период, и факторы его влияния на уровень экономического развития. С другой стороны, нельзя не отметить усиление внимания экономической мысли к рассматриваемой сфере деятельности в работах ведущих белорусских и российских ученых.

Говоря о сущности предпринимательства, нужно подчеркнуть, что термин «предприниматель» произошел от фр. «entrepreneur» — антрепренер, организатор увеселительных мероприятий. В нынешнем понимании одним из первых его употребил в начале XVIII в. англичанин Р. Катильтон, характеризуя субъекта, занимающегося куплей-продажей товаров с целью получения прибыли на свой страх и риск. Впоследствии предпринимательство толковалось и как деятельность в сферах производства, торговли, оказания услуг с целью извлечения дохода, и как сфера рискованной деятельности с фактором неопределенности. В популярном учебнике «Экономикс» предпринимательство рассматривается как особый личный фактор, а его субъект обеспечивает соединение ресурсов, земли, капитала и труда в единый процесс производства продукции, принимая основные решения в процессе ведения бизнеса, стремится к использованию достижений научно-технического прогресса и новых форм организации бизнеса, не избегает риска [1].

В Законе «О предпринимательстве Республики Беларусь» *предпринимательство* определяется как самостоятельная деятельность граждан, на-

правленная на получение прибыли или личного дохода и осуществляемая от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность или от имени и под имущественную ответственность юридического лица. Ключевой позицией предпринимательства является получение прибыли в условиях риска.

Вместе с тем в научной литературе о предпринимательстве слабо обоснованы факторы, обеспечивающие эффективную реализацию потенциала субъекта, занявшегося предпринимательской деятельностью, и мало учитывается то обстоятельство, что только 5—7 % населения генетически способны на риск, достижение поставленных целей, поиск своей ниши в бизнесе и гибкость в нем, интенсивное использование новаций, а основная масса трудоспособного населения достаточно инертна и ограничивается наймом к рискующему.

Следовательно, предпринимательство можно рассматривать как сферу самореализации желаний и возможностей человека, как процесс его физической и экономической активности в основном в негосударственных структурах с целью получения дохода с учетом и предупреждением риска.

В существующей у нас нормативно-законодательной базе не уделено внимание трактовке терминологии, относящейся к предпринимательской деятельности, и потому нет четкой ясности в понятиях «предпринимательство», «коммерческая деятельность», «бизнес» (малый и средний), а это немаловажно для формирования политики государственной поддержки разнообразных по своей сути сфер деятельности и организационно-правовых форм собственности хозяйствующих субъектов.

У большинства белорусских авторов бизнес, коммерция и предпринимательство толкуются идентично [3]. Что же касается понятий «малое предприятие» и «малый бизнес», а также «малый» и «средний бизнес», то, на наш взгляд, они тесно взаимосвязаны, но не идентичны. Так, *малое предприятие* представляет статус субъекта с позиций его организационно-правовой формы, а малый и средний бизнес связаны с масштабностью деятельности. Когда речь идет о *малом бизнесе*, то его характеристика достаточно четко определена комиссией английского парламента следующими признаками:

- небольшой рынок сбыта, не позволяющий бизнесмену активно влиять на цены и объем реализации;
- правовая независимость, позволяющая собственнику контролировать свой бизнес (в отличие от мелких филиалов крупных фирм);
- персонифицированное управление, предполагающее, что владелец (или компаньон) сам управляет делами, примет решения, в том числе и рисковые (что недоступно наемному управляющему).

С точки зрения малого предприятия, его масштабность у нас в республике в настоящее время ограничена численностью работающих в промышленности и на транспорте — до 100 человек, в сельском хозяйстве и

научно-технической сфере — до 60 человек, в строительстве и оптовой торговле — до 50 человек, в других отраслях производственной сферы, общественном питании, бытовом обслуживании населения и розничной торговле — до 30 человек, в других отраслях непроизводственной сферы — до 25 человек с лимитированием по прибыли в размере 5000 минимальных заработных плат.

Введение определенных денежных ограничений в деятельность малых предприятий свидетельствует о недооценке малого бизнеса властными структурами в кризисной ситуации и не способствует их быстрому развитию.

Большое социально-экономическое значение имеет вопрос о том, какие организационно-правовые формы могут принимать малые предприятия. Речь идет о возможности населения включаться в предпринимательскую деятельность, а потому и о масштабах малого бизнеса. В ряде стран с развитой рыночной экономикой государство стремится вовлечь в предпринимательскую деятельность большее количество людей, поэтому законодательством предусмотрены разнообразные формы создания малых предприятий. При этом в хозяйственной практике выявляется общая тенденция: чем меньше масштабы бизнеса, тем проще порядок его государственной регистрации.

Наиболее распространенными *формами предпринимательства* в Республике Беларусь являются индивидуальная деятельность (ИП), крестьянские фермерские хозяйства, общества с ограниченной ответственностью (ООО), общества с дополнительной ответственностью (ОДО).

Индивидуальные предприниматели и фермеры имеют незначительные масштабы деятельности, не являются юридическими лицами, и потому их создание не обременено сложной процедурой. Им достаточно периодически получать патент или регистрационное удостоверение. Государство обеспечивает поступление налогов в казну от таких бизнесменов с помощью их регистрации и налоговых деклараций.

Единоличный предприниматель создает предприятие на свои деньги, отвечает всем имуществом, единолично управляет и распоряжается прибылью. Со временем, по мере расширения бизнеса, начинают сказываться недостатки такого предпринимательства: высокий риск, слабый финансовый базис, не позволяющий противодействовать налоговому прессу и ужесточению требований к бизнесмену со стороны государства. Так, в розничной торговле сейчас резко сокращается в городах количество мелких торговых точек, а перенос их в специализированные комплексы чреват значительным ростом цен и тратой лишнего времени для покупателей, ибо аренда торгового места в подобных комплексах обходится в 1—1,5 тыс. у.е. в месяц и размещаются они, как правило, на окраинах. ИП, имеющий более трех наемных работников, обязан изменить свой организационно-правовой статус. Это требует материальных и временных затрат. В торговой сфере налицо лоббирование государственной торговли в ущерб не

принимателям, но и покупателям, а ведь именно в ней пока сосредоточена основная доля малого бизнеса.

Для создания нормальных условий для *развития предпринимательства* в нашей республике необходимо, чтобы достаточно обширное правовое пространство, направленное на его поддержку, не противоречило реальному положению дел, чтобы регламентированные нормативными актами цели предпринимательства были направлены не только на развитие малого бизнеса с производственным характером деятельности и решение проблемы безработицы, но и на обеспечение сравнительно дешевыми товарами и услугами малообеспеченных слоев населения, чтобы предпринимательская способность была признана одним из факторов улучшения дел в экономике.

Меры государственного содействия малому и среднему бизнесу на всех уровнях власти должны быть направлены на развитие тех предпринимателей и фирм, чьи товары и услуги пользуются на рынке спросом. Это особенно важно для органов государственной власти на периферии, в городах областного подчинения, перенасыщенных крупными промышленными предприятиями — потенциальными банкротами в рыночных условиях. Их экономическая бесперспективность становится опасным социальным дестабилизатором в регионах. Пока надежд на приостановку спада производства, снижение явной и скрытой безработицы нет. И сегодня необходимо направлять госсредства не на спасение банкротов, а на создание рыночной среды.

В связи с этим хотелось бы обратить внимание на *социальные аспекты* политики, которую должны проводить органы государственной власти всех уровней. Это создание и консолидация динамичного самостоятельного предпринимательства, обеспечение на его основе новых рабочих мест, формирование структуры для повышения квалификации и переподготовки рабочих и служащих, обучение молодежи, не имеющей возможности получить профессию. Без единства и координации во взаимодействии органов исполнительной власти, служб занятости, предпринимателей и профсоюзов в регионах эту задачу решить невозможно. Формой такого взаимодействия могут стать, например, общественные советы по развитию малого и среднего бизнеса при горисполкомах или мэрах городов. С этой целью создан в 1998 г. Фонд социальной защиты молодежи, помимо прочих задач призванный содействовать предпринимательству.

В условиях обвального спада производства, массового высвобождения лишней рабочей силы на крупных предприятиях нет другого сектора экономики, кроме малого бизнеса и предпринимательства, который бы принял и смог эффективно трудоустроить потерявших работу людей. Поэтому поощрение самозанятости, создание дополнительных рабочих мест должно стимулироваться местными органами власти в форме представления малому бизнесу различных налоговых льгот, специальной кредитной политики,

а также в форме прямой финансовой помощи. Уже сегодня есть необходимость в разработке специальных региональных программ обеспечения занятости и борьбы с массовой безработицей, которые были бы основаны на развитии предпринимательства. Это стало бы практическим шагом на пути к использованию активной политики в области занятости.

Развитие малого предпринимательства требует *совершенствования налогообложения*. На этапе становления предпринимательства налоговый механизм должен максимально облегчать появление малых предприятий, для этого целесообразно установить минимальные налоговые сборы. Следует шире использовать налоговый механизм для стимулирования крупных производств, оказывающих поддержку малому бизнесу. Для этого необходимы такие льготы крупным предприятиям, которые стимулировали бы передачу малым производствам на льготных условиях безвозмездно или в аренду неучаствующие в производственном процессе, но еще пригодные для использования оборудование, транспортные средства, сырье и материалы. Соответствующие налоговые льготы можно было бы предоставлять предприятиям и организациям, предоставляющим свои временно свободные финансовые ресурсы на развитие предпринимательства в сфере производства и инноваций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Брю Л.С. и др. Экономикс. М., 1992. Т. 1.
2. Мясникович М.В. Основные ориентиры развития экономики и управления в Белоруссии в начале XXI века // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 1.
3. Экономика Беларуси: векторы и факторы развития в условиях международной интеграции. Мн., 1999.

ПЛАНИРОВАНИЕ ТОВАРНЫХ ПОСТАВОК В УСЛОВИЯХ РИСКА

П.П. Логинов

канд. экон. наук,

доцент кафедры экономики и управления ВШУБ

Важное условие устойчивой работы торгового предприятия — наличие необходимых товарных ресурсов, способных обеспечить текущий спрос на товар до поступления следующей его партии. В условиях неопределенности, когда не может быть найдена точная оценка спроса, бесперебойное товарное предложение можно обеспечить созданием товарных запасов, включающих возможный риск повышения спроса относительно планируемых значений. При больших сроках реакции поставщика (производителя) товара на заявку предприятия, которые часто могут включать период производства и продолжительной транспортировки, между произ-