

## «Круглый стол» по обсуждению препятствий для развития малого предпринимательства и необходимых мер по его поддержке

25 июня 1998 г. при содействии Минского международного образовательного центра (ММОЦ) во время проведения семинара проекта TACIS ACE T95-4139R «Выявление потребностей малых предприятий (МП) Украины, Беларуси и России для формирования программ поддержки на национальном и региональном уровнях» был организован «круглый стол» по обсуждению препятствий для развития малого предпринимательства и необходимых мер по его поддержке в Беларуси. В нем приняли участие представители Министерства экономики и Министерства труда Республики Беларусь, Белорусского Союза предпринимателей и Белорусского Союза предпринимателей и арендаторов, Белорусского союза налогоплательщиков, Минского горсовета и Минского горисполкома, Международной финансовой корпорации, Мидлсекского университета (Лондон, Великобритания) и Рейн-Вестфальского института экономических исследований (Эссен, Германия), Центра содействия развитию малого бизнеса «ВЕНЧУР» (Киев, Украина) и Центра исследований рыночных проблем и механизмов Академии наук и Министерства экономики Молдовы (Кишинев), научных учреждений и средств массовой информации, ответственные специалисты органов государственной власти и негосударственных организаций, работающие с субъектами малого бизнеса, предприниматели и др. Предлагаем вниманию читателей вступительное слово, аналитический доклад и выступления участников «круглого стола».

### ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

**Петр Георгиевич Никитенко,**

*директор Института экономики Национальной академии наук Беларуси,  
научный консультант ММОЦ, член-корреспондент НАНБ,  
доктор экономических наук, профессор*

Уважаемые коллеги, дамы и господа!

По-видимому, нет необходимости сегодня доказывать, что бизнес, предпринимательство во всех развитых странах мира является локомотивом цивилизации и эффективнейшим средством достижения общей цели – создания демократического и богатого общества. Но для этого нужны соответствующие условия: частная собственность, свободное ценообразование, разумные налоги и законы, позитивное общественное сознание, право на риск и носители «вечного духа предпринимательства» – бизнесмен, купец, менеджер, работающие во имя процветания общества в гармонии с природой.

В таких условиях функционирует, например, предпринимательство Японии. Быть слугой общества – главный критерий и принцип государственной поддержки предпринимателя в этой стране. То есть, не всегда бизнесмен, предприниматель находит понимание

и поддержку в обществе. Поощряется и поддерживается только то предприятие, которое дает не просто прибыль, доход, а производит товары, выполняет работы и услуги, соответствующие запросам японского общества.

Ни одного из названных условий и принципов пока в полной мере в нашей республике нет. Причин здесь много. Среди них особое место занимает наличие негативного отношения к бизнесу и частной собственности, в том числе со стороны чиновников, журналистов, самих предпринимателей. А действия многих наших бизнесменов, к сожалению, нередко носят криминальный характер. Поэтому не случайно и законопослушные предприниматели испытывают на себе пресс общества и государственных органов.

Вместе с тем сказанное вовсе не означает, что предпринимательством нельзя или невозможно заниматься в Беларуси. Наоборот, поскольку этот вид деятельности являет-

ся новым для республики, важно при всех существующих трудностях использовать выработанные мировой практикой и теорией основные правила и принципы.

**Первое.** Если то или иное малое предприятие рассчитывает на поддержку в наших условиях, то ему следует приспособить свою деятельность к изменениям в окружающей среде – в политике, экономике, обществе, природе, технологии, на рынке. Для этого необходимо овладеть прогнозированием, т.е. научиться видеть ближние, средние и дальние перспективы, и только тогда браться за дело и ориентировать развитие своего бизнеса.

**Второе.** Важнейшая задача предпринимателя – знание рынка, его емкости, перспектив хотя бы на 2–3 года. Развитие производства должно соответствовать запросам потребителя, исходя из принципа «потребитель всегда прав».

**Третье.** Качество продукции предпринимателя должно быть выше того, что произво-

дится на государственном предприятии. Только на такой основе можно выжить и выдерживать конкуренцию. Так работает СП «Минский международный образовательный центр», где мы сегодня собрались. Это образовательное совместное белорусско-немецкое предприятие имеет в своем составе 50 штатных сотрудников, не получает ни одного рубля из бюджета, не пользуется никакими льготами, платит все виды налогов, имеет в 4–5 раз большую по сравнению с аналогичными структурами интенсивность труда, обеспечивая качество работ и услуг, соответствующее (согласно отзывам зарубежных гостей и отечественных участников различных проводимых в центре мероприятий) уровню мировых стандартов.

От имени коллектива Минского международного образовательного центра разрешите приветствовать всех участников нашего «круглого стола» и пожелать творческих успехов в его проведении.

## ДОКЛАД

**Антон Антонович Слонимский,**

*зав. сектором Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь,  
кандидат экономических наук*

### ПРЕПЯТСТВИЯ В РАЗВИТИИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ БЕЛАРУСИ И НЕОБХОДИМЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПО ИХ ПОДДЕРЖКЕ

Малые предприятия (МП) могут внести значительный вклад в решение проблем экономического роста и занятости. В условиях рыночной экономики МП считаются гибкими и эффективными с точки зрения затрат, они быстро приспосабливаются к пожеланиям клиентов, причем не только в сферах, близких к потребителям, таких, как розничная торговля или определенные виды услуг. Кроме того, МП формируют ядро среднего класса, стабилизирующего политическую обстановку в обществе.

В период перестройки, и особенно с момента распада Советского Союза, в Беларуси начался быстрый рост МП: с 1987 г. стало развиваться кооперативное движение, позднее пошел процесс выделения из состава более

крупных предприятий дочерних предприятий, работающих на основе аренды. В 1991 г. советский закон «О предприятии» легализовал учреждение новых предприятий «на пустом месте». И наконец, в ходе «малой приватизации» продолжилось создание частных малых предприятий. Однако, несмотря на все эти этапы создания малых и средних предприятий, их значение по-прежнему существенно меньше, чем в странах с развитой рыночной экономикой.

В Республике Беларусь по имеющимся на начало 1998 г. сведениям функционировало 21,3 тыс. малых предприятий, на которых было занято около 232 тыс. работников. Сюда можно еще добавить 120 тыс. предпринимателей без образования юридического лица. Вме-

сте они составляют около 6 % от общего числа занятых в народном хозяйстве. В тоже время их вклад в производство ВВП равен почти 9%.

У нас государству принадлежит свыше 80 % предприятий. Отдельные из них, благодаря таланту руководителей, работают успешно, но в целом, как считает президент Белорусского союза предпринимателей и арендаторов, доктор экономических наук, профессор Макс Самуилович Кунявский, это направление тупиковое, ибо государственная собственность не затрагивает личные интересы работника\*.

Что же из этого следует для развития малого бизнеса? Конечно же речь не идет о том, чтобы правительство Беларуси административным путем увеличило количество МП. Малые предприятия эффективны только при определенных условиях, и только эффективно работающие малые предприятия вносят с народнохозяйственной точки зрения вклад в обеспечение экономического роста и занятости. Тут необходима грамотная экономическая политика, которая позволит и в Беларуси полностью реализовать потенциал малых предприятий.

В основе мероприятий по оказанию содействия малым предприятиям в странах с развитой и продвинутой переходной экономикой чаще всего лежит принцип «создания равных возможностей». Следовательно, ключевой вопрос звучит так: в чем заключается ущемление интересов МП по сравнению с более крупными предприятиями в Беларуси и как это можно устранить?

### **1. Препятствие для развития МП: трудности с поставщиками и покупателями**

Для МП, прежде всего в производственной сфере, трудно найти надежных поставщиков комплектующих изделий нужного качества и в достаточном количестве. Кроме того, МП, в отличие от более крупных предприятий, реже предоставляется кредит поставщика. При продаже своей продукции вновь созданным МП особенно сложно оценить платежеспособность своих партнеров и их жела-

ние платить. К тому же для МП в Беларуси часто недостижимы два важных покупателя и поставщика: заграница и белорусские государственные организации, которые традиционно сотрудничают преимущественно с государственными или бывшими госпредприятиями, не всегда обращая внимание на обязывающие решения вышестоящих властей. Другие МП пытаются решить проблемы приобретения сырья и полуфабрикатов, а также сбыта продукции посредством привязки к иностранным предприятиям. И хотя для отдельного-малого предприятия это возможный выход из положения, однако таким путем нельзя улучшить перспективы развития для большего числа МП страны. Поэтому проблемы материально-технического снабжения и сбыта продукции МП в Беларуси не могут быть решены без проведения политики широкого развития конкуренции, которая включает также приватизацию и, если необходимо, разделение крупных предприятий на несколько самостоятельных. Реформирование крупных предприятий является важной предпосылкой успешного развития МП, поскольку чем в большей степени деятельность крупных предприятий как покупателей или поставщиков комплектующих изделий ориентирована на прибыль, тем выше шансы для МП. Наряду с этим можно предложить и совершенно конкретные меры, содействующие развитию МП.

Проблемы МП, связанные со сбытом продукции, можно уменьшить, установив долю их участия в получении государственных заказов (так называемую квоту мелких предпринимателей). Такой инструмент часто применяется при размещении государственных заказов в других западных странах.

Информация о потенциальных торговых партнерах, в том числе и за границей, может предоставляться целенаправленно. Важный вклад тут могут внести торгово-промышленные палаты, формируя банки данных заинтересованных в сотрудничестве предприятий и оказывая помощь в установлении контактов. Проведенное обследование промышленных малых предприятий показало, что многие из них сотрудничают с местным представительством Немецкой торговой палаты. И это неудивительно, так как Германия является третьим (после России и Украины) торговым партнером Беларуси.

\* Ред. См. интервью с М.С.Кунявским (Комсомольская правда. 1998. 11 июня).

Установлению контактов с новыми поставщиками и покупателями будет способствовать оказание финансовой поддержки МП в их участии в выставках и ярмарках.

## **2. Препятствие для развития МП: отсутствие заемного капитала**

Вновь созданные небольшие предприятия часто испытывают трудности, связанные с получением кредитов, и в странах с развитой рыночной экономикой. Как правило, они мало что могут предложить в качестве залогового обеспечения кредита. Кроме того, с точки зрения банков, небольшие кредиты менее рентабельны, поскольку их обработка обычно требует ничуть не меньших затрат, чем больших кредитов. Такое типичное для МП ущемление их интересов в нашей республике дополнительно усугубляется тем, что крупные предприятия получают льготные кредиты и субсидии от государства.

Проблема нехватки заемных средств связана в Беларуси также с недостаточным развитием финансового сектора, поэтому ее трудно решить в краткосрочной перспективе. Тем не менее развитие финансового сектора необходимо ускорять. В банковском секторе уже сейчас действуют перспективные проекты международной помощи. Европейский банк реконструкции и развития прилагает усилия к тому, чтобы при помощи мероприятий по подготовке специалистов и путем создания фондов валютной поддержки осуществить специализацию ряда коммерческих банков (Беларусьбанк, Приорбанк, Белбизнесбанк и др.) на кредитных линиях обслуживания МП.

Надежды на оказание финансовой помощи со стороны специальных структур, например в рамках созданного в 1992 г. Фонда финансовой поддержки предпринимательства, для большинства МП, к сожалению, не оправдались. К тому же наше правительство из-за ограниченности средств не может идти по тому «капиталоемкому» пути, который избрала Германия для развития МП в своих восточных землях. Так, только Кредитеншалт фюр Видерауфбау (KfW) с начала 1990 г. в течение трех с половиной лет оказал помощь 50 000 восточногерманским МП. Им были предоставлены кредиты на сумму 33,2 млрд

марок и тем самым оказано содействие инвестициям общим объемом 71,5 млрд марок.

Если в Беларуси (учитывая существующие бюджетные проблемы) невозможны специальные бюджетные кредиты для оказания помощи в создании МП (хотя именно эта мера наиболее целесообразна с точки зрения стабилизации бюджета), то следует, по крайней мере, отменить льготные кредиты и субсидии крупным предприятиям. Кроме того, необходимо сдвинуть с мертвой точки решение проблемы приватизации земли, чтобы можно было использовать недвижимость для залогового обеспечения кредитов.

## **3. Препятствие для развития МП: недостаточность собственного капитала**

Серьезной проблемой для МП в Беларуси, как и для крупных предприятий, является отсутствие собственного капитала. Так что вряд ли можно признать, что МП находятся в этом отношении в особенно невыгодном положении. В любом случае пока не ясно, в какой мере малые предприятия могут использовать собственный капитал. В последние годы некоторым мелким предпринимателям удалось накопить значительный капитал на внутренней и международной торговле. Поэтому необходимо изучить вопрос о том, в каких сферах экономики и регионах существуют представители малого бизнеса, которые заинтересованы в оказании им целевой поддержки, при каких условиях они готовы инвестировать свои средства.

Оказание малым предприятиям прямой помощи в формировании собственного капитала, как это делает Немецкий компенсационный банк (Deutsch Ausgleichsbank) для предприятий в восточных землях, чтобы они по уровню обеспеченности собственным капиталом могли сравняться с западногерманскими малыми предприятиями, для Беларуси не приемлемо по двум причинам. Во-первых, не следует дополнительно искажать условия конкуренции, а во-вторых, для оказания такой помощи бюджетных средств сейчас нет. Правда, у государства есть обширное поле регулирования в налогообложении МП, благодаря которому можно косвенным путем зна-

чительно улучшить обеспеченность МП собственным капиталом.

#### **4. Препятствие для развития МП: налоговое давление**

Фактор налогового давления относится частично к проблеме «недостаточность собственного «капитала», частично к проблеме «правовая незащищенность». Однако, учитывая его значение, на этом необходимо остановиться подробнее. Налоговая нагрузка на предприятия в Беларуси в целом очень высока: дополнительно к налогу на прибыль в размере 30 % взимается еще несколько налоговых сборов в виде начислений на заработную плату, которые составляют 46 % от фонда оплаты труда, в т.ч. 36 % – в Фонд социальной защиты населения, 1% – отчисления в Фонд занятости, 5% – на развитие сети детских дошкольных учреждений и 4% – в Чернобыльский фонд. От объема реализации взимаются взносы в целевые бюджетные фонды: 1% – в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции и продовольствия, 1% – в республиканский дорожный фонд, 0,25–0,5% – в фонды местных Советов для финансирования расходов на содержание ведомственного жилищного фонда. Кроме того, областные и Минский городской Советы депутатов имеют право вводить местные налоги и сборы. Так, в 1998 г. в Минске взимаются следующие виды налогов и сборов: транспортный сбор (5% от прибыли), налог на продажу пива, винно-водочных, табачных изделий, изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней (5% от выручки), сборы за услуги гостиниц, ресторанов, кафе, баров, казино (5% от выручки), сбор с мелкорозничной торговой сети (фиксированный ежемесячный сбор от 5 до 10 минимальных зарплат с каждого торгового места). При этом система налогообложения претерпевает значительные ежегодные изменения, за которыми очень трудно уследить, что позволяет контролирующим органам при проверках взимать в доход государства штрафы, многократно превышающие суммы самих платежей.

Не следует, однако, безоговорочно одобрять введение налоговых льгот для МП. Ведь в принципе именно при налогообложении предприятия всех размеров должны находить-

ся в одинаковом положении, чтобы не создавать новых искажений условий конкуренции. Кроме того, «налоги, используемые в качестве инструментов управления», связаны с высокими расходами по контролю и с эффектом втягивания в зону льгот все большего круга предприятий. Использование специальных льгот представляется весьма сомнительным и с точки зрения консолидации бюджета, играющей чрезвычайно важную роль для экономического развития в целом. Тем не менее нельзя консолидировать бюджет государства в одностороннем порядке только за счет малых предприятий.

#### **5. Препятствие для развития МП: правовая незащищенность**

В условиях ограниченных возможностей Беларуси по оказанию финансовой помощи особое значение приобретает устранение других, типичных для МП трудностей, приводящих к ущемлению их интересов. Важнейшей проблемой для МП является отсутствие правовых гарантий. Однако для их появления недостаточно только принять соответствующие законы. Правовые гарантии вытекают из возможности отстоять свои права через суд. Сегодня же для большинства МП хозяйственные суды в силу высоких пошлин просто недоступны. Для малого предприятия очень важны отношения с местными органами власти, например, для получения лицензий, производственных площадей или для того, чтобы не оказаться под чрезмерным давлением местных налогов и сборов. В то же время, согласно проведенным исследованиям, отношение местных властей к малым предприятиям очень разное: от открытой враждебности до конструктивной поддержки. Можно считать типичной ситуацию, когда местные власти в регионах уделяют больше внимания и оказывают большую поддержку крупным предприятиям, поскольку они более важны как работодатели или как источник денежных средств для решения местных социальных проблем.

В Беларуси стойко удерживается тенденция к усилению лицензирования, которая объясняется главным образом необходимостью защиты интересов потребителей. Лицензии выдаются 35 министерствами и ведомствами, а число видов деятельности, подлежащее лицензированию, на начало 1998 г. со-

ставляло: 96 – министерствами и ведомствами, 7 – районными и городскими исполкомами. Причем в Перечень видов деятельности, на осуществление которой требуются специальные разрешения (лицензии), с августа 1995 г. по январь 1998 г. было внесено 18 изменений, т.е. в среднем одно изменение в два месяца. На практике это часто не стимулирует, а тормозит развитие предпринимательства. Так, парикмахеру вряд ли обязательно иметь государственный сертификат: в условиях конкуренции выигрывает лучший специалист.

Подобные недостатки могут быть устранены путем широкой либерализации предпринимательской деятельности. Либерализация лишит государственные ведомства возможности тормозить развитие малых предприятий.

### **6. Препятствие для развития МП: мафия**

Конечно, более мелкие предприятия особенно беззащитны перед мафией. Тем не менее опрос руководителей малых предприятий свидетельствует о том, что подавляющее большинство мелких предпринимателей не считают организованную преступность основной проблемой своей деятельности. Они обычно находят общий язык с представителями мафии, и во всяком случае лучше, чем с местными властями.

В тех сферах деятельности, где участвуют большие деньги, борьба, естественно, идет в «тяжелой весовой категории». И это как раз то обстоятельство, к которому мелким предпринимателям приходится приспосабливаться. Но для большинства малых предприятий речь идет обычно не об очень больших деньгах. Несмотря на это, на улучшение работы правоохранительных органов и усиление борьбы с организованной преступностью, необходимо поощрять организацию самозащиты малых предприятий.

### **7. Препятствие для развития МП: нехватка помещений и производственных площадей**

Самостоятельными и весьма важными с точки зрения правовых гарантий являются вопросы о помещениях и производственных площадях, а также об инфраструктуре малого бизнеса. Именно при их решении малые предприятия Беларуси падают в особенно невыгодном положении, затрудняющем разви-

тие. Арендные договоры с более крупными предприятиями, учреждениями и даже ведомствами в большинстве случаев нестабильны. Редко бывает ясно, будут ли арендованные помещения через несколько месяцев все еще находиться в распоряжении арендатора и сохранится ли та же арендная плата. Следствие этого – правовая неопределенность малых предприятий и снижение их готовности к инвестициям.

Необходимо создать лучшие условия для рассмотрения существующих договоров в исковом порядке. Целесообразно дать правительственное задание региональным органам приватизации относительно предоставления производственных площадей для МП. Для этого следует определить соответствующие квоты по помещениям и земельным участкам, чтобы таким образом установить официальную связь между деятельностью региональных органов приватизации и мероприятиями Министерства предпринимательства и инвестиций по содействию МП. Так, к примеру, можно было бы в ходе приватизации предприятия отделить те помещения и цеха, которые не понадобятся ему после приватизации, для безвозмездной передачи субъектам МП и создания инфраструктуры малого бизнеса.

### **8. Препятствие для развития МП: недостаток предпринимательских инноваций**

Среди мелких предпринимателей в Беларуси высок удельный вес бывших руководителей работников государственных предприятий. Многие малые предприятия фактически существуют уже несколько лет, даже если некоторым из них приходилось неоднократно менять свою правовую форму или с целью экономии на налогах создаваться заново. Следовательно, они имели возможность накопить предпринимательский опыт. Правда, предпринимателям иногда не достает некоторых специальных знаний, например по стандартизации или по патентному законодательству. Поскольку в прошлом предприниматели накапливали свой опыт преимущественно в замкнутых производственных «нишах», у них часто недостаточно и просто умения разрабатывать на базе новых идей конкретные проекты и воплощать их в жизнь. Ощущается дефицит знаний в области дизайна новых товаров

и поиска партнеров, особенно среди научных и конструкторских разработчиков новой продукции.

Если в перспективе будет обеспечена стабильность налогового законодательства, МП не понадобятся такие обширные юридические знания. В остальном же можно предложить специалистам уже существующих малых предприятий интенсивные или вечерние курсы по конкретным темам. На таких же проблемах, как планирование и разработка проектов, стандартизация и поиск партнеров, могли бы специализироваться консалтинговые организации, предлагающие комплексную помощь целым пакетом. И наконец, многие МП могут искать свой шанс в тех видах деятельности, где не предъявляются чрезмерные требования к дизайну, стандартам и новизне продукции.

### **9. Препятствие для развития МП: нехватка специалистов**

В Беларуси, бесспорно, есть хорошие специалисты. Сами руководители-предприниматели в большинстве своем — с высшим образованием, как правило, техническим или экономическим. Так, в обследованных при реализации проекта малых промышленных фирмах 94% бизнесменов имеют высшее образование, в сфере услуг — 89%, в строительстве — 74%. Однако среди наемных работников МП наблюдается довольно большая текучесть кадров; они часто не решаются полностью отказаться от своих старых рабочих мест на крупных предприятиях хотя бы из-за того, чтобы не потерять предоставляемые там права на социальные услуги. Нередко они работают в МП лишь на временной основе. Кроме того, предпринимателю рискованно нанимать «чужих». Поэтому многие мелкие предприниматели работают с членами своих семей, друзьями или бывшими коллегами по работе. Такая «кадровая политика», естественно, препятствует росту малых предприятий.

Проблема кадров для МП частично решится сама собой по мере реформирования крупных предприятий. Однако налоговая политика не должна лишать малые предприятия, работающие, например, в промышленности, возможности платить своим работникам большую зарплату, чем на крупных предприятиях, чтобы таким образом компенсировать

им неопределенность и отсутствие социальных услуг.

### **10. Препятствие для развития МП: создание негативного имиджа предпринимателей**

Главное, что необходимо сделать, чтобы дать возможность развернуться частному предпринимательству в белорусской экономике, — переломить негативное отношение к нему на всех уровнях государственного управления.

Неблагоприятный для развития предпринимательства «климат» заставляет большую часть бизнесменов переводить свое дело за границу, многие из них уже имеют паспорта других стран, где основали фирмы, многие не переехали туда на жительство, но работают там. По несколько сотен белорусских предпринимателей сейчас работают в Чехии и Литве, тысячи — в Польше и на Украине, десятки тысяч — в России\*. Из республики идет интенсивная утечка предпринимательских умов — золотого интеллектуального фонда белорусского бизнеса.

### **Основные выводы**

Удивительно, но даже при всех названных трудностях в Беларуси все-таки создаются новые малые предприятия. Причина этого, видимо, заключается прежде всего в особом экономическом потенциале гибких МП, в предпринимательской энергии и мощной внутренней мотивации их основателей. Важно и то, что не все трудности имеют место в каждом конкретном случае. Проблемы МП в разных городах и регионах часто весьма различны. Из этого можно сделать выводы:

- предпочтителен региональный подход к оказанию поддержки МП. Совместно с областными, районными и городскими администрациями необходимо разрабатывать индивидуальные концепции содействия МП на местах. Залогом их успеха (наряду с реализацией основной идеи этих программ, заключающейся в их направленности на устранение ущемления интересов МП, и разработкой поддерживающих мероприятий экономической политики) является признание сектора малого бизнеса местной администрацией;

\* Ред. См. интервью с президентом Белорусского союза предпринимателей В.Карягиным (Народная воля. 1998. 3 апр.).

• для мероприятий по поддержке МП могут представлять интерес, в первую очередь, те предприниматели, которые сумели преодолеть некоторые из вышеназванных трудностей. То есть усилия властей следует направить не столько на содействие созданию новых малых предприятий и увеличение их количества, сколько на улучшение перспектив развития существующих предприятий, уже накопивших предпринимательский опыт и собственный капитал.

В целом белорусским центральным, региональным и местным властям при разработке концепции оказания поддержки МП

следовало бы делать акцент не на финансовой поддержке, а на создании возможностей для устранения ущемления интересов и проблем МП с помощью нефискальных мер. Таким образом можно не только способствовать развитию малого предпринимательства, но и повысить готовность западных государств и международных организаций к оказанию сектору МП республики финансовой помощи. Кроме того, среди отдельных мероприятий по содействию МП не следует забывать о том, что реформирование крупных предприятий является важной предпосылкой для развития малых предприятий в Беларуси.

## ВЫСТУПЛЕНИЯ

**Александр Сергеевич Потупа,**

*вице-президент Белорусского Союза предпринимателей,  
академик Международной академии лидеров бизнеса  
и администрации Нью-Йоркской академии наук*

### ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: СИСТЕМНЫЙ ВЗГЛЯД

Вопрос о развитии предпринимательства нельзя обсуждать, не выработав некую достаточно реалистическую модель предпринимателя и не смоделировав взаимодействие предпринимателя с основными компонентами политико-правового пространства, в которое он погружен. Надо представлять, что макроэкономические параметры, которые мы так любим обсуждать в рамках тех или иных школ, связаны со свойствами микросубъектов, последние и образуют статический микроансамбль. Не разобравшись в свойствах этих «экономических атомов», мы рискуем получить совершенно неадекватную коллективную реакцию на вроде бы весьма разумные инициативы по трансформации макропараметров. В итоге – негативные результаты очередных реформ, падение предпринимательского имиджа, рост социальных напряжений и антирыночных тенденций. Фрагментарно проиллюстрируем некоторые аспекты этой глубокой темы.

Скажем, на сегодня малое предприятие, которому разрешена так называемая упрощенная система налогообложения, должно иметь годовой объем продаж порядка 50 тыс. долл. (не более 2500 минимальных зарплат за квартал). Нетрудно оценить, что такое предприятие может содержать не более 3-4 сотрудников на средней по республике зарплате порядка 70–80 долл. Кто и на какой «научной» базе «изобрел» такое ограничение? Речь идет об ошибке, по крайней мере, на порядок (по объему продаж). И где «изобретатель» видел предпринимателя, согласного за такую зарплату руководить предприятием? Ясно, что авторы подобных ограничений не имеют ни малейшего представления о предпринимательстве вообще и о малом предпринимательстве в частности. Ясно также, что перед нами типичный пример закона, стимулирующего сокрытие значительной (скорее всего, доминирующей!) части оборота и реальных доходов сотрудников.



Предприниматель вынужден постоянно иметь дело с теми или иными представителями государства, а чиновники — получать зарплату на уровне 100—150 долл. (зарплата высшего чиновника Беларуси — около 300 долл.). В этих условиях любые выпады и целые кампании против коррупции абсолютно бессмысленны. «Дешевый» чиновник — наиболее криминогенный элемент государства и общества. И дело не только в знакомых всем взятках и «подарочках». Естественное стремление обрести дополнительный доход ведет к расширению системы всевозможных привилегий, активному внедрению в деятельность, несовместимую с государственной службой, уходу от ответственности. Но у нас, опираясь на некие заведомо порочные идеологические установки, вместо одного квалифицированного и ответственного чиновника, который, скажем, за 500—600 долл. мог бы и стараться, и поблажаться, предпочитают использовать аппаратик из 5-6 человек, зарабатывающих чуть больше «минимального потребительского бюджета».

Одна из важнейших проблем — **максимальная легализация** личных доходов и, соответственно, технологии их декларирования и подоходного налогообложения. В этой сфере переход к цивилизованным отношениям государства и налогоплательщика связан с огромным сдвигом в сознании. Из частички народа, который учрежден неким всенародным государством (кормящим, образующим, здравоохраняющим), человек должен превратиться в нормального гражданина, который учредил государство для своего удобства и поэтому должен содержать его в складчину с другими гражданами. В этом смысле налоги — не некие безвозмездные взносы на содержание царя-батюшки и приписанной к нему армии чиновников, а плата за те услуги, которые государство как особая подсистема общества должно оказывать своим гражданам и другим подсистемам общества, которые граждане сочтут нужным создать. И налоговая система — не удовлетворение любых фантазий предрежащих властей, а некий оптимальный баланс между предельно скромными и глубоко обоснованными запросами государства и стремлением граждан к максимально обеспеченному существованию и эффективному развитию. Попытки обойти эти общие положения, явно или неявно используя по-

пулистскую идеологию, резко повышают **криминогенность налогового законодательства** и неизбежно ведут к сокращению бюджетных поступлений. Характерный пример — явно завышенный процент подоходного налога (50%) с «особо высоких доходов», которые на деле оказываются на уровне 200 долл. в месяц. Ясно, что такие инициативы ни к чему, кроме сокрытия реальных доходов, не ведут.

Некоторые государственные деятели и финансово-налоговые чиновники любят ссылаться на высокие ставки налога в отдельных западных странах, «забывая» при этом кое-какие детали. Во-первых, за перегибы с «социализацией» ряд стран платит оттоком инвестиций и серьезной стагнацией. Во-вторых, там речь идет о зарплатах, которые в среднем раз в 50 превышают наши. Наконец, что особо важно, все сколь-нибудь высокие налоги берутся с очень хорошо продуманной *налоговой базы*, которая может значительно отличаться от номинального дохода. Скажем, **никакой подоходный налог не должен взиматься с минимального потребительского бюджета**, который есть не что иное, как стоимость регенерации рабочей силы. Более того, подоходный налог нельзя брать вплоть до уровня демографической регенерации (МПБ, умноженный на «коэффициент иждивенчества», равен — примерно 5/3 в условиях Беларуси). Желательно также учитывать иные социально значимые расходы — на образование, медицинскую страховку, благотворительную деятельность и т.п. *Налоговая база* получается путем вычитания расходов такого рода из номинального дохода и образует в некотором смысле *потенциал потребителя*, частью которого гражданин должен поделиться с государством. Это практически всегда очень приличная часть базы, но очень малая часть номинального дохода. Соответствующую роль в таком подходе играет и *декларирование ежегодного дохода*, основная проблема которого — исчисление реальной налоговой базы и согласование ее с налоговой инспекцией. Последняя, разумеется, может осуществлять и *контроль расходов*, но не в такой нелепой форме, как у нас, когда справка из инспекции должна сопровождать каждую сравнительно дорогую покупку. Недавняя отмена такого положения специально для покупки жилья подчеркнула эту нелепость жирной чертой и «доказала» лишь тот обще-

известный факт, что в Беларуси строительно-риэлтерское лобби много сильнее, скажем, автомобильного.

Приведенные примеры — почти наугад выбранные фрагменты огромной панорамы проблем, которые придется решать **системно** и целенаправленно в процессе формирования рыночных отношений. Реальная и главная поддержка, которую государство должно оказать отечественному предпринимательству, — это создание того политико-правового пространства, где можно естественно и динамично проводить экономические реформы, стимулирующие частную инициативу, и взаимно развивать частную инициативу, стимулируя экономический рост.

В первую очередь речь идет о политико-правовом обеспечении инвестогенной ситуации в предпринимательской среде. *Необходимые условия* инвестиционной активности — это **мощные законодательные гарантии**, обеспечивающие защиту от спонтанных экспроприационных порывов исполнительной власти. Необходим жесткий запрет на такие разрушительные эффекты, как обратное действие законов и подзаконных актов, внесудебное принудительное изъятие какой-либо собственности и ряд аналогичных нецивилизованных акций. Лишь на этом фоне могут сработать *достаточные условия* — низкая инфляция и стабильность местной валюты, разумно ограниченная налоговая база и умеренные налоговые ставки.

В целом речь идет о серьезном учете социально-психологических факторов, исключительно важных для нашей страны, как впрочем, и для России, и для Украины. Нигде в мире не происходило столь глубокого и одновременно столь длительного подавления частной инициативы, связанного с постоянными дискриминациями и репрессиями. Созданная система оказалась крайне криминогенной, стимулируя на протяжении десятилетий развитие «теневого предпринимательства» и соответствующей психологической установки наиболее активной части населения на полное и безусловное недоверие государству. Непонимание этих тонкостей стало, возможно, основной причиной стратегических неудач наших экономических реформ. Когда я говорил о данных факторах в 1992 г., это вызывало удивление чистых экономистов либераль-

ного направления, убежденных в том, что некое сочетание макроэкономических параметров дает универсальный рецепт для быстрого осуществления рыночных трансформаций в любой стране. И, разумеется, крайнее раздражение появилось у высоких чиновников, интуитивно осознавших, что попытка всерьез учесть интересы предпринимателей — это прямое покушение на приватизированные чиновниками гарантии. Однако в Беларуси и ряде других бывших советских республик все пошло по весьма неблагоприятному сценарию — не удалось создать инвестогенную ситуацию, привлекательную для реинвестиций отечественных предпринимателей и внешних инвесторов. Попросту говоря, получив вместо необходимого уровня гарантий нарастающий чиновничий произвол, предприниматель стал активно вывозить прибыль за границу (по традиционным оценкам, не менее 20 млрд долл. ежегодно в масштабах СНГ), субсидировать многочисленные криминальные структуры, расходовать ее на сверхпотребительские прихоти. Ни одна рыночно ориентированная экономика не способна выдерживать такой режим функционирования, не захлебываясь во внешних и внутренних долгах, всевозможных неплатежах, инфляционных волнах и больших дефицитах бюджета. И даже упорно пытаюсь соблюсти приличные коридоры основных макроэкономических параметров (подобно, скажем, России и Украине), такие экономики не могут выйти на устойчивый рост и преодолеть социальные напряжения, резко снижающие эффективность реформ. Сохраняется очень большой риск *отката* — своеобразного **фазового перехода** в административно-командный режим, который на первых порах приводит к определенному *наведению порядка*, включая некоторый рост валовых показателей и сдерживание цен, но стратегически бесперспективен. Ибо испытывавшая такой переход страна выпадает из процесса интеграции в мировую экономику и неизбежно коллапсирует в некую *особую область мирового политико-правового пространства*, крайне неудобную для обитания собственного народа и малоприятную для соседей.

К сожалению, современная Беларусь дает нам именно такой пример антирыночного фазового перехода. И говорить здесь о под-

держке предпринимательства можно лишь в условном смысле. Важно, чтобы предпринимательство не успело полностью уйти «в тень» и за пределы страны. Будем надеяться, такая ситуация продлится не слишком долго и мы станем свидетелями обратного перехода к четкой рыночной ориентации. И в этом случае

(на старте новой волны реформ) необходимо будет учесть ошибки прошлого и обеспечить предпринимателям максимальный объем гарантий и умеренное налогообложение, стимулируя инвестиционный бум, естественный рост ВВП и предельно быструю интеграцию в европейский рынок.

**Александр Иванович Лученок,**

*зам. председателя Белорусского союза налогоплательщиков,  
зав. отделом рыночной инфраструктуры Института экономики НАНБ,  
кандидат экономических наук*

## НАЛОГИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Несмотря на чрезвычайно сложные проблемы в развитии предпринимательской деятельности в Беларуси, доля предпринимателей в формировании доходной части бюджета постоянно растет. Если в 1995 г. удельный вес платежей от негосударственного сектора экономики в формировании доходной части бюджета составлял 14,2%, то в 1996 г. — 15,8%, а в 1997 г. — 19,8%. В 1998 г. коммерческие структуры по сравнению с предыдущим годом увеличили отчисления в бюджет в 2,4 раза при общем росте доходов бюджета в 2,2 раза.

Частные предприятия в отношении налогообложения находятся в значительно более жестких условиях по сравнению с государственным сектором. К задолженности госпредприятий перед бюджетом государство относится достаточно либерально. В результате на государственные и приравненные к ним предприятия на начало 1998 г. приходился почти 71% от всей задолженности по республике, в том числе на предприятия министерства промышленности — 32%, а на предприятия министерства сельского хозяйства и продовольствия — 23,6%. Вместе с тем именно государственным предприятиям предоставляются налоговые отсрочки и льготы. Общая величина отсрочки по платежам в бюджет и во внебюджетные фонды на начало 1998 г. составила 3,8 трлн руб. Кроме того, наряду с отсрочками налоговых платежей им было предоставлено освобождение от уплаты в бюджет пени на сумму 1,2 трлн руб., а также от финансовых санкций на 18 млрд руб.

В то же время с не имеющих достаточной поддержки негосударственных структур налоги обычно взимаются в полном объеме. В расчете на одного налогоплательщика негосударственные предприятия в 1997 г. платили налогов в абсолютной величине в 3,2 раза больше, чем в 1996 г., при этом коммерческие структуры по сравнению с предшествующим годом платили на одного плательщика в 3,6 раза больше. Таким образом, налоговые органы поставленную перед ними на 1997 г. задачу увеличения отчислений от негосударственного сектора экономики в 1,6 раза за счет предпринимателей успешно перевыполнили, о чем и отрапортовали на соответствующих собраниях и совещаниях.

За истекший год особенно сильным было давление на предпринимателей без образования юридического лица — в расчете на каждого из них отчисления увеличились в 4,1 раза. Такой рост налогообложения не все предприниматели смогли выдержать, и многие из них прекратили свою деятельность. В результате общая сумма отчислений от предпринимателей выросла только в 3,8 раза, т.е. почти на 8 % меньше, чем в расчете на одного предпринимателя.

Жесткая налоговая система разоряет предприятия. Они не в состоянии платить начисляемые налоги. При проверке более 26 тыс. ликвидированных субъектов хозяйствования им дочислили более 300 млрд руб и применили финансовых санкций на сумму более 900 млрд руб. Однако взыскать удалось

только около 6 % от суммы задолженности, что вызвало недовольство налоговых органов. В результате было осуществлено грубейшее нарушение действующей в мире практики — недобранные средства взысканы с учредителей акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью.

Налоговая система, которая действует в Беларуси, фактически не дает возможности предприятиям развиваться. После уплаты всех налогов никаких средств на расширенное воспроизводство не останется. И поэтому действующее налогообложение заставляет предприятия изыскивать обходные пути.

В начале 90-х годов, когда предпринимательство только становилось на ноги, налоги были низкими. И предприниматели в основной своей массе считали делом чести платить их. С ростом налогов пришло осознание, что при полной их оплате не останется средств на развитие бизнеса и на приемлемую зарплату своим работникам. В итоге началось сокрытие части доходов. И теперь многие предприятия ведут свою деятельность через офшорные компании. Так скрывается до 60 %

доходов, с которых надо было бы платить налоги.

Распространено мнение, что предпринимательские структуры допускают нарушения гораздо чаще, чем государственные. Однако такая точка зрения является весьма спорной. В 1997 г. налоговыми инспекциями проверено более половины всех состоящих на налоговом учете предприятий, причем, несмотря на доминирование госсобственности в народном хозяйстве, три из пяти проверенных фирм представляли частную или смешанную форму собственности. Нарушения обнаружены на двух из каждых трех проверенных предприятий. Причем в предпринимательских фирмах нарушений обнаружено на несколько процентов меньше, чем на госпредприятиях.

Таким образом, в Республике Беларусь существуют определенные налоговые послабления для государственного сектора экономики и повышенный налоговый пресс для предпринимательских структур. Это тормозит развитие негосударственного сектора, что отрицательно сказывается на эффективности всей национальной экономики.

**Карл Дагенхарт,**

*руководитель проекта Международной финансовой корпорации  
«Поддержка частного предпринимательства в Беларуси»*

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В БЕЛАРУСИ**

Малые и средние предприятия во всем мире рассматриваются как наиболее динамичный и эффективно развивающийся сектор экономики. Этот сектор со своим новаторским потенциалом создает новые рабочие места, имеет важное значение для успешного развития экономики переходного периода, какой является экономика Беларуси, и потому нуждается в особой поддержке на этапе становления и развития. С целью оказания частному сектору содействия в формировании в 1956 г. была создана Международная финансовая корпорация (МФК), а с ноября 1992 г. к ней присоединилась Республика Беларусь.

Хотелось бы еще раз напомнить, что Международная финансовая корпорация является международной организацией, членом Всемирного Банка, существует в рамках ООН и имеет опыт работы более чем в 90 странах.

Осуществление проекта МФК по поддержке частного предпринимательства в Беларуси началось в декабре 1995 г. при финансировании Британским Фондом «Ноу-Хау». Деятельность МФК в рамках этого проекта — логическое продолжение работы корпорации в области малой приватизации в Беларуси. Благодаря непосредственной работе с белорусскими предпринимателями, регулярно про-

водимым социологическим опросам и устойчивым деловым контактам, специалисты МФК получают данные о реальных условиях развития предпринимательства.

Для начала обратимся к официальной статистике в Беларуси. По состоянию на 1 января 1998 г. зарегистрировано 76 тыс. негосударственных предприятий, 21,3 тыс. малых предприятий и более 120 тыс. частных предпринимателей. Следует отметить, что в Минске зарегистрирована одна треть негосударственных предприятий республики. Численность работников в сфере малого бизнеса Минска составляет более 10 % занятых.

Оценивая ситуацию в Беларуси, МФК выделяет ряд тенденций, наметившихся в развитии предпринимательства за последний год. Во-первых, уменьшается количество малых предприятий и частных предпринимателей, причем, по официальным данным, только за 1997 г. их число сократилось на 18% и 20% соответственно. Во-вторых, не наблюдается роста количества предприятий в производственной сфере, что связано с нежеланием предпринимателей инвестировать в расширение своего бизнеса, в новые технологии и оборудование. В-третьих, остается неизменной или уменьшается рентабельность деятельности у большинства предпринимателей. Наконец, сокращается количество предпринимателей, которые привлекают заемные средства, в частности банковские кредиты, для расширения и развития своей деятельности.

В дальнейших оценках работы и проблем предпринимателей в Беларуси Международная финансовая корпорация учитывала как мнение самих предпринимателей, так и сравнительный опыт других стран.

Важными проблемами остаются неэффективное госрегулирование и отсутствие правовой и нормативной базы деятельности частного сектора, что весьма типично для стран начального этапа переходного периода. Такие вопросы, как налоговая система, регистрация предприятий, лицензирование, требуют большой доработки. На данном этапе развития экономики государство учится работать по-новому, и прежде всего учатся госчиновники.

Сегодня в Беларуси имеется достаточная законодательная база для развития частного бизнеса. Приняты практически все акты законодательства, которые регулируют предпри-

нимательскую деятельность. Однако эти акты не всегда дают нужный эффект в силу следующих причин. Во-первых, они зачастую базируются на законах экономически развитых стран и ориентированы на те институты, которые отсутствуют в странах с переходной экономикой (доверие к частной собственности со стороны населения и государства, понимание роли малого бизнеса в экономике страны, наличие судебной системы, способной оперативно разрешать споры, и т.д.). Во-вторых, эти акты иногда не достаточно согласуются между собой, что позволяет толковать их произвольно. В-третьих, многие правоотношения регулируются подзаконными актами, что опять же приводит к нестабильности законодательства, множеству актов, издаваемых различными органами, и порождает трудности в их применении. Наряду с указанными проблемами законодательства, регулирующего частный бизнес, можно отметить недостаточно развитую систему правовой информации, рынка правовых услуг, особенно на периферии, в результате чего многие предприниматели невольно оказываются «нарушителями».

Непредсказуемость законодательства, особенно налогового и валютного, приводит к тому, что белорусские предприниматели вынуждены постоянно искать обходные пути и работать в условиях повышенного риска.

Следующей типичной проблемой для предпринимателей в странах переходного периода является небольшая возможность привлечения дополнительных средств для расширения и развития своего бизнеса. Кредитные учреждения неохотно финансируют малый бизнес, в первую очередь, из-за отсутствия у последних залогового обеспечения и опыта предпринимательской деятельности. В Беларуси основным источником заемных средств остаются банковские кредиты. В этой области сохраняется тенденция, когда отсутствие долгосрочных кредитов и высокий риск, связанный с невозможностью долгосрочного планирования в силу вышеуказанных проблем, ограничивают примерно на половину количество предпринимателей, которые обращаются за получением кредитов в банки. Однако снижение количества потенциальных кредитополучателей облегчило доступ к банковским кредитам. Приблизительно две трети

предпринимателей, обратившихся в банк, получили финансирование.

На более позднем этапе переходного периода у предпринимателей возникают проблемы иного характера. Хотелось бы выделить главную из них – это высокая конкуренция, виды которой отличаются в разных странах. Например, если в Польше жесткая конкуренция создана самими частными фирмами, то в Болгарии отстаивать своего покупателя частному сектору приходится в борьбе с государственными предприятиями. Сложность со сбытом продукции, товаров и услуг для белорусских предпринимателей, в отличие от стран позднего периода переходной экономики, связана с низкой платежеспособностью населения, которая продолжает падать, и это отмечают сами предприниматели.

Однако есть ряд проблем, характерных именно для Беларуси:

- ограниченный доступ к твердой валюте, множественность валютных курсов, непредсказуемое валютное законодательство;
- затрудненный доступ к западным технологиям, ноу-хау, финансовым ресурсам, коммерческой информации, западным партнерам;
- частые проверки со стороны многочисленных контролирующих органов.

Важно отметить, что в то время как для начинающих предпринимателей основным препятствием для развития бизнеса является недостаток финансовых средств, для более зрелых малых предприятий – нестабильное законодательство, то для давно и прибыльно работающих бизнесменов – частые проверки контролирующих органов.

Особо следует подчеркнуть, что почти в два раза, по сравнению с началом 1997 г., снизилось количество предпринимателей, которые планируют расширять свой бизнес, приобретать новое оборудование и осваивать новые технологии.

Что же необходимо для улучшения сложившейся ситуации? По мнению самих предпринимателей, три основных фактора: стабилизация законодательства, стабилизация валютного рынка, гарантия защиты права собственности.

Таким образом, мы подходим к исключительно важной роли, которую должно играть государство в поддержке предпринимательства. Эта роль заключается в следующем: обеспечение макроэкономической стабильности, проведение правовой реформы, улучшение имиджа предпринимательства, реформа системы образования.

Макроэкономическая стабильность приведет к созданию более длительной перспективы для частного бизнеса, даст возможность предпринимателям составить долгосрочный план деятельности и точно рассчитать риски. Сильный малый бизнес не может появиться при отсутствии соответствующих условий. И каждый шаг государства в сторону поддержки малого и среднего бизнеса повлечет за собой повышение их вклада в экономику на местном и республиканском уровне.

Положительным примером поддержки развития частного предпринимательства со стороны государства и местных администраций в Беларуси может служить создание сети центров поддержки предпринимательства (ЦПП). За 1997 г. и первое полугодие 1998 г. их количество увеличилось более чем в четыре раза и достигло 55. Наибольшее количество ЦПП расположено в Минской области (23), они созданы в каждом районном центре. В остальных областях количество ЦПП составляет от 2 до 5.

В качестве учредителей этих центров выступили местные администрации, которые, в основном, выделили им на льготных условиях помещения. В состав учредителей входят общественные организации, ассоциации, союзы предпринимателей, а также предприятия различных форм собственности и частные предприниматели.

Конечно, уровень и качество услуг и консультаций, предоставляемых центрами предпринимателям, требуют большой доработки и совершенствования. Однако уже можно сказать, что необходимая инфраструктура для поддержки создания и развития предпринимательства существует. Сам факт ее создания и работы, несомненно, даст импульс для новых проектов в области поддержки предпринимательства.

**Валерий Иванович Гриб,**

*начальник отдела Комитета предпринимательства  
и инвестиций Минского горисполкома*

**МАЛОМУ КОРАБЛЮ — БОЛЬШОЕ ПЛАВАНИЕ**

Важным условием политической, экономической и социальной стабильности Беларуси является создание предпринимательской среды, обеспечивающей устойчивое формирование среднего класса собственников. Решение этой задачи в значительной степени определяется развитием малого предпринимательства. Малый бизнес сегодня волнует многих, и особенно людей, которые понимают, что «все начинается с малого».

В столице насчитывается более 23 тыс. юридических лиц и 38 тыс. предпринимателей без образования юридического лица; 95,2% юридических лиц — субъекты хозяйствования негосударственных форм собственности. В сфере малого предпринимательства зарегистрировано свыше 15 тыс. субъектов хозяйствования — юридических лиц.

Исследования сегодняшней ситуации в малом бизнесе города выявили негативные факторы, влияющие на развитие малых предприятий. Это их преимущественная ориентированность на отрасли торговли и общественного питания, недостаточный уровень развития инфраструктуры, связанной с обслуживанием малого бизнеса, несогласованность правовых и организационных вопросов развития малых предприятий, неравная конкурентная борьба с крупным бизнесом, громоздкость налогового законодательства, инфляционные процессы и пр.

Для стимулирования развития малого бизнеса городские власти в последние годы сделали не так уж мало. Принята государственная Программа поддержки малого предпринимательства в г.Минске на 1998—1999 гг. Разработана концепция создания и функционирования Минского городского инкубатора малого предпринимательства (МГИМП). Подготовлено и принято решение о создании и регистрации МГИМП и передаче ему здания, а также о финансировании капитального ремонта помещений из средств городского бюджета, предусмотренных на развитие инфраструктуры. Проходит аттестация центров

поддержки предпринимательства, осуществляется включение их в создаваемую единую информационную сеть.

В целях формирования эффективной конкурентной среды в экономике города и республики в целом Минским исполнительным комитетом совместно с Миноблисполкомом создана свободная экономическая зона «Минск», где на сегодняшний день ведется целенаправленная работа по отбору в нее резидентов и привлечению инвестиций.

Совместная скоординированная деятельность государственных и общественных структур, занимающихся вопросами поддержки малого предпринимательства, сказывается на результатах хозяйственной деятельности малых предприятий. За 1997 г. в бюджет города от негосударственного сектора экономики поступило налогов на сумму 8,7 трлн руб., что составило 31,3% (в 1996 г. — 26,3%) от общей суммы поступлений, в том числе налоги от частных коммерческих структур и предпринимателей без образования юридического лица составили 4,3 трлн руб., или 15,4%. По объему налогов от коммерческих структур республики на г.Минск приходилось 45,1%.

В столице самый высокий, по отношению к областям республики, удельный вес налогов коммерческих структур в общей сумме налогов: г.Минск — 15,4%, Брестская обл. — 7,4%, Витебская обл. — 7,9%, Гомельская обл. — 8,1%, Гродненская обл. — 7,4%, Минская обл. — 11,4%, Могилевская обл. — 7,5%.

В негосударственном секторе экономики города трудятся свыше 300 тыс. человек (31% ко всем занятым), в том числе на малых предприятиях — более 80 тыс. человек. Большая их часть работает в обществах с ограниченной ответственностью, которых в столице зарегистрировано около 14 тыс. Из занятых в малом бизнесе работников наибольшее их количество в торговле — 40,7%, в промышленности — 19,8%, в строительстве — 17,2%. Каждый пятый в сфере малого бизнеса производит промышленную продукцию, ее объем со-

ставляет около 8% от общего объема промышленного производства города. Рентабельность реализованной продукции в 1997 г. составила по малым предприятиям 13%, а в целом по городу — 9,5%.

Для выхода государства на цивилизованный путь развития, по мнению экономиста Адама Смита, необходимы мир, легкие налоги и терпимость в управлении. Специалисты Комитета предпринимательства и инвестиций

Минского городского исполкома сегодня считают, что при соответствующей корректировке условий для развития малого предпринимательства (а это создание на рынке действительно равных возможностей для всех субъектов хозяйствования путем приватизации, реформирования крупных предприятий и активного содействия конкуренции) корабль «малый бизнес» начнет свое большое плавание в экономике.

### Анатолий Петрович Гришанович,

*генеральный директор Минского научно-технологического парка*

## О НАПРАВЛЕНИЯХ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Сложившаяся практика развития инновационного предпринимательства, когда многие из малых фирм существовали «при» крупных вузах, НИИ, НПО и т.д., была этапом становления и к настоящему времени изжила себя по многим причинам. Задача следующего этапа — выделить эти субъекты хозяйствования в самостоятельные (на деле) предприятия, в том числе объединяемые по интересам, направлениям, уровню развития и т.д. Такими формами объединения могут быть ассоциации, центры, технопарки, зоны и пр.

На сегодняшний день в Беларуси малый бизнес развит на 20% от оптимальных соотношений, достигнутых в странах Запада. По нашим оценкам, инновационной деятельностью (по Уставу) занимается около 1 тыс. малых предприятий с числом работающих, не превышающем 15—20 тыс. человек, что крайне мало для республики, имеющей значительный научно-инновационный потенциал. В связи с этим задачей экономистов, специалистов в области инновационного предпринимательства является разработка предложений и мер по ускоренному развитию сектора малого инновационного предпринимательства, активизации инновационной деятельности в Беларуси. Примером такого подхода могут служить некоторые соседние страны, в первую очередь Россия.

В Беларуси создана неплохая правовая основа инновационного бизнеса в виде законов, указов, положений и пр. Как правило,

они носят рамочный характер, и сегодня требуется их реальное наполнение мерами, реализованными в виде конкретных предприятий, технопарков, центров. Другой задачей является координация усилий таких структур, как Госкомитет по науке и технологиям, Министерство предпринимательства и инвестиций, Национальная академия наук, Минэкономики, территориальные органы управления, для выработки единой политики в отношении предпринимательства вообще и инновационного в частности.

Один из главных аспектов инновационной политики — проблема реформирования государственной научно-технической сферы. В частности, по мнению ведущих экспертов России в этой области, например первого заместителя Миннауки РФ Г.В.Козлова, развитие малого инновационного бизнеса позволит ослабить социальную напряженность при сокращении научно-инженерных работников в государственных научно-исследовательских институтах и вузах. Инновационная сфера может стать той «отдушиной», где эти люди найдут совершенно неограниченные возможности. Специалисты, анализирующие феномен Силиконовой Долины в США, приходят к выводу, что одной из главных причин успеха там стало создание атмосферы реальной свободы творчества для специалистов в области компьютерной и информационной технологий. Это также пример стремительного количественного роста малых предприятий (тем



достигал 3000 предприятий в год), участия в инновационном поиске крупных компаний и государственных учреждений (например, NASA).

Важным и, пожалуй, ключевым аспектом в деле развития инновационного предпринимательства является взаимодействие предпринимателей и властей. В прежней системе власти занимали доминирующее положение по отношению к науке, производителям, и такие отношения в какой-то мере сохранились. Высокотехнологичный наукоемкий бизнес в силу ряда причин имеет дополнительные сложности в своем развитии — высокая степень риска, длительность оборота капитала, многогранность, к тому же сокращен ры-

нок этих продуктов, низкая платежеспособность населения, неэффективная реклама, слабая восприимчивость к отечественной продукции. Все это усугубляет положение инновационного производителя.

Реальное взаимодействие с властями должно выливаться в разработку и осуществление юридических норм, причем со специфическими отличиями для высокотехнологичного наукоемкого бизнеса по сравнению с обычным. Могут принести существенную пользу и реально действующие общественные советы при исполнительных органах власти, совместные акции предпринимателей и властей — выставки, семинары, научно-практические конференции.

### Владимир Иосифович Драчиловский,

*начальник отдела организации новых рабочих мест, самозанятости  
и общественных работ Комитета по занятости населения  
при Министерстве труда Республики Беларусь*

## СЛУЖБА ЗАНЯТОСТИ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Тенденции, которые в последние годы имеют место в экономике республики, активно содействуют решению одной из важнейших проблем — занятости населения. Если на начало 1997 г. на учете в государственной службе занятости состояло 182,5 тыс., 1998 г. — 126,2 тыс., то в настоящее время в списках безработных числится 104,4 тыс. человек. Средний размер пособия по безработице — 350 тыс. руб.

Объективная оценка ситуации свидетельствует о том, что даже при самых благоприятных обстоятельствах сложившаяся структура народнохозяйственного комплекса не сможет в полной мере востребовать имеющийся контингент незанятого населения. На большинстве предприятий и организаций республики еще не в полной мере используются собственные трудовые ресурсы. Это, во-первых,

Во-вторых, увеличение объема продукции на действующих предприятиях в условиях формирования рыночной экономики предполагается не только и не столько за счет увеличения численности работающих, сколь-

ко за счет внедрения современных технологий и повышения производительности труда.

Эти и ряд других аспектов подтверждают необходимость организации новых производств, развития малого и среднего бизнеса как наиболее реальных условий для создания новых рабочих мест, дальнейшей стабилизации экономической ситуации и максимального вовлечения незанятого населения в активную трудовую деятельность.

В республике осуществляются целевые меры по созданию новых рабочих мест в сфере малого и среднего бизнеса. Так, в рамках реализации мероприятий Государственной программы занятости населения Республики Беларусь на 1997 г. из 365 млрд руб. финансовой помощи, предоставленной из средств государственного фонда содействия занятости предприятиям и организациям, 94,2 млрд руб. было выделено субъектам малого предпринимательства. Это позволило создать 2038 новых рабочих мест. В соответствии с мероприятиями Государственной программы занятости населения на 1998 г., финансовая помощь

оказана 66 субъектам малого предпринимательства на сумму 92,9 млрд руб. для создания 1252 рабочих мест.

В целях улучшения занятости населения совершенствуется нормативная база по содействию безработным в организации предпринимательской деятельности. Постановлением Министерства труда Республики Беларусь от 22 июня 1998 года № 57 внесены изменения и дополнения в Положение «О содействии государственной службой занятости безработным в организации самостоятельной занятости».

В настоящее время безработный, изъявивший желание начать собственное дело, имеет право на бесплатное обучение основам предпринимательской деятельности, получение субсидии и ссуды соответственно в размере 25 и 150 минимальных заработных плат. Кроме этого, из фонда занятости безработному компенсируются расходы в размере 15 минимальных заработных плат по регистра-

ции в качестве предпринимателя, открытию счета, изготовлению печати и иных действий, связанных с организацией самозанятости.

Практические результаты свидетельствуют о перспективности такого направления работы. Если с помощью государственной службы занятости в 1996 г. смогли организовать собственное дело 332 безработных, в 1997 г. — 1226, то в текущем году службой занятости оказано содействие в организации предпринимательской деятельности уже 1352 безработным. На эти цели из средств государственного фонда содействия занятости в виде субсидий, ссуд и компенсационных выплат использовано 9,5 млрд руб.

Вместе с тем, объективно оценивая результаты, мы видим, что дальнейшее развитие малого бизнеса в аспекте решения проблемы занятости населения требует более скоординированных действий как специальных госструктур, так и общественных предпринимательских формирований.

