

УДК 338.24 (476)  
ББК 65.011 (4 Бей)  
Б 43



**ИНСТИТУТ  
ПРИВАТИЗАЦИИ И  
МЕНЕДЖМЕНТА**

Отчет подготовлен Институтом приватизации и менеджмента в рамках проекта «Продвижение частного предпринимательства в Беларуси» при поддержке Международного центра развития частного предпринимательства (CIPE, Washington, D.C.).

**Белорусский бизнес: состояние, тенденции, перспективы.** Аналитический отчет / Под ред. П. Данейко, И. Пелипась, Е. Раковой.

**Авторы:** П. Данейко, Т. Лынова, Н. Наумович, И. Пелипась, Е. Ракова, Ж. Тарасевич, А. Чубрик, М. Шехова.

В аналитическом отчете рассматриваются состояние и тенденции развития малого и среднего бизнеса в Беларуси. Особое внимание уделяется оценке предпринимательского климата, финансового состояния малых и средних предприятий, а также факторов повышения их конкурентоспособности. Даются рекомендации в области экономической политики, направленной на развитие частного предпринимательства в Беларуси.

**УДК 338.24 (476)  
ББК 65.011 (4 Бей)**

ISBN 5-94716-024-2

© Институт приватизации и менеджмента, 2003

---

# СОДЕРЖАНИЕ

---

<b>1. ВВЕДЕНИЕ .....</b>	<b>5</b>
<b>2. УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА .....</b>	<b>9</b>
<b>2.1. Экономическая ситуация .....</b>	<b>9</b>
<b>2.2. Макроэкономические тенденции .....</b>	<b>12</b>
<b>2.3. Институциональная среда .....</b>	<b>13</b>
<b>2.4. Малый и средний бизнес: изменение законодательства .....</b>	<b>16</b>
2.4.1. <i>Создание предприятий .....</i>	<i>16</i>
2.4.2. <i>Лицензирование видов деятельности .....</i>	<i>21</i>
2.4.3. <i>Государственный контроль деятельности субъектов хозяйствования .....</i>	<i>24</i>
2.4.4. <i>Государственное регулирование ценообразования .....</i>	<i>26</i>
<b>2.5. Белорусский предприниматель глазами населения .....</b>	<b>30</b>
<b>3. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА .....</b>	<b>37</b>
<b>3.1. Определение малого и среднего бизнеса .....</b>	<b>37</b>
<b>3.2. Количество и распределение малых и средних предприятий .....</b>	<b>38</b>
3.2.1. <i>Этапы развития малого предпринимательства в Беларуси .....</i>	<i>38</i>
3.2.2. <i>Количество зарегистрированных предприятий .....</i>	<i>39</i>
3.2.3. <i>Распределение по отраслям .....</i>	<i>40</i>
3.2.4. <i>Региональное распределение .....</i>	<i>41</i>
<b>3.3. Роль малых и средних предприятий в обеспечении занятости .....</b>	<b>43</b>

---

3.4. Основные характеристики малых и средних предприятий .....	44
3.5. Социальный портрет руководителя малого и среднего предприятия .....	47
3.6. Роль предпринимательских союзов и СМИ в поддержке и развитии малых и средних предприятий .....	50
<b>4 ПРДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КЛИМАТ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ .....</b>	<b>52</b>
4.1. Регулятивная нагрузка на предприятие .....	52
4.2. Проблемы налогового законодательства .....	54
4.3. Проверки малых и средних предприятий контрольными органами ....	55
4.4. Лицензирование и сертификация .....	57
4.5. Теневая экономика .....	59
4.6. Коррупция .....	61
<b>5. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ .....</b>	<b>63</b>
5.1. Финансы и продажи .....	63
5.2. Факторы изменения объемов продаж и финансового положения .....	66
5.3. Перспективы роста .....	67
5.4. Кредиты и инвестиции .....	68
<b>6. ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БЕЛОРУССКОГО БИЗНЕСА .....</b>	<b>70</b>
6.1. Оценка конкурентных преимуществ белорусского бизнеса .....	70
6.2. Направления государственной помощи малым и средним предприятиям .....	70
6.3. Экономический рост: ожидания малого бизнеса .....	71
6.4. Кадровая политика .....	73
<b>7. ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ .....</b>	<b>76</b>
7.1. Основные выводы .....	76
7.2. Основные рекомендации .....	80
<b>ЛИТЕРАТУРА .....</b>	<b>85</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ .....</b>	<b>87</b>

---

---

# 1.

## ВВЕДЕНИЕ

---

Предпринимательство можно рассматривать как процесс поиска новых возможностей, внедрение новых способов производства, открытость новым перспективам, преодоление старых ограничений. Предпринимательство – это четвертый, нематериальный, фактор производства. Психологи усматривают в предпринимательстве особый, связанный с риском, вид деятельности по организации нового потенциала, прибыльного дела, а также творческую активность в экономике, требующую специфических личностных качеств.

Существует несколько, порой резко отличающихся друг от друга, трактовок предпринимательства как социально-экономического явления. На первоначальном этапе развития экономической теории господствующим было представление о предпринимателе как о собственнике капитала. Однако объединение в одном лице собственника и предпринимателя стало нарушаться уже во второй половине XIX века. Главным образом это было связано с развитием системы кредита, что привело к отделению капитала-собственности от капитала-функции. Это привело к пересмотру сущности предпринимательства: приоритетной позицией становится рассмотрение предпринимателя как организатора производства. Одновременно возникает и широко распространяется трактовка

предпринимательства, согласно которой в само определение предпринимательской деятельности вводится понятие риска. Предприниматель – это человек, который идет на риск при создании новой организации или при внедрении новой идеи, продукта или услуги. Можно также рассматривать предпринимательство как деятельность, делающую ставку на личную инициативу и направленную на создание и внедрение инноваций.

Описывая социально-психологическое своеобразие предпринимательства, невозможно обойти вниманием самую главную отличительную особенность – свободу предпринимательства. Подобная свобода принимать индивидуальные решения становится возможной благодаря определению четких границ прав индивида (например, прав собственности) и разграничению сфер, в пределах которых каждый может распоряжаться доступными средствами в своих собственных целях. Без этих условий вообще невозможно предпринимательство, которое предполагает самостоятельность в выборе направлений и методов деятельности, в принятии решений и их осуществлении.

Современная экономика развитых государств в значительной степени представлена малыми и средними частными предприятиями. Они создают рабочие



места, по доступным ценам и качественно одевают, кормят, обслуживают население и даже крупный бизнес. Выделяют следующие преимущества развития малого и среднего бизнеса:

- увеличение числа собственников, а значит, формирование среднего класса – главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе;
- рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп;
- селекция наиболее энергичных, дееспособных индивидуальностей, для которых малый бизнес становится школой самореализации;
- создание новых рабочих мест;
- формирование необходимых навыков работы на рынке и повышение или изменение квалификации;
- внедрение новых, зачастую рискованных проектов, ведущих к технологическим и организационным инновациям;
- появление нового крупного бизнеса, современных наукоемких отраслей и производства;
- мобилизация материальных, финансовых и природных ресурсов, которые иначе остались бы невостребованными, а также более эффективное их использование;
- улучшение взаимосвязи между различными секторами экономики, повышению их мобильности и эффективности.

Принимая во внимание вышесказанное, не удивительно, что в странах с

развитой рыночной экономикой сектор малых и средних предприятий активно поддерживается исполнительной и законодательной властью. При этом формы поддержки могут быть самыми разными – от информационной до финансовой и маркетинговой.

Особую роль играет предпринимательство в странах с переходной экономикой. С одной стороны, перераспределение ресурсов из неэффективных отраслей в отрасли, где ресурсы используются более эффективно, невозможно без создания нового частного сектора. Его развитие является одним из основных источников долговременного экономического роста. С другой стороны, рыночная реструктуризация предприятий связана с высвобождением избыточной рабочей силы. Частный сектор поглощает эти излишки, создавая новые рабочие места, формируя рыночную ментальность, пополняя доходную часть бюджета и сглаживая остроту социальных проблем. Частный бизнес – это новые знания и технологии, новые возможности и прибыли. Вот почему проведение политики стабильных и неизменных «правил игры» и низких барьеров входа на рынок является приоритетной задачей в период формирования рыночной экономики.

Несмотря на формальное наличие всех необходимых законов и других регламентирующих развитие предпринимательства инструментов и институтов, Беларусь является страной, где количество малых и средних предприятий на тысячу человек населения очень незначительно. Так, по информации Всемирного банка, число малых и средних предприятий в Беларуси составляет 2.46 предприятия на тысячу человек, в то время как в Украине – 5, в России – 6, в Польше – 22, США – 74.2, в странах ЕС – 45 (World Bank (2003)).



Цель данного отчета – проанализировать географические, статистические, правовые, финансовые и ментальные характеристики белорусского бизнеса. Данное исследование основывается на результатах опроса собственников и топ-менеджеров малых и средних предприятий Беларуси, проведенного осенью 2002 г. Исследовательским центром Института приватизации и менеджмента<sup>1</sup>. Кроме того, были использованы результаты опросов, проведенных различными международными организациями, и статистические данные Министерства статистики и анализа Республики Беларусь. В отчете рассматриваются макроэкономические и институциональные аспекты функционирования малого и среднего бизнеса в Беларуси. Особое внимание уделяется правовому мониторингу – ретроспективному анализу законодательных барьеров для развития малых и средних предприятий в Беларуси. Поскольку перечень проблем и барьеров слишком велик, мы решили остановиться на самых «горячих» и ключевых – создании и регистрации малых и средних предприятий, лицензировании, видах и количестве проверок государственными органами, ценообразовании.

Очевидно, что внешние факторы (макроэкономические и институциональные) оказывают существенное влияние на функционирование бизнеса. Однако помимо внешних условий на развитие бизнеса влияют и внутренние факторы, связанные с менеджментом предприятий. Использование компьютеров и автоматизированных систем управления, обучение сотрудников на различных программах бизнес-образования – эти и многие другие факторы, наравне с ли-

берализацией условий хозяйствования, являются «кирпичиками» успеха в бизнесе. Поэтому особое внимание в отчете было уделено анализу внутренних факторов повышения конкурентоспособности белорусского бизнеса.

В заключительной части работы представлены выводы о состоянии малого и среднего предпринимательства в Беларуси и рекомендации, которые, на наш взгляд, будут способствовать развитию частного бизнеса и рыночной экономики.

Данный отчет подготовлен в рамках проекта «Продвижение частного предпринимательства в Беларуси» при поддержке Международного центра развития частного предпринимательства (CIPE, Washington, D.C.). Этот проект содействовал дальнейшему развитию диалога между представителями бизнес-сообщества, государственных структур, аналитических центров, международных организаций и масс-медиа.

Мы признательны всем тем, кто принял участие в конференции, семинарах и круглых столах, проведенных в рамках данного проекта, и способствовал конструктивной дискуссии по проблемам развития предпринимательства в Беларуси. Мы выражаем благодарность Лазло Кэллэй, заместителю директора Института экономического анализа (Будапешт, Венгрия), Ион Антону, президенту Международного центра предпринимательства Бухарестского университета (Бухарест, Румыния), Дмитрию Ляпину, исполнительному директору Международного фонда «Украина 3000» (Фонд Виктора Ющенко, Киев, Украина) и Ксении Ляпиной, координатору проектов Института конкурентного общества (Киев, Украина), Дане Буковой, специалисту по связям с общественностью Международной финансовой корпорации (МФК, Минск), Георгию Бадею, председателю Белорусского союза предпри-

<sup>1</sup> Анкета и основные результаты опроса представлены на сайте Исследовательского центра Института приватизации и менеджмента <http://www.ipm.by/index.pl?topicid=c81a4b71#2>.



нимателей и нанимателей им. М.С. Кунявского, Александру Потупе, председателю Белорусского союза предпринимателей, Владимиру Карягину, председателю Минского столичного союза предпринимателей и работодателей, Александру Васильеву, руководителю проф-

союзной организации предпринимателей Южного рынка г. Гродно, Валерию Левоневскому, руководителю стачечного комитета предпринимателей г. Гродно, а также представителям органов государственного управления, принявшим участие в диалоге в рамках проекта.

---

## 2.

# УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

---

### 2.1. Экономическая ситуация

С середины 1990-х гг. в Беларуси предпринимаются попытки законсервировать доказавшую свою несостоятельность старую экономическую систему, предполагающую активное вмешательство государства во все сферы экономической и общественной жизни. В результате Беларусь оказалась в состоянии глубокого системного социально-экономического кризиса. Осуществляемая белорусскими властями поддержка крупных государственных предприятий, направленная на сохранение избыточной занятости и увеличение производства, привела к целому ряду негативных последствий. Во-первых, несмотря на то что официальная статистика по-прежнему регистрирует рост ВВП и промышленного производства, удельный вес убыточных предприятий в 2003 г. составлял около 40%. Во-вторых, несмотря на существенное замедление темпов инфляции, так и не удалось достигнуть макроэкономической стабильности – инфляция в Беларуси остается самой высокой среди стран с переходной экономикой. В-третьих, для сохранения существующей системы поддержки крупных государственных предприятий была создана крайне сложная система регулирования бизнеса, воздвигшая целый ряд препятствий для его развития в Беларуси.

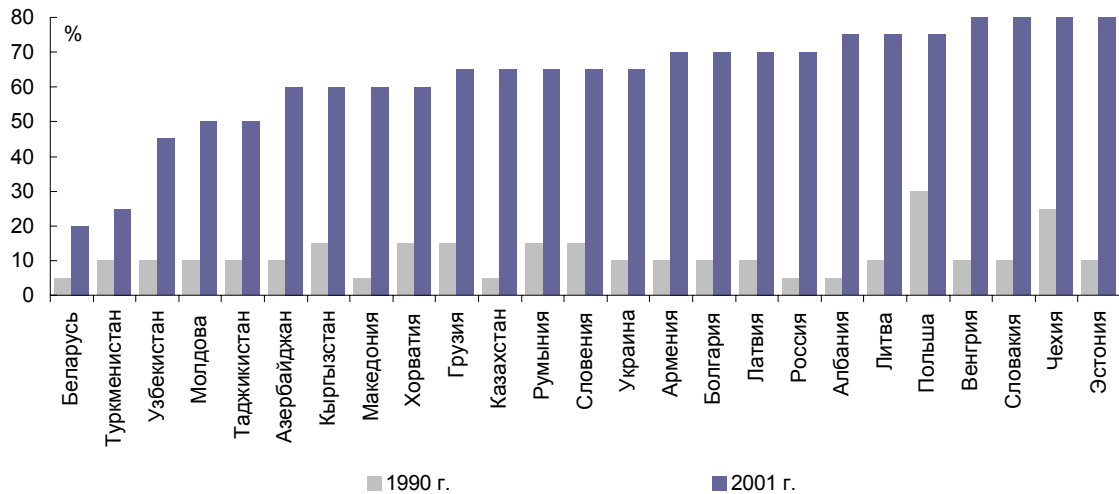
Политическая ситуация в Беларуси является основным фактором риска для международных инвесторов и препятствием для развития национального бизнеса. Об этом свидетельствует целый ряд показателей, рассчитываемых международными организациями. Беларусь находится на предпоследнем месте по уровню развития демократии среди стран с переходной экономикой, в стране не действует принцип верховенства закона (табл. П1)<sup>2</sup>. Все это сопровождается неэффективной экономической политикой, о чем свидетельствуют и индексы международных организаций, и макроэкономические данные.

Высокие политические риски и осуществляемая экономическая политика обусловили низкие инвестиционные рейтинги Беларуси (табл. П1). Беларусь до сих пор не имеет страновых рейтингов Moody's и Standard and Poor's и практически лишена возможности осуществлять заимствование на международных рынках капитала из-за низкого кредитного рейтинга. Очевидно, это не способствует привлекательности страны для иностранных инвесторов. Участие иностранного капитала в экономике Беларуси незначительно. Индекс транснаци-

---

<sup>2</sup> Таблицы и графики, помеченные буквой «П», находятся в приложении.

**Рис. 1. Доля частного сектора в ВВП в странах с переходной экономикой**



Источник: EBRD 2002.

ональности, характеризующий степень присутствия зарубежных компаний в национальной экономике, в Беларуси является одним из самых низких среди стран с переходной экономикой (табл. П1).

По данным опроса руководителей предприятий частного сектора, почти все основные проблемы белорусского частного бизнеса обусловлены чрезмерным государственным регулированием. В результате удельный вес частного сектора в ВВП в Беларуси является самым низким среди стран с переходной экономикой – только 20% ВВП производится в частном секторе (рис. 1). По сравнению с 1990 г. он увеличился всего на 15 процентных пунктов, в то время как средний прирост этого показателя в странах с переходной экономикой составил 52 процентных пункта.

За последние годы Национальному банку удалось существенно снизить инфляцию и темпы обесценивания национальной валюты, однако макроэкономическая стабилизация так и не была достигнута. Инфляция в Беларуси является самой высокой среди стран с пере-

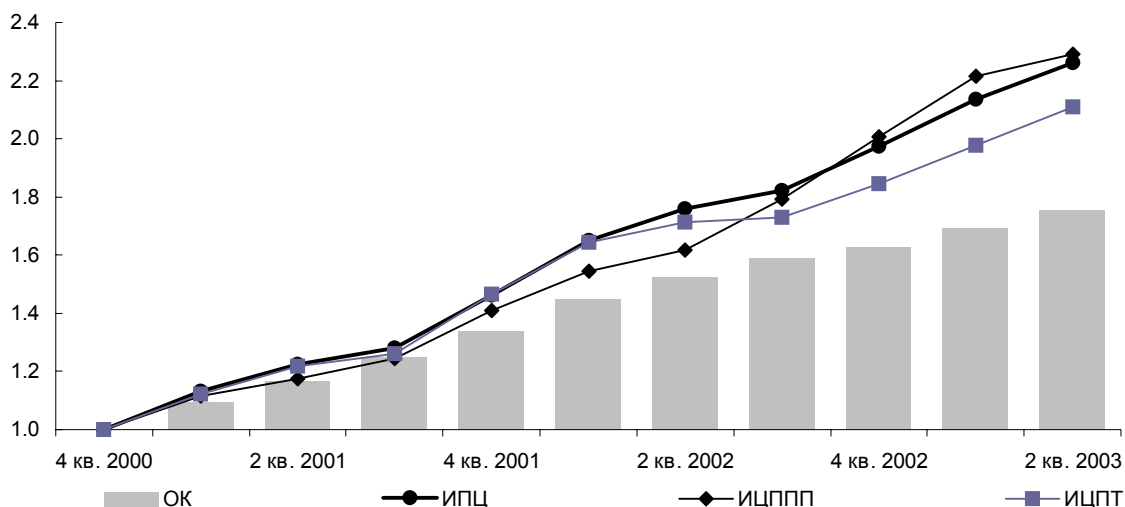
ходной экономикой. За последние два с половиной года цены выросли более чем в два раза (рис. 2). В то же время валютный курс обесценивался медленнее. В результате реальный курс белорусского рубля существенно укрепился по отношению и к доллару, и к российскому рублю.

Укрепление реального курса белорусского рубля привело к потере конкурентоспособности белорусских товаров сначала на российском, а затем и на внутреннем рынках. Это вызвало ухудшение ситуации во внешней торговле, усугубившееся повышением цен на нефть в конце 2002 г. В результате дефицит торговли товарами с Россией в 2002 г. превысил USD 1.9 млрд.

Проблемы с реализацией продукции, возникшие у белорусских предприятий в 2000 г. и обострившиеся в 2001–2002 гг., обусловили ухудшение их финансового положения. Ситуация усугубилась после решения руководства страны увеличить среднюю зарплату до USD 100 к президентским выборам 2001 г. и принятия программы социально-экономического развития Беларуси на 2001–



**Рис. 2. Динамика цен и обменного курса**

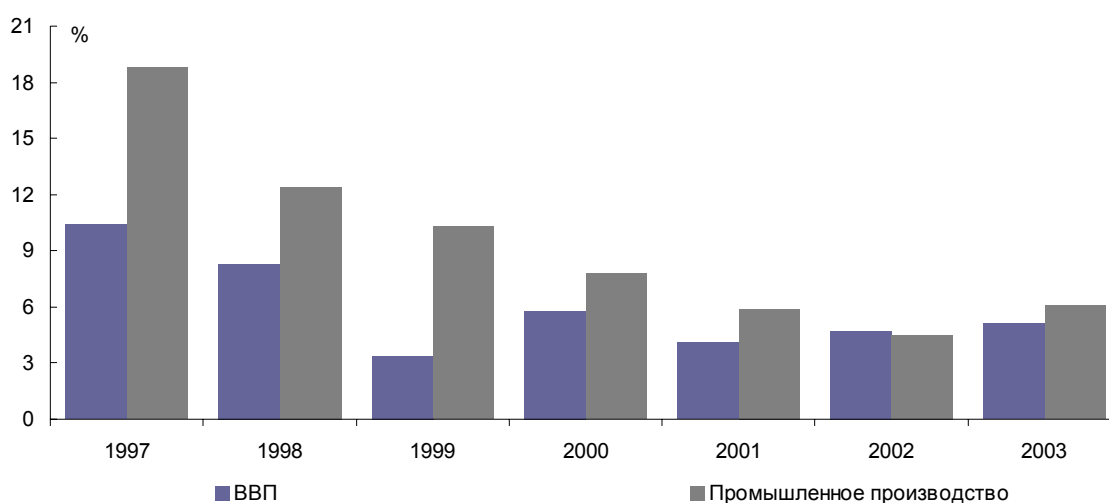


*Источник:* расчеты по данным Министерства статистики и анализа и Национального банка.  
*Примечание:* ИПЦ – индекс потребительских цен, ИЦППП – индекс цен производителей промышленной продукции, ИЦПТ – индекс цен на продовольственные товары, ОК – обменный курс BYR/USD. 4 кв. 2000 г. = 1.

2005 г., в которой предусматривалось повышение заработной платы до USD 250 в 2005 г. Поскольку рост зарплаты не сопровождался соответствующим увеличением производительности труда, он привел к существенному росту издержек и, соответственно, стал еще одним

фактором ухудшения финансового положения предприятий. Кроме того, в 2000–2002 гг. процентные ставки по кредитам в белорусских рублях стали положительными, что увеличило стоимость кредита и внесло свой вклад в рост числа убыточных предприятий. Их удельный вес

**Рис. 3. ВВП и промышленное производство**



*Источник:* Министерство статистики и анализа.  
*Примечание:* 2003 г. – темпы роста за первое полугодие.



по сравнению с 2000 г. вырос на 12.6 процентного пункта и в 2002 г. составил 34.9% (на 1 сентября 2003 г. – 38.3%). Однако, несмотря на это, официальная статистика продолжает регистрировать рост ВВП и промышленного производства, хотя и меньший, чем в конце 1990-х гг. (рис. 3).

В то же время уровень доходов населения в Беларуси остается весьма низким. Более 30% населения проживает за чертой бедности. Кроме того, рост реальных доходов, достигнутый благодаря директивному повышению зарплаты, обусловил повышение спроса на импортные товары со стороны наиболее обеспеченной части потребителей. Поэтому большинство белорусских предприятий продает свою продукцию наименее обеспеченной части потребителей, что ограничивает рентабельность и усугубляет финансовые проблемы предприятий. По данным опроса ИПМ низкий спрос является одной из наиболее существенных проблем развития белорусского бизнеса.

Высокие политические риски, непрозрачное и неустойчивое законодательство, отсутствие макроэкономической стабильности и низкий спрос препятствуют приходу зарубежных компаний в Беларусь. Проводимая экономическая политика подорвала конкурентоспособность и производственный потенциал белорусских предприятий, большая часть которых нежизнеспособна и существует только благодаря прямой или косвенной государственной поддержке. В такой ситуации частный бизнес может стать той силой, которая позволит снизить болезненность выхода страны из кризиса.

## 2.2. Макроэкономические тенденции

2002 г. характеризовался наличием в экономике Беларуси ряда противоречи-

вых тенденций. Согласно данным официальной статистики, продолжился рост ВВП и промышленного производства. Темпы инфляции оказались самыми низкими за последнее десятилетие. Темпы девальвации обменного курса белорусского рубля были ниже темпов инфляции и соответствовали параметрам, предусмотренным Основными направлениями денежно-кредитной политики на 2002 г. В результате произошло укрепление реального курса белорусского рубля по отношению к доллару США, которое способствовало удорожанию белорусского экспорта.

Хотя темпы роста цен снизились, инфляция в Беларуси по-прежнему остается самой высокой в СНГ. Наиболее быстрыми темпами повышались цены на коммунальные услуги с целью доведения до уровня их себестоимости. Однако без реформирования жилищно-коммунального хозяйства такое повышение цен не ведет к повышению эффективности работы этой отрасли (Данейко П., Пелипась И., Ракова Е. (2003)).

Несмотря на рост ВВП, ситуация в реальном секторе продолжала ухудшаться. Более одной трети предприятий были убыточными. Темпы роста промышленного производства впервые оказались ниже темпов роста ВВП. По сравнению с 2001 г. выросли запасы готовой продукции на складах промышленных предприятий. Это свидетельствует о том, что большая часть белорусских предприятий ориентирована не на удовлетворение спроса потребителей, а на выполнение директивных заданий по росту объемов производства.

Тяжелое финансовое положение предприятий привело к ухудшению ситуации на рынке труда. В 2002 г. снизилась занятость и выросла безработица. Кроме того, обострилась проблема с выплатой заработной платы. В течение



года задолженность по оплате труда была существенно выше, чем в 2001 г., а рост реальных доходов населения сопровождался увеличением уровня бедности.

В условиях установления для предприятий административных заданий по увеличению выпуска продукции в 2003 г. можно ожидать продолжения роста ВВП и промышленной продукции. При этом ввиду отсутствия реформ в реальном секторе финансовое положение предприятий будет ухудшаться. Как следствие, продолжится падение занятости и рост безработицы. Высока вероятность увеличения задолженности по заработной плате. Тяжелое финансовое положение предприятий реального сектора, очевидно, приведет к сложностям с исполнением доходной части бюджета. Это потребует снижения финансирования части расходов либо увеличения дефицита бюджета. Исходя из опыта прошлых лет, наиболее вероятно снижение финансирования предприятий реального сектора. Следовательно, высока вероятность давления на банковскую систему с целью получения дополнительного финансирования республиканского бюджета за счет эмиссии Национального банка, что явится одним из основных факторов макроэкономической нестабильности в среднесрочной перспективе.

### 2.3. Институциональная среда

2002 г. был годом надежд для белорусского бизнеса. В обществе при участии властных структур велась дискуссия о необходимости улучшения предпринимательского климата. Основными обсуждаемыми темами были:

- упрощение процедуры создания и ликвидации предприятий (снижение размеров Уставного фонда, разрешительный принцип регистрации, прин-

цип одного окна, снижение требований по закрытию и ликвидации предприятия и пр.) и создание равных условий хозяйствования для предприятий всех форм собственности;

- принятие нового Закона «О лицензировании», упрощение процедур сертификации и ликвидация прочих барьеров входа на рынок;
- либерализация цен и внешнеторговой деятельности;
- ликвидация ряда налогов и упрощение налоговой системы в целом;
- сокращение количества контролирующих органов и размеров экономических санкций.

Уже сейчас можно констатировать, что большинство рекомендаций независимых экспертов, предпринимательских союзов и самих предпринимателей так и остались нереализованными. В 2001–2003 гг. правительственная политика проводилась по принципу «шаг вперед, два шага назад». Так, после принятия некоторых норм, упрощающих процедуры ведения бизнеса в Беларуси, следовало принятие отдельных правовых норм, затрудняющих работу частных предприятий или загоняющих бизнес в «тень».

Среди позитивных изменений белорусского законодательства в период с сентября по декабрь 2001 г. можно отметить отмену декрета №40, предусматривающего возможность внесудебной конфискации имущества по решению президента. В третьем, четвертом кварталах 2001 г. и 2002–2003 гг. предельные индексы повышения цен в месяц не устанавливались административно, хотя следует обратить внимание, что введший эту норму указ №285 от 19.05.1999 до сих пор не отменен. К положитель-



ным изменениям следует отнести и принятие указа №167 от 13.12.2001 г., увеличившего срок поступления валютных средств до 180 дней, хотя при этом в цепочку внешнеторговых согласований было введено дополнительное звено – Министерство торговли.

В январе 2002 г. был принят указ №40 «О дополнительных мерах по регулированию экономических отношений», который в ряде случаев снизил размеры ответственности субъектов хозяйствования и руководителей. Однако в большинстве случаев санкции за нарушение законодательства остались теми же или даже ужесточились.

В феврале 2002 г. в целях пополнения доходной части бюджета исполнительная власть начала выселять коммерческие фирмы из арендуемых государственных учреждений и объявила о начале борьбы с выплатой заработной платы «в конвертах», хотя прогрессивный подоходный налог, высокие ставки социальных налогов – 40% – и включение этих налогов в себестоимость с уплатой всех последующих косвенных платежей делают для малого и среднего бизнеса экономически невыгодным легальное начисление высокой заработной платы.

Сложности с выплатой пенсий, возникшие у Фонда социальной защиты, стали предпосылкой появления в июле 2002 г. декрета №17, переведшего все коммерческие предприятия на единую государственную тарифную сетку оплаты труда и снизившего максимальный размер премий, относимых на себестоимость, а также декрета №18, который ввел платежи в Фонд социальной защиты для предпринимателей.

2002 г. был годом борьбы индивидуальных предпринимателей с кассовыми аппаратами, которые они должны были ус-

тановить с июля 2002 г. Массовые акции протеста имели некоторый позитивный результат – установление кассовых аппаратов на рынках перенесено на более поздний срок, выручку разрешено сдавать не каждый день, предпринимателям разрешено покупать валюту по безналичному расчету и снимать со счета без указания направлений использования.

2 декабря 2002 г. письмом Национального банка коммерческие банки были освобождены от функций агентов валютного контроля. Теперь предпринимателям при снятии валюты со счета не требуется указывать цель ее использования, не ограничены и сроки использования. Данная льгота будет действовать до 1 января 2004 г.

Конец 2002 г. ознаменовался третьим перенесением сроков второй перерегистрации субъектов хозяйствования (А. Лукашенко подписал декрет №29, которым он утвердил очередную редакцию Положения о государственной регистрации и ликвидации субъектов хозяйствования). По мнению экспертов, среди позитивных моментов нового Положения о регистрации можно отметить возможность регистрации унитарного предприятия по домашнему адресу и разрешение не вносить изменения в учредительные документы в случае увеличения количества видов деятельности (теперь можно только уведомить регистрирующий и налоговый органы). Среди негативных – увеличение числа оснований для отказа в регистрации и ликвидации субъектов хозяйствования, удлинение сроков регистрации для производственных предприятий, сохранение системы внесудебной ликвидации и практика длительных проверок учредителей фирм.

Несмотря на формальную унификацию законодательства и экономической политики, в Беларуси продолжается



практика «особых правил игры», дискриминация субъектов хозяйствования по форме собственности и точечная поддержка отдельных предприятий. Формально белорусское правительство декларирует политику равного отношения к субъектам хозяйствования. Однако указом №39 от 27.01.2003 определяется, что «в целях стимулирования роста объемов производства и реализации продукции» Совет министров по согласованию с президентом определяет перечень организаций, для которых устанавливается особый порядок налогообложения.

27 января 2003 г. А. Лукашенко подписал декрет №4 «О едином налоге с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц и о некоторых мерах по регулированию предпринимательской деятельности». Для осуществления предпринимательской деятельности без образования юридического лица установлено ограничение численности работников до 3 человек, определены порядок перерегистрации индивидуальных предпринимателей в коммерческие организации при превышении установленной численности, а также соответствующие меры ответственности за нарушение данного положения. С этого времени началась борьба предпринимателей и предпринимательских союзов за отмену или смягчение этой нормы.

В 2003 г. правительство активно обсуждает меры по оптимизации и повышению прозрачности потоков вывозимой из Беларуси и ввозимой в республику высокодоходной и высоколиквидной продукции, в том числе товаров критического импорта и экспорта. Эта политика направлена на сокращение числа посреднических структур в отдельных высокодоходных сферах и на их ликвидацию там, где государство может и должно самостоятельно реализовывать собственную продукцию. В результате в

Беларуси не осталось независимых поставщиков нефтепродуктов, фактически национализирован импорт рыбы и морепродуктов. К продукции критического импорта (поставки которого, по мнению правительства, нужно контролировать) также относятся подсолнечное масло, сахар, табачное сырье, автомобили, минеральные удобрения, уголь, щебень и т.д.

15 января 2003 г. постоянная комиссия Палаты представителей Национального собрания Республики Беларусь по бюджету, финансам и налоговой политике согласилась с возражениями президента к Общей части нового Налогового кодекса. В общей сложности президент не согласился с 36 положениями закона, затрагивающими 26 статей документа. Так, он изъял нормы, согласно которым все имеющиеся противоречия между актами налогового законодательства до их устранения должны толковаться в пользу плательщика, а также нормы, не допускающие в течение года принятие на республиканском и местном уровнях актов, которые могли бы ухудшить положения плательщиков. А. Лукашенко и депутаты не согласились с тем, что в законе сотрудникам налоговых органов при проведении проверки запрещалось осуществлять личный досмотр граждан и их транспортных средств.

20 февраля т.г. в здании парламента прошла встреча министра по налогам и сборам с представителями бизнес-ассоциаций, предпринимателями, представителями депутатского корпуса. Предприниматели потребовали от депутатов отменить декрет №4. Однако декрет не был отменен.

16 мая 2003 г. Совет министров Республики Беларусь издал постановление «О некоторых мерах по упорядочиванию наименований должностей руководителей организаций и сокращенных наиме-



новых юридических лиц». В соответствии с постановлением Комитет по стандартизации, метрологии и сертификации и Министерство труда должны «внести изменения в свои правовые акты, установив наименования должностей руководителей организаций как генеральный директор, директор, заведующий, начальник, председатель, управляющий». Таким образом, президентом в Беларуси может именоваться только глава государства. Фирмы, банки, многочисленные ассоциации и федерации должны подготовить и внести все необходимые изменения в устав, что, естественно, сопряжено с финансовыми и временными издержками.

14 июля т.г. после почти двух лет ожиданий президент подписал декрет №17 «О лицензировании отдельных видов деятельности». Количество лицензируемых видов деятельности сократилось со 165 до 49, а с учетом подвидов работ и услуг – с более 1.5 тыс. до 487. Число органов государственного управления, наделенных правом выдавать лицензии, сократилось с 45 до 39. Однако данный декрет по-прежнему сохраняет ряд ограничений.

23 июля 2003 г. на пресс-конференции заместитель министра торговли Беларуси М. Свентицкий заявил, что за первое полугодие доля убыточных торговых предприятий составила 45.6%. По мнению М. Свентицкого, причиной явилось февральское решение Минэкономики о снижении почти в два раза торговых надбавок на социально значимые товары. Однако в августе Минэкономики приняло новое постановление о снижении торговых надбавок организациям торговли всех форм собственности на молочную продукцию. С 10% до 7% – снижены надбавки на молоко, кефир, сметану, творог, сухие и жидкие молочные смеси и продукты для детского питания, с 15 до 12% – на животное масло (кроме фрук-

тового и шоколадного). Если раньше в отношении сливок, сыров, сухих и сгущенных молочных консервов допускалось применение 30% предельной торговой надбавки, то сейчас она ограничена 15%. Таким образом, вмешательство в процесс ценообразования на частных предприятиях продолжается.

## **2.4. Малый и средний бизнес: изменение законодательства**

Целью данного правового мониторинга является анализ наиболее значимых правовых актов, связанных с созданием юридических лиц, государственной регистрацией и ликвидацией, лицензированием деятельности, взаимодействием с контролирующими органами и регулированием ценообразования.

### *2.4.1. Создание предприятий*

Основным актом, регулирующим порядок создания юридических лиц, является Гражданский кодекс Республики Беларусь (ГК), который определяет понятие юридического лица и права учредителей (участников). В ГК установлен ограниченный перечень форм, в которых могут создаваться юридические лица – коммерческие организации. В табл. 1 приведены формы создания коммерческих организаций.

После введения в действие ГК (с 1 июля 1999 г.) законодательство, регламентирующее порядок создания коммерческих организаций, стало достаточно стабильным. Некоторые изменения коснулись лишь порядка формирования уставного фонда. К формам коммерческой организации было отнесено крестьянское (фермерское) хозяйство. Также было уточнено понятие «представительства иностранной организации». Однако до настоящего времени отсутствует специальное законодательство, регулирующее деятельность указанных форм

**Таблица 1. Виды организационно-правовой формы хозяйствования**

Организационно-правовая форма юридического лица	Уставной фонд (EUR)	Примечание
1. Хозяйственные товарищества:		Регулируется ГК гл.4
1.1. Полное товарищество	400	Ст.66-80
1.2. Коммандитное товарищество	400	Ст.81-85
2. Хозяйственные общества:		Регулируются ГК РБ, а в части, не противоречащей ему, – законом «Об АО, ООО, ОДО»
2.1. Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	1600	Ст.86-90 ГК
2.2. Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)	400	Ст. 94-95 ГК
2.3. Акционерное общество (ОАО, ЗАО)	ОАО-12500, ЗАО-3000	Ст.96-104 ГК
3. Производственный кооператив (ПК)	400	Ст. 107-112
4. Унитарные предприятия (УП)	800	Ст.113-115 ГК
– государственное УП		
– частное УП		
5. Крестьянское (фермерское) хозяйство	150	Ст.46 ГК

*Примечание:* существует еще одна форма – товарищества, которые могут заниматься коммерческой деятельностью («простое товарищество»). По договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) товарищи обязуются соединить свои вклады и совместно действовать, но без образования юридического лица, для извлечения прибыли (ст.911-924 ГК).

коммерческих организаций. Существует только Закон «Об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью и обществах с дополнительной ответственностью», принятый в 1992 г. (с изменениями 1994 г., 1995 г., 1998 г.). Указом №8 от 8.01.2003 установлен срок подготовки новой редакции указанного закона (декабрь 2003 г.) и внесения его в Палату представителей Национального собрания Республики Беларусь (апрель 2004 г.).

Одним из основных административных барьеров стала государственная регистрация создаваемых юридических лиц. Рассмотрим основные этапы государственной регистрации/перерегистрации юридических лиц.

Первая кампания под названием «Общереспубликанская перерегистрация» была проведена в 1996–1997 гг. Для прохождения перерегистрации руководите-

ли организаций и главные бухгалтеры должны были представить в специальную комиссию обходной лист, в котором сделаны соответствующие отметки налоговых и иных контрольных органов. После этого первые лица организации вызывались в вышестоящую организацию, и члены комиссии решали, разрешить или нет деятельность предприятия или фирмы. В результате проведения первой перерегистрации количество юридических лиц снизилось на 35%.

Вторая кампания была проведена перед принятием в марте 1999 г. декрета №11. Без объяснений, на основании телеграммы, правительство вообще прекратило государственную регистрацию предприятий. 16 марта 1999 г. был принят декрет №11 «Об упорядочении государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования», после которого началась третья кампания по регистра-



ции хозяйствующих субъектов.

Принятие декрета №11 затронуло не только тех, кто хотел заняться бизнесом, но чуть не разрушило частный бизнес вообще. Основное требование декрета состояло в том, чтобы все юридические лица привели организационно-правовые формы и учредительные документы в соответствие с формами, установленными ГК. Выполнение потребовало от организаций дополнительных материальных и иных затрат, возникли проблемы, связанные с получением лицензий, так как правопреемственность на пользование лицензиями при изменении организационно-правовой формы организаций законодательством не предусматривалась.

Больше всего проблем у коммерческих организаций возникло из-за требования по приведению размеров уставных фондов к размерам, не ниже минимальных размеров, установленных декретом №11. Однако эти размеры для участников (учредителей) оказались неоправданно высокими. При высоких налогах и слабой прибыльности большинства организаций сформировать предусмотренный уставный фонд многим оказалось не по силам. Например, участники общества с ограниченной ответственностью (самая распространенная форма) обязаны были сформировать уставный фонд не ниже 3000 минимальных заработных плат, что в тот период соответствовало USD 16000 по курсу Национального банка.

Следующей серьезной проблемой стало требование указывать в учредительных документах виды деятельности в соответствии с Общегосударственным классификатором, утвержденным Госкомитетом по стандартизации, метрологии и сертификации. Практика показала, что подобрать в классификато-

ре вид деятельности, которым занимается организация, чрезвычайно сложно. Кроме того, виды деятельности, подлежащие лицензированию, отсутствовали в классификаторе либо у них не совпадали названия. А предусмотренное требование вносить в учредительные документы изменения в связи со сменой вида деятельности сдерживало развитие бизнеса.

Декрет №11 предоставил регистрирующим органам широкие полномочия по принятию решения о ликвидации субъекта хозяйствования. В результате из-за незначительной ошибки должностного лица или работника (бухгалтера) субъект хозяйствования, исправно уплачивающий налоги, мог подвергнуться процедуре насильственной ликвидации. Введение порядка государственной регистрации, который превращает легальную регистрацию ведения бизнеса в сложнейшую процедуру исключительно разрешительного характера, не могло не вызвать широкого общественного резонанса. При непосредственном участии предпринимательских объединений, после длительных согласований был принят новый декрет, изменивший декрет №11.

Четвертая кампания по государственной регистрации юридических лиц началась 16 ноября 2000 г., после принятия декрета №22 «О внесении изменений и дополнений в декрет от 16.03.1999 №11 и некоторых вопросах государственной регистрации отдельных юридических лиц». Данный декрет установил новые сроки приведения учредительных документов в соответствие с законодательством: для коммерческих и некоммерческих организаций до 1 июля 2001 г., для колхозов – до 1 июля 2003 г., страховых организаций и страховых брокеров – до 5 октября 2001 г.

В новой редакции изложено положение о государственной регистрации и



ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования. В нем были учтены нормы ГК, экономическая ситуация, практика регистрации юридических лиц и некоторые предложения и заключения, высказанные общественностью по поводу отдельных положений декрета №11. Действие положения распространялось на правоотношения, возникающие в связи с регистрацией, ликвидацией (прекращением деятельности) как коммерческих, так и некоммерческих юридических лиц, а также индивидуальных предпринимателей.

Среди основных изменений данного декрета можно выделить следующие:

- установление новых размеров уставных фондов (УФ); суммы стали эквивалентными единой валюте евро: ОАО – EUR 12500; ЗАО – EUR 3000; ООО – EUR 1600, унитарные предприятия на праве хозяйственного ведения – EUR 800; ОДО, хозяйственные товарищества, производственные кооперативы, казенные предприятия – EUR 400; крестьянские фермерские хозяйства – EUR 150. С учетом курса на 17.11.2000 размер уставных фондов значительно снизился, например, в ООО – с 10 млн 800 тыс. до BYR 1 млн 488 тыс.;
- расширение перечня случаев, когда документы на государственную регистрацию можно сдавать через представителей, хотя в полной мере институт представительства пока не действует;
- изменение количества документов, представляемых для государственной регистрации. Юридическим лицам теперь не надо представлять анкету. Для физических лиц отпала необходимость в справке налогового органа о представлении декларации о доходах и имуществе физического

лица – учредителя организации;

- исключение нормы, определяющей субсидиарную ответственность. Однако в отношении ОДО установлен размер дополнительной ответственности участников общества по его обязательствам – он не ниже суммы, эквивалентной EUR 1200. Поэтому ОДО, зарегистрированные до вступления в силу декрета №22, обязаны были до 1.07.2001 внести соответствующие изменения в учредительные документы;
- изменение порядка ликвидации коммерческих организаций и прекращения деятельности индивидуальных предпринимателей. Сам перечень органов, принимающих решение о ликвидации юридического лица, не изменился. Однако произошло некоторое перераспределение перечня оснований для ликвидации: список этих оснований увеличился для хозяйственных судов и уменьшился – для регистрирующих органов;
- изменение абзаца 12 подпункта 42.3 положения, который в прежней редакции вызывал серьезные нарекания, так как предоставлял право регистрирующему органу принимать решение о ликвидации (прекращении деятельности) субъекта хозяйствования, если он не осуществлял хотя бы один из видов деятельности, указанных в учредительных документах. Теперь право принятия решения о ликвидации (прекращении деятельности) возникло только в случае «неосуществления предусмотренной учредительными документами предпринимательской деятельности в течение 6-ти месяцев подряд и ненаправления коммерческой организацией регистрирующему и налоговому органу сообщений о причинах неосуществления такой деятельности».



Тем не менее с внесением изменений в декрет №11 не были сняты проблемы государственной регистрации. Она по-прежнему носила разрешительный, а не заявительный характер и являлась достаточно сложной и дорогостоящей процедурой.

Несмотря на то что требования декрета №22 были значительно мягче требований декрета №11, правоприменительная практика вызвала очень много нареканий и замечаний у субъектов хозяйствования. Поэтому бизнес-сообщество не прекращало борьбу за изменение существующего порядка государственной регистрации. Результатом этого стало еще одно совершенствование декретов №11 и №22 (пятое изменение законодательства) – принятие декрета №29 от 17.12.2002 «О внесении изменений и дополнений в декреты президента Республики Беларусь №11 от 16.03.1999 и №22 от 16.11.2002».

Характеризуя в целом декрет №29, необходимо отметить, что, несмотря на введение некоторых норм, улучшающих существующий порядок государственной регистрации, он не изменил главного – не заменил разрешительный принцип государственной регистрации заявительным принципом. Действие норм декрета №29 не отменяет, а конкретизирует нормы декретов №11 и №22. В новой редакции действует лишь «Положение о государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования». Это уже третья версия данного положения, так как каждый декрет утверждал его в новой редакции.

Среди основных позитивных нововведений декрета №29 можно отметить следующие:

- окончательное установление даты приведения учредительных докумен-

тов в соответствие с законодательством. По истечении трех месяцев со дня вступления в силу декрета, т.е. 31 марта 2003 г., учредительные документы всех субъектов хозяйствования должны соответствовать законодательству. Невыполнение этого требования влечет ликвидацию в установленном порядке. Новые сроки предусмотрены для колхозов, созданных до вступления в силу декрета №22. Они подлежат ликвидации, если не приведут свои документы в соответствие с законодательством до 31 июля 2003 г.;

- изменение порядка регистрации коммерческих организаций с иностранными инвестициями (кроме страховых организаций и организаций в свободных экономических зонах) – после 31 марта 2003 г. регистрация осуществляется в Мингорисполкоме и облисполкомах, а не в Министерстве иностранных дел;

- исключение ответственности должностных лиц регистрирующих органов за государственную регистрацию субъектов хозяйствования, причинивших ущерб государственным и общественным интересам, правам и охраняемым интересам юридических лиц и граждан. Наличие такой ответственности обязывало должностных лиц регистрирующих органов запрашивать различные документы у учредителей будущих субъектов хозяйствования, чтобы выяснить указанные выше обстоятельства;

- разрешение регистрации унитарного предприятия по домашнему адресу учредителей. Однако при этом должны быть соблюдены три условия: учредитель – физическое лицо; квартира (жилой дом) принадлежит ему на праве частной собственности; имеется согласие всех совершеннолетних членов семьи на размещение в квар-



тире унитарного предприятия. Необходимо отметить, что осуществлять производственную деятельность, выполнять работы и услуги в квартире (жилом доме) не разрешается;

- новая редакция положения теперь не обязывает и не запрещает указывать виды деятельности в учредительных документах. Указывать виды деятельности теперь необходимо только в случаях, прямо предусмотренных актами законодательства. Однако если виды деятельности не указаны, то до начала их осуществления субъект хозяйствования обязан письменно уведомить соответствующие регистрирующий и налоговый органы (по месту постановки на учет) о предполагаемых видах деятельности;
- изменение порядка согласования наименования организаций. Теперь согласование названия осуществляется в Министерстве юстиции в установленном порядке;
- изменение порядка ликвидации коммерческих организаций. В упрощенном порядке по решению регистрирующего органа предусмотрена ликвидация коммерческих организаций, не осуществляющих предпринимательскую деятельность в течение 6-ти месяцев подряд и не направляющих налоговому органу сообщения о причинах неосуществления такой деятельности. Принятие этой нормы – вынужденная мера, направленная на разрешение проблемы, связанной с существованием большого количества такой категории лиц. В новом положении установлен ограничительный перечень оснований ликвидации коммерческих организаций по решению суда. В положение включено новое основание, предусматривающее ликвидацию коммерческой организации по решению регистрирующего органа.

На общем фоне положительных нововведений имеется и отрицательный момент. Административным барьером является требование, в котором предусмотрена обязанность учредителя дочернего хозяйственного общества или предприятия представлять в регистрирующий орган заявление об отсутствии неисполненных в срок гражданско-правовых обязательств или документы, подтверждающие согласие всех кредиторов учредителя по этим обязательствам на его участие в создании данного дочернего хозяйственного общества или предприятия. В связи с тем, что у хозяйствующего субъекта есть находящаяся в постоянном движении дебиторская и кредиторская задолженность, то остается неясным, какие гражданско-правовые обязанности считаются исполненными в срок, на какой момент считать лицо кредитором учредителя дочернего хозяйственного общества или предприятия. В правоприменительной практике исполнение этого требования вызовет серьезные препятствия. Невыполнение этого требования влечет для учредителя дочернего хозяйственного общества или дочернего предприятия отказ в государственной регистрации.

Постоянные косметические процедуры порядка государственной регистрации субъектов хозяйствования говорят о нестабильности законодательства и соответствующем качестве принимаемых правовых актов. Определенную стабильность может обеспечить принятие Закона «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

#### *2.4.2. Лицензирование видов деятельности*

На протяжении 1996–2002 гг. рост лицензируемых видов деятельности неуклонно возрастал. На 1 марта 2003 г. по официальным данным количество ли-



**Таблица 2. Динамика количества лицензируемых видов деятельности и органов, имеющих право на их выдачу**

Период	Количество лицензируемых видов деятельности	Количество органов, имеющих право на выдачу лицензий
1991 г. (октябрь)	77	26
1995 г. (август)	88	34
1999 г. (ноябрь)	151	50
2000 г. (март)	153	51
2003 г. (март)	165 (1500 подвидов)	45*

\* облисполкомы и горисполкомы, а также районные городские исполкомы имели право выдавать лицензии.

лицензируемых видов деятельности по укрупненным позициям составляло 165 и по подвидам 1500 (табл. 2). Правом выдачи лицензий обладали 47 структур, в том числе хозяйствующие субъекты (концерны). И если перечень укрупненных позиций изложен в постановлении Совета министров №456, то на подвиды такого перечня нет. Следовательно, предпринимателю, чтобы узнать, лицензируется ли вид деятельности, которым он желает заниматься, необходимо просмотреть большой объем нормативных актов.

Электронная версия нормативной правовой базы по ключевому слову «лицензия» показывает, что за 12 лет принято 372 акта (законы, декреты, указы, постановления Совета министров, а также других ведомств), из которых 96 актов утратили силу. Кроме этого, имеются решения органов местного управления и самоуправления, однако среди них учитываются только решения областных исполкомов и Минского горисполкома. С 1995 г. эти органы приняли 32 решения по вопросам лицензирования, 5 из которых утратили силу. Районным и городским исполкомам предоставлено право выдачи лицензий на 12 видов деятельности, и они реализуют свое право через принятие соответствующих решений, статистика которых отсутствует.

Начало процессу лицензирования было положено принятием «Временного положения о порядке выдачи субъектам хозяйствования специальных разрешений (лицензий) на осуществление отдельных видов деятельности» (далее – Временное положение). Был утвержден перечень таких видов деятельности, состоящий из 77 позиций. 26 государственных органов имели право на выдачу лицензий (постановление Совета министров №386, 1991 г.).

Временное положение, сохранив название, стало постоянным на 12 лет, но утратило перечни видов деятельности и государственных органов, имевших право выдавать лицензии. А провозглашенная в этом Временном положении цель выдачи лицензий (подлежать лицензированию будут лишь те виды деятельности, «которые могут наносить вред интересам Республики Беларусь, природной среде или угрожать здоровью людей») осталась декларативной, неприменяемой нормой. Лицензированию подверглись даже такие области деятельности, как розничная и оптовая торговля, оказание услуг гражданам в самостоятельном образовании в формах народных университетов, школ, лекций, курсов.

Можно привести целый ряд примеров лицензирования, абсолютно не отвеча-



ющих установленным Временным положением критериям. Но особенно наглядно это демонстрирует лицензирование бытовых услуг. В перечень лицензируемых видов бытовых услуг включены такие услуги, как ремонт, окраска и пошив обуви; ремонт и пошив швейных изделий; пошив и вязание трикотажных изделий и т.п. Правом на выдачу таких лицензий наделен хозяйствующий субъект – Белорусский республиканский союз предприятий бытового обслуживания.

Общий порядок выдачи специальных разрешений регулировался Временным положением. На основании этого документа каждая структура, имеющая право выдачи лицензий субъектам хозяйствования, разрабатывала и утверждала собственное Положение о порядке выдачи субъектам хозяйствования специальных разрешений (лицензий). Однако Временное положение фактически не действовало, так как выдача лицензий осуществлялась в соответствии с ведомственным порядком, который иногда очень отличался от установленного Временным положением.

Установленная оплата за лицензию сравнительно невысока: 15 базовых величин для юридических лиц и 7 для индивидуальных предпринимателей (на 1 марта 2003 г. базовая величина составила BYR 13300). Однако правительству предоставлено право устанавливать и другие размеры оплаты. Например: 8 июля 1998 г. постановлением №1057 Совет министров ввел лицензирование «гастрольно-концертной деятельности», за выдачу лицензии на эту деятельность необходимо было заплатить 1000 МЗП. Постановлением Совета министров №277 от 28 февраля 2002 г. лицензирование этого вида было заменено выдачей удостоверения для осуществления гастрольной деятельности; стоимость удостоверения колебалась от 1% до 3% от общей стоимости билетов на каждое

мероприятие, проводимое в срок, указанный в удостоверении. То есть фактически лицензирование осталось, а размер оплаты увеличился.

Поскольку действующее законодательство в области лицензирования имело многочисленные недостатки, что затрудняло работу предприятий, был подготовлен проект Закона Республики Беларусь «О лицензировании отдельных видов деятельности» с целью упорядочения этой сферы государственного регулирования. Совет министров создал рабочую группу для проведения ревизии лицензируемых видов деятельности и их обоснованности. На заседаниях рабочей группы были заслушаны все структуры, выдающие лицензии, и все они считали, что исключать лицензируемые ими виды деятельности из перечня нельзя. В результате, из-за несогласованности перечня, принятие Закона было отложено без указания срока отсрочки.

Итогом работы Совета министров стало принятие декрета президента Республики Беларусь №17 от 14.06.2003 «О лицензировании отдельных видов деятельности», который в настоящее время является основным нормативным правовым актом в области лицензирования. Декрет вступил в силу с 16 июля 2003 г. Однако новые лицензии в соответствии с декретом выдаются только с 1 ноября 2003 г. До 1 ноября лицензирующие органы выдавали лицензии в соответствии со старым (действующим до вступления в силу декрета) законодательством.

В декрете установлено, что право на осуществление юридическими и физическими лицами отдельных видов деятельности, определенных законодательными актами, может быть реализовано лишь после получения в установленном порядке специальных разрешений (лицензий). В декрете указывается, что такое ограничение вводится в интересах



**Таблица 3. Изменения в области лицензирования**

	Количество лицензируемых сфер деятельности	Количество подвидов	Количество государственных органов и организаций, осуществляющих выдачу лицензий
До декрета 2003	165	1500	45+1*
После декрета 2003	48	484	30+1*

\* областные исполнительные комитеты, Минский городской исполнительный комитет, районные и городские исполнительные комитеты.

национальной безопасности, общественного порядка, защиты прав и свобод, нравственности, здоровья населения, охраны окружающей среды.

Декретом были утверждены:

- 1) положение о лицензировании отдельных видов деятельности;
- 2) перечень видов деятельности, на осуществление которых требуются специальные разрешения (лицензия), и перечень государственных органов и организаций, уполномоченных на их выдачу;
- 3) сроки действия лицензий, выданных до вступления в силу декрета, а также иные меры, связанные с принятием декрета.

Основные отличия Временного положения и декрета «О лицензировании» приведены в табл. П2. Согласно новому декрету значительно снижено количество лицензируемых видов деятельности и органов, осуществляющих выдачу лицензий (табл. 3). Для сравнения отметим, что в России лицензируются 121 вид деятельности, а в Украине – 60.

Таким образом, декрет, определив лицензируемые сферы деятельности, не

дает четкой регламентации лицензируемых видов деятельности в отличие от других государств СНГ, где установлен перечень видов деятельности, а не сфер.

Предпринимательская деятельность, осуществляемая без государственной регистрации либо без специального разрешения (лицензии), когда такое разрешение (лицензия) обязательно (незаконная предпринимательская деятельность), сопряженная с получением дохода в крупном размере, наказывается штрафом или лишением права занимать определенные должности, или заниматься определенной деятельностью, или арестом на срок до шести месяцев, или ограничением свободы на срок до двух лет, или лишением свободы на срок до трех лет.

#### *2.4.3. Государственный контроль деятельности субъектов хозяйствования*

Устанавливая «правила» деятельности коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей определенными нормативными актами, государство осуществляет функции контроля за надлежащим исполнением этих «правил». К основным государственным органам, которым предоставлено право осуществления контроля с широкими полномочиями, относятся:



- 1) Прокуратура
- 2) Комитет государственного контроля (в его структуру входит Департамент финансовых расследований);
- 3) Министерство внутренних дел;
- 4) Комитет государственной безопасности;
- 5) Министерство по налогам и сборам.

Кроме указанных органов, контроль осуществляют практически все министерства и ведомства по специальным направлениям, таким как охрана труда, соблюдение трудового законодательства, лицензионный, пожарный, санитарный и т.д., а также внутриведомственный. Полномочия и компетенция этих органов в области контроля регулируются различными нормативно-правовыми актами: законами, декретами и указами президента, постановлениями Совета министров, а также министерств и ведомств.

В данной работе невозможно охватить все сферы государственного контроля, поэтому рассмотрим лишь общие положения. Особый интерес представляет указ президента Республики Беларусь от 15.11.1999 №673 «О некоторых мерах по совершенствованию координации деятельности контролирующих органов Республики Беларусь и порядке применения ими экономических санкций (в новой редакции, принятой указом №722 от 6.12.2001) (далее указ №673). Указом утверждено «Положение о Совете по координации контрольной деятельности» (далее – Совет), а также утвержден «порядок организации и проведения проверок (ревизий) финансово-хозяйственной деятельности и применения экономических санкций».

Совет создан «в целях осуществления координации деятельности государ-

ственных органов и иных организаций, уполномоченных в соответствии с законодательством проводить проверки (ревизии) финансово-хозяйственной деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (далее – контролирующие органы). Для координации деятельности контролирующих органов, созданных на территории соответствующих административно-территориальных единиц, Совет создает областные советы по координации контрольной деятельности в областях. Порядок деятельности Совета и областных советов устанавливается регламентом, который утверждается председателем Совета. Однако большой интерес для коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей представляет регулирование порядка проведения проверок контролируемыми органами (табл. ПЗ).

Указом определены основные задачи, разрешаемые контролируемыми органами в ходе проведения проверок: соблюдение законности в предпринимательской деятельности и совершаемых хозяйственных и финансовых операциях; выявление, пресечение и предотвращение правонарушений; принятие мер по возмещению ущерба, а также выявление неиспользуемых резервов повышения эффективности экономической деятельности субъекта предпринимательской деятельности. Последняя в этом перечне сфера контроля вызывает озабоченность, так как связана с прямым вмешательством в предпринимательскую деятельность. Отсутствие критериев определения «неиспользуемых резервов повышения эффективности экономической деятельности» порождает неправомерные последствия для проверяемого субъекта со стороны контролирующих органов. Утвержденный указом порядок носит односторонний характер в пользу контролирующих органов,



так как в нем широко определены права этих органов. Права составляют неограниченный перечень, который может расширяться иным законодательством. В указе отсутствует пункт, в котором определялись бы права проверяемых субъектов, кроме права обжалования в ограниченные этим актом сроки.

Приказом Государственного налогового комитета Республики Беларусь от 30.12.1999 №326 утверждено Положение о порядке организации и проведения проверок налоговыми органами. Этот документ принят с учетом требований указа №673. Основными задачами налоговой проверки являются проверка соблюдения законодательства о налогах и предпринимательстве, правильность исчисления, полнота и своевременность уплаты в бюджет налогов, а также другие задачи.

Налоговый контроль регулируется главой 9 ГК и содержит нормы, регулирующие порядок проведения проверок. Статьи указанной главы имеют много отсылочных норм, поэтому трудно установить, какая ответственность наступает, если должностные лица субъекта хозяйствования не выполняют те или иные требования налоговых органов. Например, «отказ плательщика (иного обязанного лица) от подписания акта налоговой проверки влечет ответственность, предусмотренную законодательством». При этом отсутствует ссылка на конкретный законодательный акт, а следовательно, указанные лица не знают, какая ответственность их ожидает.

Принимаемое законодательство содержит различные «ловушки» для достижения результативности проверок в виде штрафов и иных санкций. Например, в Закон Республики Беларусь «О налоге на добавленную стоимость» вносится изменение законом от 28.12.2002, согласно которому обороты от реализа-

ции на территории Беларуси с 1 января 2003 г. медицинских (ветеринарных) услуг, а также обороты от реализации ритуальных услуг и работ по уходу за могилами освобождаются от обложения налогом на добавленную стоимость (НДС) при их включении в соответствующие перечни, определяемые Советом министров. Однако ни одного Перечня на 1 января 2003 г. не появилось. Организации вынуждены были заплатить НДС, хотя с потребителя услуг данный налог не взимался.

Подобные «ловушки» можно найти и в постановлении Министерства труда и социальной защиты от 20.09.2002 №123, которым утверждена Инструкция о порядке применения Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь, а также в постановлении Совета министров Республики Беларусь от 25.07.2002 №1003, устанавливающим коэффициент соотношения средней заработной платы руководителя организации, независимо от формы собственности, и средней заработной платы в целом, не превышающий 3.5.

#### *2.4.4. Государственное регулирование ценообразования*

В соответствии с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001-2005 гг. целью ценовой политики в настоящее время и в ближайшей перспективе является формирование механизма ценообразования, создающего условия для обеспечения расширенного воспроизводства, повышения эффективности использования ресурсов, конкурентоспособности продукции, реализации приоритетов государственной экономической политики. Основным направлением совершенствования ценообразования должно стать проведение взвешенной ценовой политики, базирующейся на гибком сочетании свободных и регулируемых цен,



расширении сфер рыночного ценообразования.

Основным документом, регламентирующим государственную политику в области ценообразования, является Закон Республики Беларусь «О ценообразовании» (10 мая 1999 г. №255-3). Закон устанавливает правовые основы государственной политики в области ценообразования, сферу применения свободного и регулируемого ценообразования, полномочия государственных органов, осуществляющих регулирование и контроль за ценообразованием, права, обязанности и ответственность субъектов ценообразования.

В своей общей направленности закон является вполне прогрессивным и либеральным. Он устанавливает, что в Республике Беларусь применяются свободные цены (тарифы) на товары (работы, услуги), за исключением случаев, предусмотренных данным законом. Распределяя сферу применения регулируемых цен, закон устанавливает, что регулируемые цены устанавливаются на товары (работы, услуги) субъектов хозяйствования, занимающих доминирующее положение на товарных рынках Республики Беларусь и включенных в государственный реестр; а также на отдельные социально значимые товары (работы, услуги), конкретный перечень которых устанавливается президентом или, по его поручению, Советом министров Республики Беларусь. Прямое (административное) регулирование цен (тарифов) имеют право осуществлять республиканские органы государственного управления, областные и Минский городской исполнительные и распорядительные органы в пределах полномочий, предоставленных законодательством.

Однако принцип применения свободных цен, изложенный в законе, действовал 9 дней. Указом от 19 мая 1999 г.

№285 «О некоторых мерах по стабилизации цен (тарифов) в Республике Беларусь» было установлено, что «в целях улучшения социально-экономического положения населения, недопущения необоснованного роста цен (тарифов) и совершенствования системы ценообразования на территории республики не допускается рост цен (тарифов) на товары (работы, услуги) без принятия соответствующих мер по социальной защите населения».

Совету министров были предоставлены широкие полномочия по утверждению и пересмотру предельных индексов изменения отпускных цен на товары (работы, услуги), производимые на территории республики. Указом установлена обязательность регистрации отпускных цен на новые товары (работы, услуги), экономической обоснованности субъектом хозяйствования устанавливаемых цен.

Кроме того, данным указом предусмотрен целый ряд экономических санкций:

- превышение установленных предельных индексов изменения отпускных цен (тарифов) на товары (работы, услуги) при их реализации без регистрации цен в установленном порядке влечет взыскание с нарушителя в соответствующий бюджет дохода, полученного в результате превышения цен (тарифов), и наложение штрафа в двукратном размере полученного дохода;
- реализация товаров (работ, услуг) с нарушением установленного порядка регистрации цен (тарифов), а также при отсутствии экономических расчетов, подтверждающих уровень применяемых цен (тарифов), влечет за собой наложение на нарушителя штрафа



фа в размере до 30% стоимости реализованных товаров (работ, услуг);

- совершение указанных выше нарушений повторно в течение года после привлечения к экономической ответственности является основанием для принятия решения о ликвидации юридического лица (прекращении деятельности индивидуального предпринимателя) регистрирующим органом.

Указ №285 стал одним из основных нормативных актов в области ценообразования. В апреле 1999 г. во исполнение поручения президента Министерство экономики постановлением №43 утвердило «Положение о порядке формирования и применения цен и тарифов» (изменения и дополнения вносились в него 12 раз, в том числе 4.04.2003, №83). Положение устанавливает порядок формирования и применения цен и тарифов на продукцию, товары, работы, услуги и используется всеми юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими хозяйственную деятельность на территории Беларуси, если не установлен иной порядок. Этим документом установлено, что не предусмотренные им особенности порядка формирования и применения цен (тарифов) утверждаются соответствующими министерствами, иными республиканскими органами государственного управления, Национальным банком, государственными организациями, подчиненными правительству, по согласованию с Министерством экономики. В связи с этим можно сделать вывод о неограниченном круге лиц, которые могут влиять на формирование цен субъектами хозяйственной деятельности.

Положением также утверждено, что отпускные цены на продукцию производственно-технического назначения, това-

ры народного потребления и тарифы на услуги (работы) формируются на основе плановой себестоимости, всех видов установленных налогов и неналоговых платежей в соответствии с налоговым и бюджетным законодательством, прибыли, необходимой для воспроизводства, определяемой с учетом качества продукции (товаров, работ, услуг) и конъюнктуры рынка.

Действующая в республике практика ценообразования базируется на затратных, а не рыночных методах. Для предприятий основным по значимости элементом в составе цены является себестоимость – выраженные в денежной форме затраты на производство и реализацию продукции. Однако здесь не все так просто. В Беларуси для всех субъектов хозяйствования предусмотрен единый порядок включения затрат в состав себестоимости выпускаемых товаров или оказываемых услуг. Этот порядок регламентируется «Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)», утвержденных Министерством экономики, Министерством статистики и анализа, Министерством труда. В данном документе указано, что он принят с целью обеспечения единообразия в определении состава затрат, включаемых в себестоимость продукции на предприятиях, в объединениях, организациях и учреждениях республики независимо от вида деятельности, форм собственности и ведомственной подчиненности. Эта формулировка – наглядное подтверждение того, что у субъектов хозяйствования отсутствует возможность формирования свободной цены с учетом реальных затрат. Требование о «единообразии» делает цену «тяжелой» и неконкурентоспособной, так как отсутствует гибкость при ее формировании в конкретном периоде деятельности субъектов хозяйствования.



Затраты, включаемые в себестоимость, рассчитываются по нормам, утвержденным руководителем предприятия, и нормативам, определяемым в установленном законодательством порядке. При обосновании конкретной статьи на предприятии разрабатывается калькуляция себестоимости единицы продукции. При этом перечень статей затрат, их состав и методы распределения по изделиям устанавливаются отраслевыми инструкциями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции. Необходимо также отметить, что кроме самой калькуляции себестоимости субъекты хозяйствования должны составлять расшифровку статей затрат на сырье, материалы, закупаемые полуфабрикаты, комплектующие изделия, оплату труда. Все это требует специально подготовленных сотрудников, содержание которых для предприятия обходится в «копеечку».

Вторым элементом при формировании цены является прибыль. Положением о порядке формирования цен и тарифов предусмотрено, что отпускные цены формируются с учетом прибыли, включаемой в отпускные цены. При этом следует иметь в виду, что прибыль должна обеспечить уплату налога на недвижимость, пополнение оборотных средств, развитие и совершенствование производства и т.д. Однако размер прибыли для многих субъектов хозяйствования (занимающих доминирующее положение на товарных рынках, финансируемых за счет бюджета, создаваемых по решению Национального банка) ограничен. При формировании отпускных цен они включают прибыль в размерах, не превышающих предельный уровень рентабельности, устанавливаемый постановлениями правительства.

Необходимость обоснования уровня отпускных цен на реализуемую продукцию (товары, работы, услуги) соответ-

ствующими экономическими расчетами (калькуляцией с расшифровкой статей затрат) определена постановлением правительства от 10 февраля 1999 г. №209 «О некоторых мерах по усилению контроля за соблюдением дисциплины цен». При отсутствии таких расчетов к субъектам хозяйствования применяются штрафные санкции в размере до 30% от стоимости реализованной продукции (товаров, работ, услуг).

Следующим этапом государственного регулирования цен является процедура их регистрации. Порядок регистрации юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями Республики Беларусь отпускных цен (тарифов) при невозможности соблюдения ими установленных предельных индексов изменения отпускных цен (тарифов) утвержден постановлением Совета министров Республики Беларусь от 18.06.1999 №944 (с изменениями и дополнениями). В связи с тем, что на данный момент Совет министров не довел предельные индексы изменения отпускных цен (тарифов), регистрация отпускных цен (тарифов) осуществляется только на новые товары (работы, услуги). Нарушение установленного порядка регистрации цен, а также отсутствие соответствующих экономических расчетов рассматриваются как нарушение дисциплины цен, и к субъектам хозяйствования могут применяться штрафные санкции.

В начале сентября 2003 г. стало известно, что Министерство экономики подготовило проект указа президента об изменениях и дополнениях в указ №285. Согласно этому проекту регулированием цен и тарифов на некоторые товары и услуги напрямую займется правительство, а Министерство экономики получит полномочия по регулированию цен и тарифов на товары, работы и услуги естественных монополий. Вводится це-



лый ряд и других изменений. В случае подписания вышеназванного указа Министерство экономики примет ряд нормативных актов. Таким образом, до конца 2003 г. перечень основных документов по ценообразованию, который на 1 сентября 2003 г. составлял 124 акта, может значительно увеличиться.

В заключение следует отметить, что белорусское законодательство в области ценообразования имеет ряд недостатков, которые создают предпосылки для двойственного толкования, субъективизма и множественности подходов, что ущемляет свободу производителя в установлении цен.

## 2.5. Белорусский предприниматель глазами населения

Данные социологических исследований, проводящихся в Беларуси, демонстрируют устойчивый негативный имидж предпринимателя, который закрепился в массовом сознании. Что является причиной формирования такого отношения населения к предпринимателям?

Предпринимательство не было принесено к нам извне, оно продукт нашей социальной реальности. Социальный облик белорусского предпринимателя, мотивы его поведения, образ действий несут в себе отпечаток как ментальных характеристик, так и тех социально-культурных и экономических национальных условий, которые существуют в данный конкретный период развития Беларуси.

По результатам социологического исследования, проведенного в 1998 г. в Гомеле, «портрет» белоруса складывается из таких характеристик, как гостеприимство, трудолюбие, законопослушание, толерантность, совесть, сострадание и сердечность в отношениях между людьми. Однако, для того чтобы

этот образ был более объективным, к нему следует добавить и некоторые негативные черты, например неточность, необязательность. Большинство черт эмоционально насыщены и могут быть отнесены к этическим категориям, и лишь два качества (трудолюбие и законопослушание) эмоционально индифферентные и рациональные (Кириенко (1998)).

Привлекает внимание огромная разница в оценках респондентами таких качеств, как законопослушание (62.5%), с одной стороны, и точность и обязательность – с другой (5.5%). Возможно, это объясняется тем, что понятие «закон» ассоциируется у респондентов не с правовой нормой, а с понятием «справедливости». В мировоззренческой картине восточных славян понятие справедливости заменяет категорию законности и несет как эмоциональную, так и социально-регулятивную нагрузку. Буква закона котируется ниже духа справедливости.

Какой же образ предпринимателя сформировался в общественном сознании белорусов? Основываясь на результатах национального опроса НИСЭПИ, проведенного в 1996 и в 1998 гг., образ предпринимателя у белорусского населения ассоциируется со следующими чертами: трудолюбие, жажда наживы, деловая хватка, склонность к жульничеству, авантюризм и неразборчивость в средствах достижения цели. С другой стороны, такие качества, как честность и порядочность, высокий профессионализм, склонность к благотворительности, высокий уровень общей культуры, не характерны для белорусских бизнесменов (Новости НИСЭПИ (1999)).

Если сравнивать положительные и отрицательные качества, становится очевидным, что положительно оценива-



емые общественным мнением характеристики (трудолюбие, деловая хватка, рациональность, инициативность, настойчивость) являются прагматическими и не несут никакой эмоционально-этической нагрузки. Все отрицательные качества, отмечаемые респондентами (жажда наживы, склонность к жульничеству, авантюризм, неразборчивость в средствах достижения цели, нечестность и непорядочность, неучастие в благотворительности), характеризуют моральный облик бизнесменов. Респонденты достаточно высоко оценивают деловой прагматический потенциал предпринимателей как нового социального элемента, способного быстро и эффективно адаптироваться к изменяющимся социально-экономическим условиям. Однако население в настоящее время не воспринимает частный бизнес как позитивную силу, способствующую продвижению общества к процветанию.

На наш взгляд, причина такого отношения кроется в негативной оценке белорусами нравственных и этических качеств бизнесменов. Предпринимательство сумело «атомизироваться» и выйти за пределы восточнославянских ценностей традиционного общества. Реальную мотивацию людей, так или иначе участвующих в бизнесе, характеризует не только верность прошлому с его традициями и культурными кодами, но и открытость желаемому будущему. В силу чего новый социальный элемент формирует новые для нашего общества ценности, нормы и социальные установки как механизмы, позволяющие адаптироваться к современной бизнес-реальности. Вытекающее отсюда различие в социальной направленности бизнесменов, с одной стороны, и населения – с другой, и является тем «дамокловым мечом» общественного порицания, который висит над предпринимательством.

Основываясь на результатах опроса руководителей малых и средних предприятий и индивидуальных предпринимателей, проведенного Институтом приватизации и менеджмента в 2001 г.<sup>3</sup>, мы составили портрет белорусского предпринимателя и описали нормы, характерные для современного бизнеса.

Наиболее распространенным типом предпринимателя является мужчина в возрасте 25 – 40 лет с высшим образованием. Большую активность в последнее время стали проявлять женщины, которые достаточно широко представлены в предпринимательской среде – 46.2%. Молодежь (18 – 25 лет) и представители старшего поколения (старше 50 лет) составляют незначительную часть бизнесменов – 7.3 и 3.5% соответственно. Достаточно мало среди предпринимателей лиц, получивших только общее среднее (4.8%) либо профессионально-техническое образование (8.8%). Прежде чем заняться предпринимательством, значительная часть работала в сфере торговли (29%), производства (20.8%), образования, науки и культуры (16.9%). Определенная часть бизнесменов рекрутировалась из сферы строительства (10.8%) и транспорта (7%).

При описании социально-этических качеств предпринимателей мы воспользовались моделью оценки корпоративной социальной деятельности, в которой за основу берется общая социальная ответственность, определяемая в соответствии с четырьмя критериями, положение которых в общей иерархии ответственности определяется их относительной важностью и распространенностью (Archie B. Carroll (1991)).

<sup>3</sup> Материалы исследования размещены на сайте ИЦ ИПМ:  
<http://www.ipm.by/index.pl?topicid=c81a4b71#3> и  
[http://ipm.by/pdf/Report\\_12\\_2001.pdf](http://ipm.by/pdf/Report_12_2001.pdf).



Можно выделить следующие критерии социальной ответственности:

*Экономическая ответственность.* Любая коммерческая организация, прежде всего, является основной экономической ячейкой общества, которая несет ответственность за производство необходимых товаров и услуг и максимизацию прибыли. Однако практическое следование тезису о том, что получение экономической выгоды – единственная обязанность бизнесмена перед обществом, чревато крайне негативными последствиями для фирмы.

*Юридическая ответственность.* Продуктивность деятельности экономической системы зависит от утвержденного набора правил и в конечном итоге от уважения и соблюдения этих правил всеми организациями и сотрудниками. Предприниматель должен достигать своих целей в рамках юридических законов и ограничений.

*Этическая ответственность.* Следование нормативным принципам, зафиксированным в общечеловеческих нормах (не укради, не обмани) и ценностях (честность, равенство, справедливость), нарушение которых приводит, как правило, к внутреннему психическому дискомфорту, но не регулируется законом.

*Филантропическая ответственность.* Совершает ли предприниматель или компания социально-полезные действия, не предусмотренные законом и не отвечающие прямым экономическим интересам? Филантропическая ответственность носит исключительно добровольный характер и связана с желанием бизнесмена внести в развитие общества свой вклад, к которому его не обязывают ни экономические мотивы, ни законы.

Данные, полученные в нашем исследовании, позволяют охарактеризовать общий уровень социальной ответственности, присущий белорусским бизнесменам, и выявить социально-этические качества бизнесмена. Однако прежде чем оценивать уровень социальной ответственности, мы выяснили, насколько характерно для предпринимателей принятие ответственности. По результатам данного исследования большая часть респондентов (59%) принимает на себя ответственность за свои успехи и достижения в бизнесе. Такие предприниматели считают, что они могут контролировать ситуацию и влиять на результаты посредством своих способностей, умений или усилий. Принимать на себя ответственность за неуспехи менее приятно: только 46% респондентов готовы брать на себя ответственность за неудачи в делах и не перекладывать неприятности за свои провалы на обстоятельства и прочие внешние факторы. Они отдают себе отчет в том, что бизнес неразрывно связан с немалым риском, а риск следует контролировать. Такие люди не склонны ждать помощи извне; они понимают, что все в их руках.

#### *Экономическая ответственность*

Объектом нашего исследования являются предприниматели, поэтому экономическая ответственность присутствует изначально в качестве базового элемента деятельности. Проблема заключается в том, что в общественном сознании большинства белорусов социально-экономическая деятельность предпринимателей сводится исключительно к максимизации прибыли, «жажде наживы», получению прибыли любой ценой. Проявление предпринимателями социальной ответственности более высокого порядка способствовало бы формированию более позитивного имиджа.



### *Правовая ответственность*

Жизнедеятельность любого общества регулируется юридически закрепленными правилами, законами и ограничениями, которым обязаны следовать все организации и сотрудники. Насколько деятельность белорусских предпринимателей подчиняется этим законам? Каков уровень юридической ответственности в белорусском бизнесе?

В нашем исследовании мы определили уровень правовой ответственности исходя из следующих критериев:

- доля теневого объема в общем объеме продаж;
- гарантированность правовой защиты бизнеса;
- уровень доверия к партнерам по бизнесу.

Каждый четвертый предприниматель оценивает размеры теневого сектора в 31–50% от всего оборота, а почти каждый десятый (9.2%) считает, что теневой оборот составляет в отрасли от 51 до 70%. 12.1% респондентов полагают, что теневой оборот достигает 71% и более от общего количества заключаемых сделок.

Несмотря на то что оценки предпринимателей не могут абсолютно объективно отражать размер теневого оборота, их мнения однозначно свидетельствуют о том, что для подавляющего большинства совершение сделки в обход закона не является чем-то выходящим за рамки правил. Скорее, это правило, принятое в современном бизнесе.

Гарантированная правовая защита профессиональной деятельности, к сожалению, для абсолютного большинства

респондентов не является нормой. 72% респондентов считают, что правовая защита их профессиональной деятельности не гарантирована вообще или гарантирована только частично. Нельзя оставить без внимания следующий факт: подавляющее большинство предпринимателей (76.5%) считают, что их деятельность не защищена законом. Они полагают, что та среда, в которой они ведут свой бизнес, абсолютно криминальная (объем теневых продаж в сфере их деятельности свыше 71%). Криминализация бизнеса и правовая незащищенность идут рука об руку.

Результаты исследования демонстрируют очень низкий уровень доверия к партнерам в белорусском бизнесе, что вполне логично следует из двух ранее рассмотренных критериев. Высокая доля теневых сделок в общем объеме продаж и негарантированность правовой защиты белорусского бизнеса дополняется недоверием к партнерам. Подавляющее большинство опрошенных (60.5%) считают, что их иногда обманывают партнеры. Только треть предпринимателей доверяют своим партнерам. Забота о репутации компании и доверие к партнерам по бизнесу для двух третей белорусских бизнесменов не являются нормой. Психологи полагают, что люди склонны переносить на других модели своего поведения. Бизнесмены, считающие, что их обманывают партнеры, вполне возможно сами используют такую же модель поведения.

### *Этическая ответственность и уровень ксенофобии белорусских предпринимателей*

В белорусском менталитете этическая компонента несет большую нагрузку. Большинство характеристик, через призму которых белорусы оценивают как себя, так и других, морально окрашены.



**Таблица 4. Ранжирование по национальному признаку**

Национальность	Ранг	Среднее значение
Белорус	1	1.40
Русский	2	2.18
Украинец	3	3.80
Прибалт	4	4.42
Еврей	5	4.43
Армянин	6	5.56
Узбек	7	6.07

Источник: ИПМ.

Прагматизм и рациональность в гораздо меньшей степени свойственны национальному характеру белорусов. Степень принятия белорусским населением предпринимательства во многом зависит от этической ответственности данного социального слоя.

Для того чтобы деятельность предпринимателя была оценена как этичная, ему следует придерживаться принципов равенства, честности и непредвзятости. Вопрос честности был нами уже рассмотрен: только 32.2% предпринимателей доверяют своим партнерам по бизнесу. Сейчас мы подробнее остановимся на том, насколько поведение предпринимателей соответствует принципам равенства и непредвзятости.

Уровень ксенофобии белорусского предпринимателя оценивался исходя из следующих критериев: отношение к полу, возрасту, национальности, сексуальной ориентации, религиозной конфессии и различным социальным организациям.

Уровень дискриминации по половому признаку. Результаты исследования таковы: в реальной ситуации приема на работу 55.3% предпринимателей в первую очередь примут на работу мужчину, 54.5% опрошенных – женщину. Выбор пола сотрудника во многом определяется сферой деятельности. Среднестатистическая коммерческая организация состоит из 50% мужчин и 50% женщин.

В среде белорусского предпринимательства нет явно выраженной дискриминации по половому признаку: если в одних фирмах предпочтения отдаются сотрудникам женщинам, то в других, наоборот, мужчинам – все зависит от особенностей деятельности фирмы. Установлена также следующая взаимосвязь: чем старше возрастная группа, к которой относится бизнесмен, тем меньшее значение он придает полу сотрудника.

Уровень дискриминации по национальному признаку. Почти треть предпринимателей имеют устойчивые социальные стереотипы в отношении национальности и рассматривают национальность сотрудника как значимый фактор при приеме на работу. Ярче всего социальный стереотип проявляется по отношению к узбекам и армянам: очевидно, в массовом сознании прочно укоренилась негативная социальная установка по отношению к лицам «кавказской национальности». Любопытно, что в общественном сознании прибалты и евреи стоят на одной ступени: ниже, чем братья-славяне, но выше, чем лица «кавказской национальности», причем от украинцев отстают лишь на полступени (табл. 4).

Женщины-предприниматели подвержены влиянию социальных стереотипов, возникающих на национальной почве, в несколько большей степени, чем мужчины-предприниматели: для 35% женщин и только для 28% мужчин националь-



ность имеет значение при выборе сотрудника.

Уровень дискриминации по признаку сексуальной ориентации. Как и ожидалось, социальные стереотипы в отношении сексуальной ориентации существуют и выражены даже ярче, чем в отношении национальности. Более 40% респондентов не хотели бы иметь у себя сотрудника нетрадиционной сексуальной ориентации. Результаты исследования показали, что негативное отношение к сотрудникам нетрадиционной сексуальной ориентации ярче проявляется у людей с медицинским образованием, в то время как технари и гуманитарии гораздо лояльнее относятся к таким сотрудникам. У женщин этот стереотип выражен несколько ярче, чем у мужчин; у людей старше 25 лет – ярче, чем у молодежи; уровень образования никак не влияет на интенсивность этого стереотипа. Если же речь идет о реальной ситуации приема на работу нового сотрудника, то ситуация обостряется: абсолютное большинство (87.2) выберут сотрудника с традиционной сексуальной ориентацией.

Уровень дискриминации по религиозному признаку. В ситуации выбора со-

трудника религиозная принадлежность оказывает такое же сильное влияние, как сексуальная ориентация. Практически все респонденты в ситуации выбора нового сотрудника предпочтут христианина (90%) мусульманину (4%). Мусульмане лидируют в отрицательном рейтинге среди других религий. Значимая часть респондентов (39%) ни при каких обстоятельствах не возьмет на работу мусульманина, каждый четвертый (23%) также негативно настроен против иудеев.

Любопытно, что в общественном сознании Беларуси член Белорусского народного фронта (БНФ) имеет такую же негативную окраску, как мусульманин, и вполне может с ним конкурировать за первое место в отрицательном рейтинге. Иудеев белорусы не любят чуть меньше, чем коммунистов, и немного сильнее, чем членов Белорусского патриотического союза молодежи (БПСМ). Нельзя оставить без внимания тот факт, что по крайней мере 8% белорусских предпринимателей имеют очень низкий уровень конформности и стереотипизации сознания (табл. 5). Они смогли выйти за рамки вопроса и высказать мнение о том, что принадлежность к какой бы то ни было социальной группе не определяет значимости сотрудника. Для

**Таблица 5. Отношение предпринимателя к представителям религиозных конфессий и других социальных групп**

Социальная группа или религиозная конфессия	Положительный рейтинг	Принял бы на работу в первую очередь, %	Отрицательный рейтинг	Не принял бы на работу ни при каких условиях, %
Православный	1	72	–	1
Католик	2	56	–	1
Атеист	3	42	–	2
Протестант	4	34	6	6
Член БПСМ	5	23	5	22
Иудей	6	21	4	23
Коммунист	7	25	3	29
Член БНФ	8	16	2	38
Мусульманин	9	12	1	39
Не имеет значения	10	8	–	–

Источник: ИГПМ.



этих людей гораздо более значимым фактором является профессиональная компетентность.

Данные исследования показали, что большинство предпринимателей предпочитают принять на работу православно-го белоруса с традиционной сексуальной ориентацией и без политических пристрастий. Узбек-мусульманин с нетрадиционной сексуальной ориентацией и к тому же член БНФ вряд ли сможет найти себе работу в частном бизнесе.

Как видно, большинство бизнесменов имеют достаточно выраженные негативные социальные установки в отношении гомосексуалистов, мусульман, членов БНФ, коммунистов, иудеев и членов БПСМ. Лишь каждый десятый предприниматель руководствуется принципами равенства, справедливости и непредвзятости во взаимоотношениях с людьми. Возможно, отсутствие лояльности в предпринимательской среде по отношению к другим является, конечно, не главным, но все же значимым фактором формирования их негативного имиджа.

#### *Филантропическая ответственность*

По данным нашего исследования, 55% предпринимателей вообще не оказывают благотворительную помощь, 44% считают, что они занимаются благотворительностью. Подавляющее большинство (65%) из тех, кто оказывает благотворительную помощь, предпочитают участвовать в мероприятиях, проводящихся под эгидой негосударственных организаций и личных инициатив. В благотворительных организациях, которые созданы при участии государства, уча-

ствуют в два раза меньше предпринимателей.

В течение последних двух лет больше половины респондентов не участвовали ни в каких благотворительных мероприятиях. Охотнее всего предприниматели оказывают благотворительную помощь детям, старикам и церкви. Результаты исследования показали, что когда предприниматель переступает пятидесятилетний возрастной рубеж, значительно повышается его благотворительная активность. Вероятно, это связано с переоценкой основных жизненных ценностей, происходящей в этом возрасте. Для всех других возрастных групп от 18 до 50 лет уровень участия в благотворительных мероприятиях остается неизменным.

Данные исследования позволяют проследить взаимосвязь между тем, как фирма оценивает свое финансовое положение, и уровнем благотворительной активности: чем стабильнее финансовое положение компании, тем чаще она участвует в благотворительных мероприятиях.

Предприимчивость – желание и способность принимать для выхода из нестандартных ситуаций решения, связанные с немалым риском. Под моралью подразумевается желание и способность подчинять персональные достоинства и персональные амбиции (зарабатывание денег, карьеру) другим ценностям, воспринимаемым в качестве значимых. Очевидно, предприимчивость и мораль должны объединиться, для того чтобы избежать деструктивного развития белорусского предпринимательства.

---

## 3.

# СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

---

### 3.1. Определение малого и среднего бизнеса

Традиционно малые и средние предприятия (МСП) определяются на основе числа работающих, объема производимой продукции или продаж, стоимости используемых фондов, энергии и т.д. Иногда выделяются такие критерии, как факт работы владельца вместе с наемными сотрудниками и степень специализации в управлении (МОТ, (1961)), а также принадлежность предприятия к формальному или неформальному сектору.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) определяет предприятие как очень маленькое, если на нем насчитывается до 19 работников, как малое, если на нем занято до 99 человек, и как среднее, если трудовой коллектив составляет от 100 до 499 человек. Предприятие же, насчитывающее более 500 сотрудников, считается крупным.

Особенности национальной экономики определяют разный подход к отнесению предприятий к малым. Так, в Америке как малые определяются предприятия с числом работающих в промышленности от 1 до 500 человек, в строительстве – от 25 до 200, в торговле и услугах – от 15 до 50, в сельском

хозяйстве – до 100 человек. В Болгарии малыми считаются организации с количеством работников до 50, а средними – до 200 человек. В Венгрии соответственно до 100 и до 500 человек.

В нашей стране в последнее время используется только количественный критерий. В соответствии с отечественным законодательством под малыми понимаются предприятия, осуществляющие деятельность без образования юридического лица, и юридические лица со следующей среднесписочной численностью работников:

- в промышленности и на транспорте – до 100 человек;
- в сельском хозяйстве, включая фермерские (крестьянские) хозяйства, и в научно-технической сфере – до 60 человек;
- в строительстве и оптовой торговле – до 50 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – до 3 человек;
- в других отраслях непромышленной сферы – до 25 человек.

Однако установление границ между мелкими, средними и крупными предпри-



иятиями посредством только одного критерия будет весьма условно и относительно. Поэтому в ряде случаев при определении масштабов предприятий, в зависимости от целей, два традиционных критерия должны дополняться и другими характеристиками, например, специфический характер и функции предприятия в народном хозяйстве.

### **3.2. Количество и распределение малых и средних предприятий**

#### *3.2.1. Этапы развития малого предпринимательства в Беларуси*

Как было отмечено выше, уровень развития частного бизнеса в Беларуси серьезно уступает уровню в соседних странах как по численности предприятий, так и по стабильности их функционирования. Однако следует отметить, что разделение понятий юридические и физические лица (индивидуальные предприниматели) встречается при статистической оценке малого предпринимательства только в странах СНГ, и последняя категория занятых в частном секторе экономики государственной статистикой в секторе малого бизнеса, как правило, не учитывается. Количество индивидуальных предпринимателей в этих странах значительно больше, чем юридических лиц. Таким образом, при сравнительном межстрановом анализе получаем недостаточно точные оценки количества малых предприятий на 1000 жителей и занятости на них. Если к числу малых предприятий в Беларуси добавить индивидуальных предпринимателей, то по данным на 1.01.2003 получим, что на 1000 жителей приходится около 22 субъектов малого предпринимательства.

Исходя из методов государственного регулирования предпринимательской деятельности, можно выделить три основных этапа в развитии предпринимательской деятельности в Беларуси:

- 1) кооперативная предпринимательская деятельность (1988–1991 гг.); основной источник прибыли на этом этапе – разница между государственными и свободными ценами;
- 2) работа в условиях свободного ценообразования (1992–1995 гг.). Этот период был наиболее благоприятным для развития предпринимательской деятельности, когда предприниматели начали осознавать себя как социальную общность со своими экономическими интересами;
- 3) усиление централизованного регулирования предпринимательской деятельности (с 1996 г. по настоящее время). Специфика этого этапа определяется возможностью осуществления масштабной предпринимательской деятельности лишь при наличии непосредственной или косвенной поддержки со стороны органов государственного управления (Лученок (2000)).

Рост предпринимательской активности населения до 1994 г. в некоторой степени был вызван открывшимися возможностями для получения высоких доходов от занятий сверхрентабельной на то время торгово-посреднической деятельностью. С 1995 г. указанные возможности были исчерпаны, и проявилась тенденция к усилению централизованного регулирования предпринимательской деятельности. Постепенно ужесточались налоговые условия, усиливались ограничительные меры. Наиболее значимыми явились периодически проводимые перерегистрации, официальный отказ государства от поддержки посреднических предприятий, негласные запреты на кооперацию с государственным сектором. В результате общереспубликанских перерегистраций в 1997 г. было ликвидировано около 30 тыс., а в 2001 г. – около 10 тыс. малых предприятий.



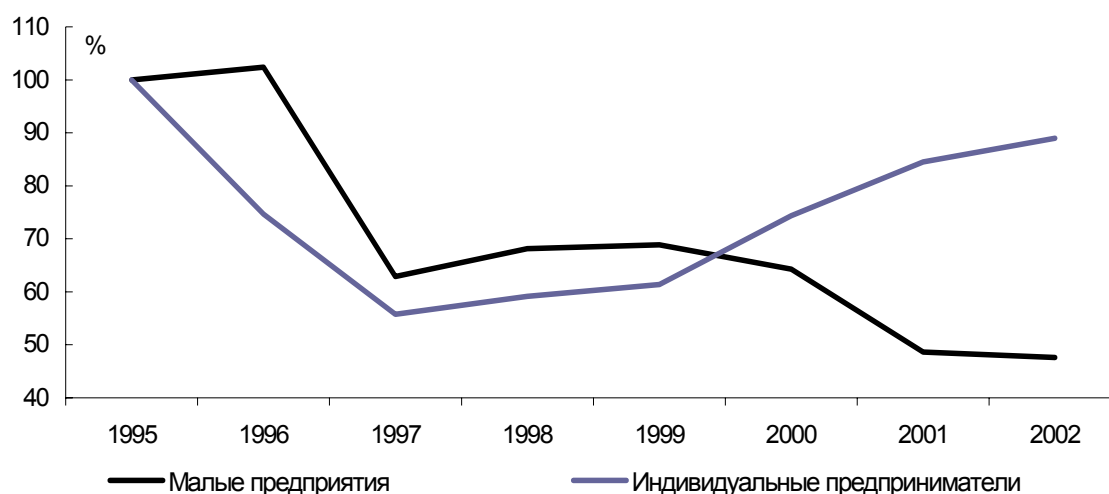
Как свидетельствуют результаты социологических исследований малых и средних предприятий, основной причиной медленного появления и роста малых предприятий является неблагоприятная деловая среда. Чрезмерное государственное регулирование, вмешательство в управление делами частного бизнеса со стороны государственных учреждений, официальные и неофициальные льготы для государственных предприятий – все это усугубляет сложившуюся ситуацию. Для регистрации новых малых предприятий в Беларуси требуется в 2–4 раза больше времени (57 дней), а стоимость регистрации в 2–3 раза выше (USD 223), чем в других бывших республиках СССР. Аналогична ситуация и с выдачей разрешений – предприниматели в Беларуси вынуждены получать на 3–5 разрешений больше (5.5 для малых предприятий), чем их коллеги в Украине (1.6) или Грузии (0.9) (Всемирный Банк (2002)). По экспертным расчетам Института приватизации и менеджмента в 2000 г. на регистрацию ООО в Беларуси требовалось более

USD 8000 (что составляло около 140 среднемесячных зарплат), а в Польше – USD 3218 (или 10.3 среднемесячной зарплаты) (Данейко, (2001)). И хотя, как было отмечено выше, ситуация с регистрацией в 2002–2003 гг. улучшилась по сравнению с 2000 г., разница с близлежащими странами, и в первую очередь с Россией, все равно остается достаточно существенной.

### 3.2.2. Количество зарегистрированных предприятий

Для экономики промышленно развитых стран характерна значительная доля малых и средних предприятий в производстве ВВП. Например, в странах Европейского сообщества этот показатель составляет более 60% (Балашевич, Лазуткина, (2000)), в Польше в 2000 г. – 49.4%, в том числе вклад малых предприятий составил 39.6%, а средних – 9.8%. Эти цифры включают также фирмы, действующие в так называемой теневой экономике (Польский фонд продвижения и развития МСП (2002)). В Беларуси удельный вес малого предпри-

**Рис. 4. Динамика численности субъектов малого предпринимательства в Беларуси**



Источник: Министерство статистики и анализа.  
Примечание: 1995 г. = 100.

нимательства в ВВП страны в 2001 г. составил 8% (Годунова, Королева (2002)).

Поскольку с 1996 г. усиливается административное регулирование экономики, динамика предпринимательской активности населения становится отрицательной – количество предпринимателей начинает сокращаться. Причем, если с 1996 по 1999 г. изменения в численности малых предприятий и индивидуальных предпринимателей происходили примерно одинаковыми темпами, то с 1999 г. наметилась тенденция к сокращению количества первых и увеличению вторых (рис. 4).

На наш взгляд, это объясняется тем, что вследствие ужесточения законодательства по регистрации и условиям ведения бизнеса юридических лиц стало выгоднее вести бизнес, используя правовой статус индивидуального предпринимателя.

### 3.2.3. Распределение по отраслям

Ввиду отсутствия статистических данных о результатах работы индивидуальных предпринимателей без образования

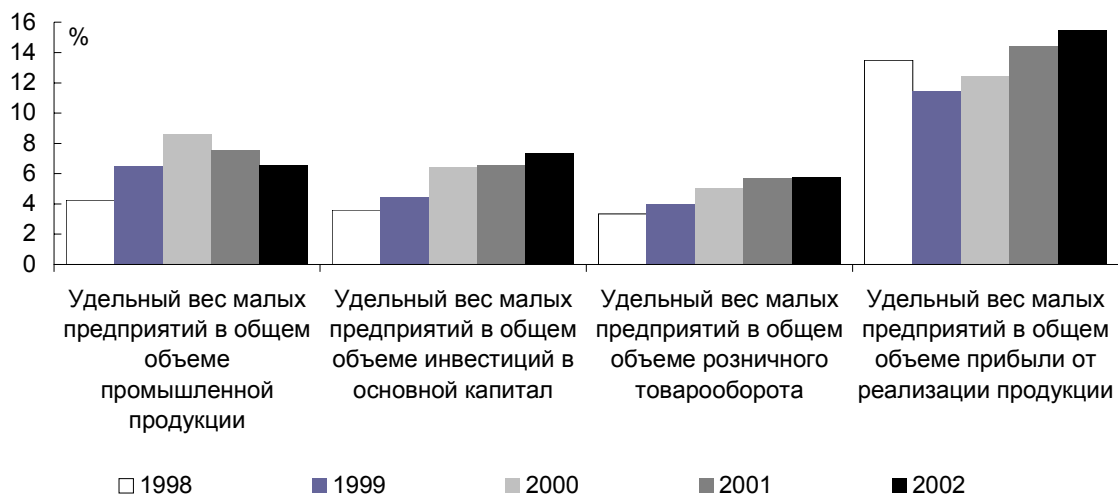
юридического лица дальнейший анализ будет относиться только к одной группе субъектов малого предпринимательства – юридическим лицам.

Малые предприятия Беларуси заняты в основном в сфере торговли и общественного питания: по итогам 2002 г. здесь работало 44.4% общего числа. На долю промышленности и строительства приходилось соответственно 20.8% и 11.7% малых предприятий.

До 2001 г. доля малых предприятий в производстве промышленной продукции (работ, услуг) увеличивалась, а за последние два года – стала снижаться (рис. 5). Доля субъектов малого предпринимательства в общем объеме инвестиций в основной капитал и розничном товарообороте незначительна (соответственно 7.3% и 5.8% по данным за 2002 г.), однако наблюдается тенденция к росту.

По итогам 2002 г. прибыль малых предприятий составила 15.5% от общего объема прибыли предприятий республики. Рентабельность продукции, реализованной субъектами малого предпри-

Рис. 5. Роль малых предприятий в экономике Беларуси



Источник: Министерство статистики и анализа.



**Таблица 6. Распределение объема произведенной продукции и численности промышленно-производственного персонала малых предприятий Республики Беларусь по отраслям промышленности в 2002 г.**

Отрасль	Объем промышленной продукции (работ, услуг)			Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала		
	BYR млн	% к итогу	% к 2001 г.	человек	% к итогу	% к 2001 г.
Черная металлургия	26807	1.6	107.3	8692	0.7	101.4
Химическая и нефтехимическая промышленность	224787	13.7	109.5	29674	7.6	101.5
Машиностроение и металлообработка	403431	24.6	116.0	29674	25.9	101.5
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	172712	10.5	113.3	20678	18.1	105.7
Промышленность строительных материалов	45817	2.8	109.0	3450	3.0	89.3
Легкая промышленность	110947	6.8	103.2	16279	14.2	95.3
Пищевая промышленность	397938	24.3	112.3	16023	14.0	100.3
<b>Всего</b>	<b>1640762</b>	<b>100.0</b>	<b>113.7</b>	<b>114464</b>	<b>100.0</b>	<b>102.1</b>

Источник: Министерство статистики и анализа.

нимательства, на 1.1% выше соответствующего показателя по экономике в целом.

В целом по республике в отраслевом разрезе преобладает продукция, полученная в машиностроении и металлообработке. В данной отрасли промышленности занято более четверти всего промышленно-производственного персонала малых предприятий (табл. 6). Значительную долю в объеме производимой промышленной продукции занимают также малые предприятия пищевой, химической и нефтехимической, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отраслей промышленности.

#### 3.2.4. Региональное распределение

Один из важных показателей предпринимательской активности населения – количество зарегистрированных субъектов МСБ на 10000 жителей. Рассмотрим пространственное распределение дан-

ного показателя на территории Беларуси по одной из его составляющих – малым предприятиям (рис. П1).

Как можно заметить, распределение малых предприятий по территории республики является крайне неравномерным. Основная часть сконцентрирована в Минске (56.3%). Относительно высокая концентрация характерна для областных центров и промышленно развитых городов. Особенно это заметно на примере Мозыря и Новополоцка – центров нефтеперерабатывающей промышленности. Можно предположить, что более высокий уровень концентрации малых предпринимательских структур в столице и областных центрах вызван воздействием одновременно двух факторов: высокого уровня промышленного развития и образования населения. Это подтверждает исследование, проведенное интернациональным коллективом ученых по проекту TACIS «Выявление потребности в поддержке малых предпри-



ятий Украины, Беларуси и Молдовы для разработки программ поддержки на национальном и региональном уровнях»: 80% владельцев МСП, попавших в выборку, имели высшее образование. Как отмечается в кратком отчете по данному исследованию, это является отличительной особенностью стран с переходной экономикой по сравнению со странами с более зрелыми рыночными экономиками. При этом в промышленно развитых странах и странах с переходной экономикой наблюдаются некоторые сходные тенденции в территориальном развитии малого предпринимательства. Сектор малого предпринимательства характеризуется высокой динамичностью в экономической структуре большинства столичных городов и промышленно развитых центров.

Точки более высокой концентрации малых предприятий положительно воздействуют на предпринимательскую активность прилегающих районов. Данный фактор наиболее ярко выражен для Минска, где воздействие распространяется не только на Минский район, но и большинство соседних с ним районов. Однако в некоторых случаях такая зависимость не наблюдается. Это относится, например, к таким городам, как Барановичи и Борисов.

Анализ распределения по территории республики плотности автомобильных дорог позволяет заметить, что этот показатель также находится в тесной взаимосвязи с развитием малого предпринимательства. Наибольшая плотность автомобильных дорог наблюдается в центральных и западных районах (Дзержинский, Минский, Копыльский, Клецкий, Узденский районы). Здесь на 1000 км<sup>2</sup> территории приходится от 350 до 500 км автомобильных дорог. Самые низкие показатели имеют полесские районы (Лунинецкий, Ивацевичский, Столинс-

кий, Лельчицкий), где они немногим превышают 100 км/1000 км<sup>2</sup> территории.

Можно говорить о более высоком уровне развития малого предпринимательства на территориях, где существуют структуры поддержки предпринимательства (Полоцкий район Витебской области, Светлогорский и Мозырский районы Гомельской области, Лидский и Сморгонский районы Гродненской области, Горецкий район Могилевской области). Однако в ряде районов Брестской (Барановичский) и Минской областей (Клецкий, Копыльский, Любаньский, Несвижский, Стародорожский, Столбцовский) таких форм содействия нет.

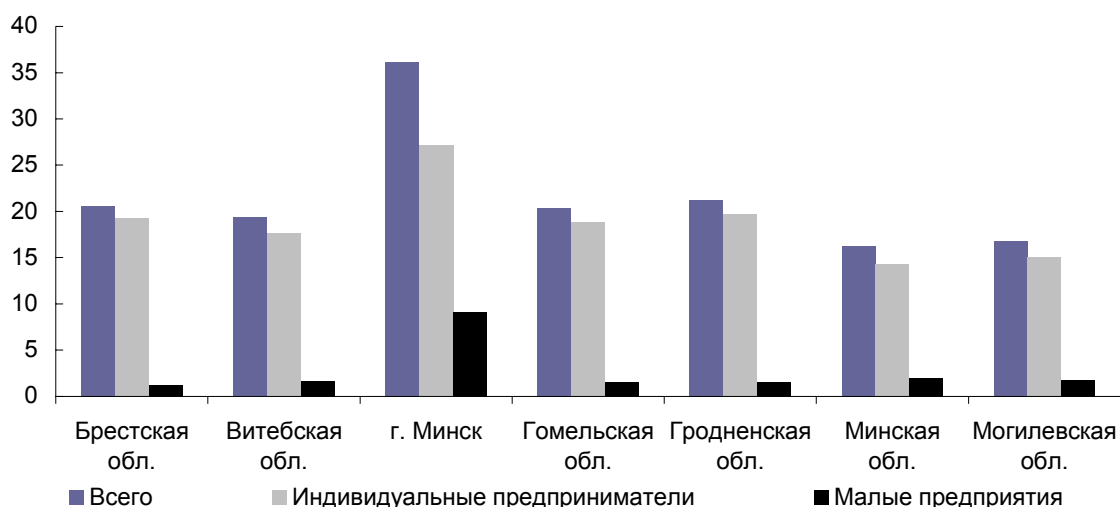
Районы Брестской, Гомельской и Могилевской областей, пострадавшие от аварии на Чернобыльской АЭС, имеют гораздо более низкий уровень развития предпринимательства. Можно заметить, что в Воложинском районе Минской области, где зарегистрирован след от радиоактивных осадков, несмотря на близость к столице и высокую плотность автомобильных дорог, концентрация малых предприятий также незначительна.

Отсутствие статистической информации в разрезе районов республики о количестве индивидуальных предпринимателей не позволяет проанализировать территориальные факторы их размещения. В некоторых источниках можно найти соответствующую информацию в разрезе областей республики. Максимальное число субъектов хозяйствования данного типа, так же как и малых предприятий, расположено в Минске – 36.2 на 10000 жителей (рис. 6).

По результатам переписи населения 1999 г. можно получить один из показателей, косвенным образом характеризующий обобщенный уровень предпринимательской активности населе-



**Рис. 6. Количество субъектов малого предпринимательства на 10000 жителей по регионам Беларуси на 1.01.2003**



Источник: ИПМ.

ния, – доля работодателей и лиц, работающих за свой счет, в общем числе занятого населения. Пространственное распределение значения данного показателя по территории республики позволяет отметить более высокую предпринимательскую активность населения Минской и Гродненской областей, а также некоторых западных районов Брестской и Витебской областей (рис. П2).

В областных центрах западных областей – Гродно и Бресте – уровень предпринимательской активности населения в первом случае равен, а во втором – близок к соответствующему показателю Минска (соответственно 3.1 и 2.9%). Самый низкий для областных центров анализируемый показатель отмечается для Гомеля (1.4%), не намного выше – для Могилева (1.7%). Аналогичные тенденции можно заметить и в территориальном распределении показателя предпринимательской активности населения промышленных центров: в Брестской, Витебской, Гродненской и Минской областях он выше, чем в Могилевской и

Гомельской областях. Представленные данные также дают основание предположить о положительном воздействии на исследуемый аспект высокой плотности автомобильных и железных дорог и отрицательном – радиоактивной зараженности территорий.

Таким образом, обобщив ранее сделанные выводы, можно прийти к заключению о положительном влиянии на образование и эффективность деятельности предприятий малого и среднего бизнеса следующих территориальных показателей: степени промышленного развития, плотности автомобильных и железных дорог и уровня образования населения. Для западных районов страны это влияние проявляется сильнее, чем для восточных.

### **3.3. Роль малых и средних предприятий в обеспечении занятости**

Одна из наиболее важных социальных функций малого предпринимательства – обеспечение занятости населения. В



большинстве промышленно развитых стран на малых и средних предприятиях работают более половины всех занятых. Значительна роль малого предпринимательства в обеспечении занятости в большинстве стран Центральной и Восточной Европы. Например, в Польше в 2000 г. на малых предприятиях частного сектора было занято 36.7% работающих (Польский фонд продвижения и развития МСП (2002)). В государствах СНГ данный показатель значительно ниже: в России в 2001 г. – 12.9%, в Украине – 10%. Низкий уровень занятости в частном секторе МСБ характерен и для Республики Беларусь – 9% от численности населения, занятого в экономике по данным за 2002 г. (с учетом индивидуальных предпринимателей – 13%).

В 2002 г. на предприятиях малого и среднего бизнеса в отраслевом разрезе преобладала занятость в промышленности – 37.7% от всех работающих на малых предприятиях республики. Далее идет торговля и общественное питание (26.8%), строительство (15.6%). В 2002 г. наиболее существенный рост занятости наблюдался в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отраслях промышленности (на 5.7%), сокращение – в сфере производства строительных материалов (на 10.7%).

Наиболее высокая доля занятых в общем числе работающих характерна для

Минска (15.1%); далее идут областные центры западных областей Брест (8.1%) и Гродно (8.2%) (рис. ПЗ).

В центрах восточных областей данный показатель несколько ниже: Витебск – 6.4%, Гомель – 5.9%, Могилев – 6%. Относительно более высокий уровень занятости на малых и средних предприятиях в промышленных центрах, районах, прилегающих к столице, областным центрам и имеющих высокую плотность автомобильных и железных дорог, более низкий – в районах, пострадавших от аварии на Чернобыльской АЭС.

### 3.4. Основные характеристики малых и средних предприятий

В опросе малых и средних предприятий Беларуси, проведенном Институтом приватизации и менеджмента в октябре 2002 г., приняли участие 378 руководителей и владельцев частных фирм. Выборка отражает основные характеристики малого и среднего бизнеса по географическому, отраслевому характеру, а также форме собственности. При разработке выборки использовались данные Государственной налоговой инспекции и Министерства статистики Республики Беларусь. В опросе (по причинам упрощенного налогообложения и более низких издержек по входу на рынок (регистрация, лицензирование и пр.), которые имеют индивидуальные предприниматели

**Таблица 7. Распределение ответов на вопрос «Какова организационно-правовая форма Вашей фирмы»**

	Количество предприятий	Процент
Унитарное предприятие	97	25.7
Общество с ограниченной ответственностью	128	33.9
Общество с дополнительной ответственностью	81	21.4
Открытое акционерное общество	27	7.1
Закрытое акционерное общество	37	9.8
Полное товарищество	2	0.5
Производственный кооператив	6	1.6
Всего	378	100.0

Источник: ИГПМ.



**Таблица 8. Распределение по областям малых и средних предприятий, принявших участие в опросе**

	Количество предприятий	Удельный вес, %
Минск	189	50.0
Минская область	7	1.9
Брестская область	34	9.0
Гродненская область	38	10.1
Витебская область	35	9.3
Гомельская область	39	10.3
Могилевская область	36	9.5
Всего	378	100.0

Источник: ИПМ.

ли) принимали участие только юридические лица.

Распределение предприятий по организационно-правовой форме представлено в табл. 7. Как видим, наиболее распространенная организационно-правовая форма белорусских малых и средних предприятий – это общество с ограниченной ответственностью. Региональная структура выборки представлена в табл. 8.

31% респондентов, принявших участие в опросе, заняты в сфере торговли и общественного питания, в сфере про-

изводства работает еще треть. Сфера деятельности остальных респондентов – это бытовое обслуживание (9.5%), строительство (10.3%), а также другие виды оказания услуг (туризм, реклама, аудит и пр.) (табл. 9.).

По количеству занятых фирмы расположились следующим образом: от 1 до 10 чел. – 36%, от 11 до 50 чел. – 39%, от 50 до 100 чел. – 9%, от 101 до 200 чел – 5%, свыше 200 чел. – 11%.

Только пятая часть малых и средних предприятий создана в 2000–2002 гг. Однако предпринимательский опыт их

**Таблица 9. Распределение ответов на вопрос «Какова основная сфера деятельности Вашей фирмы?»**

	Количество предприятий	Удельный вес, %
Торговля и общественное питание	117	31.0
Бытовое обслуживание	36	9.5
Производство	111	29.4
Строительство	39	10.3
Транспорт и связь	31	8.2
Фармацевтика, медицина	2	0.5
Услуги	11	2.9
Туризм	10	2.6
Недвижимость, аренда помещений	3	0.8
Информационные услуги	3	0.8
Юридические услуги	3	0.8
Аудит, бухгалтерский учет	2	0.5
Реклама	3	0.8
Разработка программного обеспечения	4	1.1
Страхование	1	0.3
Проектирование	2	0.5
Всего	378	100.0

Источник: ИПМ.



**Таблица 10. Распределение предприятий по году их образования и опыту предпринимательской деятельности руководителей**

Период создания	% предприятий	Опыт деятельности	% респондентов
До 1992 г.	3.0	до 1 года	16.4
1993–1995 гг.	11.7	от 2 до 3 лет	21.7
1996–1999 гг.	18.5	от 3 до 5 лет	41.9
2000–2002 гг.	67.0	свыше 5 лет	20.0

Источник: ИПМ.

руководителей является значительно большим. В среднем руководитель белорусского малого или среднего предприятия 7.8 года занимается предпринимательской деятельностью. Опыт предпринимательской деятельности свыше 5 лет имеют почти 70% опрошенных руководителей (табл. 10).

Только 3% опрошенных руководителей фирм являются новичками в бизнесе, их опыт предпринимательства не превышает года. Средний возраст руководителей предприятий, принявших участие в опросе, 38 лет. Среди них 62% мужчин и 38% женщин.

В данном случае Беларусь является скорее исключением, поскольку характеризуется большим количеством фирм-старожилов. В странах с развитой рыночной экономикой малый бизнес характеризуется высокой мобильностью – недостаток знаний и финансовых средств приводит к высокому проценту закрытия одних предприятий и созданию новых. Большой удельный вес «старых» фирм и значительный опыт предпринимательской деятельности руководителей говорит о двух возможных тенденциях. С одной стороны, это косвенно подтверждает тезис о неблагоприятной институциональной среде, в которой работают частные предприятия. В белорусских условиях капиталом и конкурентными преимуществами являются не столько способность производить и продавать с лучшим, чем у конкурентов, соотношением «цена – качество», но и

знакомства, знания законодательства, опыт и пр. С другой стороны, занятия собственным бизнесом – это своего рода зависимость. Став предпринимателем и начав работать на себя, трудно остановиться и уйти обратно работать наемным работником, неважно на государственное или частное предприятие.

Большинство малых и средних предприятий создано без участия иностранного капитала (табл. 11). Почти половина малых и средних предприятий являются импортерами, треть предприятий – экспортерами (табл. 12). Однако достаточно высокие показатели внешнеторговой активности не оказывают никакого влияния на финансовые показатели деятельности предприятий, институциональную среду их функционирования или факторы конкурентоспособности – анализ показал отсутствие сколько-нибудь значимой связи между этими показателями.

Несмотря на трудоемкие и достаточно дорогостоящие барьеры входа на рынок, а также высокие оперативные издержки ведения бизнеса в Беларуси, большинство малых и средних предприятий сталкиваются с довольно сильной конкуренцией как на внешнем, так и на внутреннем рынке (табл. 13). В этом белорусский бизнес ничем не отличается от бизнеса в любой другой стране. Несмотря на высокий уровень конкуренции, частный бизнес по статистике является более эффективным, чем государственные предприятия, работающие в Бела-



**Таблица 11. Распределение ответов на вопрос «Какова доля иностранного капитала в уставном фонде Вашего предприятия?»**

Вариант ответа	Количество предприятий	Удельный вес, %
0%	336	88.9
До 30%	8	2.1
От 31% до 50%	16	4.2
От 51% до 75%	6	1.6
Более 75%	4	1.1
100%	8	2.1
Всего	378	100.0

Источник: ИПМ.

**Таблица 12. Распределение ответов на вопрос «Является ли Ваше предприятие экспортером/импортером?»**

	Количество предприятий	Удельный вес, %
Является ли Ваше предприятие экспортером?		
Да	113	29.9
Нет	265	70.1
Является ли Ваше предприятие импортером?		
Да	177	46.8
Нет	201	53.2

Источник: ИПМ.

руси в менее конкурентных условиях и с большим объемом льгот.

Интересно, что конкуренция ни на внутреннем, ни на внешнем рынке не является решающим фактором, определяющим объемы продаж или финансовое состояние предприятия. Примерно одинаковое количество руководителей (около 20%), работающих с более чем 10 конкурентами, считают, что финансовое положение предприятия либо ухудшится, либо улучшится. Более 50% затрудняются прогнозировать развитие ситуации. Это является косвенным дока-

зательством того, что основные проблемы малых и средних предприятий лежат в области чрезмерного государственного регулирования и/или низкого платежеспособного спроса, а также стратегического управления и планирования деятельности предприятия.

### 3.5. Социальный портрет руководителя малого и среднего предприятия

Социально-психологические особенности предпринимателя, отличающие его от бюрократа, наемного работника, про-

**Таблица 13. Число конкурентов, с которым сталкиваются МСП**

	На внутреннем рынке		На внешнем рынке	
	Количество респондентов	Удельный вес, %	Количество респондентов	Удельный вес, %
Нет конкурентов	13	3.4	39	21.3
1 конкурент	7	1.9	1	0.5
2–3 конкурента	72	19.0	4	2.2
4–10 конкурентов	87	23.0	32	17.5
Более 10 конкурентов	198	52.4	107	58.5

Источник: ИПМ.



сто обывателя, состоят в стремлении к прибыли, рациональности, рациональному использованию возможностей рынка, осуществлению инноваций и слому устоявшихся, рутинных хозяйственных порядков. Данные социально-психологические черты позволяют предпринимателям становиться рачительным и эффективным хозяином.

Если свести воедино все характеристики, изначально присущие предпринимателям, мы получим идеальный тип, непременно включающий следующие типические черты:

- предприимчивость, инициативность;
- ответственность;
- способность и готовность к риску;
- нацеленность на инновацию;
- свобода, независимость предпринимательства;
- неудержимое стремление к прибыли;
- организаторские, лидерские способности.

Разумеется, каждая из выделенных черт предпринимательской деятельности представляет собой идеальный тип, то есть своеобразную абстракцию, которая в реальной действительности приобретает чрезвычайно разнообразные проявления, порой достаточно далекие от идеально-типического состояния. Но их большая эвристическая роль состоит в том, что они в своей совокупности рисуют именно типичный социальный портрет предпринимателя.

Насколько свойственны названные характеристики для белорусского предпринимательства? Ответив на данный вопрос, можно проанализировать, произошло ли становление духа предпри-

нимательства в рядах белорусских бизнесменов как стержневого компонента того типа общества, которое базируется на принципах рыночной экономики.

Согласно опросу руководителей малых и средних предприятий, проведенному Институтом приватизации и менеджмента, подавляющее число респондентов воспринимают частных предпринимателей очень позитивно. Это и не удивительно, поскольку в качестве респондентов выступают сами предприниматели. Они единогласно наградили себя положительными чертами как личностного, так и делового порядка, практически не упомянув об отрицательных (табл. 14). Налицо здоровая высокая самооценка; нам остается только надеяться, что она адекватна реальности.

Примечательно, что самой часто упоминаемой личностной характеристикой частного предпринимателя оказались уверенность в себе, независимость и чувство собственного достоинства, упоминаемые в связке. Почти треть респондентов назвали данные характеристики как основные для руководителя частного предприятия.

Чувство собственного достоинства и уверенность в себе, в своих силах непосредственно следуют из ощущения независимости, свободы предпринимательской деятельности. Именно такая свобода, по мнению Фридриха фон Хайека, дает предпринимателю «возможность преследовать свои собственные цели. Подобная свобода принимать индивидуальные решения становится возможной благодаря определению четких границ прав индивида (например, прав собственности) и разграничению сфер, в пределах которых каждый может распоряжаться доступными средствами в своих собственных целях» (Хайек (1992)). Без этих условий вообще невозможно предпринимательство, которое



**Таблица 14. Черты, присущие, по мнению респондентов, руководителям частных предприятий**

	Позитивные	%	Негативные	%
Личностные качества	Уверенность в себе, независимость, чувство собственного достоинства	26.9	Неуверенность в себе	1.3
	Честность, порядочность, обязательность	14.6	Непорядочность	1.3
	Толерантность, лояльность	8.0	Консерватизм	1.3
Деловые качества	Профессионализм, экономическая и правовая образованность	50.6	Отсутствие профессиональных знаний	2.4
	Предприимчивость, инициативность, целеустремленность	34.1		
	Нацеленность на инновацию, открытость новому	18.8		
	Умение налаживать связи и получать информацию	17.4		
	Способность и готовность к риску	13.5		
	Стремление к прибыли	9.3		
	Умение руководить	7.1		
	Ответственность	6.6		
	Направленность в будущее, работа на перспективу	4.0		

Источник: ИПМ.

Примечание: серым цветом выделены качества, соответствующие идеальному типу предпринимателя.

предполагает самостоятельность в выборе направлений и методов деятельности, в принятии решений и их осуществлении.

Каждый пятый респондент назвал в качестве основных характеристик честность, порядочность и обязательность. Для небольшой части опрошенных (8.0%) толерантность, лояльность по отношению к подчиненным и клиентам является основной характеристикой руководителей частных предприятий. Профессионализм, компетентность, экономическая и правовая образованность также являются характерными для предпринимателей деловыми качествами. Это отметили более половины всех респондентов.

Описывая социально-психологическое своеобразие предпринимателей, респонденты не обошли вниманием такую отличительную особенность, как собственно предприимчивость, инициативность и целеустремленность: ведь именно предпринимательская инициатива, а не по-

требительский спрос, привела к созданию автомобиля и компьютера. Значительная часть респондентов (34.1%) считает, что эти качества присущи предпринимателям. Не осталась без внимания респондентов и такая значимая с точки зрения сущности предпринимательства особенность, как нацеленность на инновацию. Каждый пятый респондент считает, что руководители частного бизнеса открыты для нововведений. Кроме того, респонденты отметили такую черту, как умение налаживать связи и получать информацию. Почти каждый пятый респондент полагает, что такого рода коммуникабельность свойственна руководителям частного бизнеса.

Одна из характерных особенностей предпринимательской деятельности заключается в сочетании просчитываемого риска и непросчитываемых неопределенностей принятых решений. Некоторая часть респондентов (13.5%) считает способность и готовность к риску как раз тем качеством, которое характерно для руководителя частного предприятия.



Очевидно, что главным движущим мотивом и основной целью предпринимательской деятельности является ориентация на достижение коммерческого успеха, на получение прибыли. О том, что неудержимое стремление к прибыли присуще руководителям частных предприятий, заявила лишь незначительная часть респондентов (9.3%), причем треть из них описала данное качество в негативных терминах, таких как жадность, расчетливость.

Результаты опроса обращают наше внимание на проблему с принятием руководителями частного бизнеса на себя такой, казалось бы, естественно присущей им социальной роли, как организатор производства. Лишь 7.1% респондентов считают, что частным предпринимателям присуще умение руководить, организовывать производство и людей.

Самая настораживающая цифра – это количество руководителей частного бизнеса, считающих, что одним из основных качеств является ответственность – лишь 6.6%. Небольшая часть респондентов (4%) позитивно оценивает деловые качества руководителей частного бизнеса и называет их основной характеристикой направленность в будущее, дальновидность.

О наличии негативных качеств упомянули лишь 6.3% респондентов. В качестве негативных характеристик, присущих частным предпринимателям, были названы следующие: непорядочность, неуверенность в себе, консерватизм, отсутствие профессиональных знаний.

### 3.6. Роль предпринимательских союзов и СМИ в поддержке и развитии малых и средних предприятий

Предприниматели не верят в возможности различных бизнес-ассоциаций и предпринимательских союзов решать стоящие перед бизнесом проблемы. Только 16% предпринимателей, принявших участие в опросе, являются членами каких-либо предпринимательских объединений или союзов. Тем не менее, незначительный прогресс есть – в 2000 г. таких респондентов было 10%. Однако беспомощность союзов или надежда на собственное решение проблем являются не единственными причинами такой ситуации. Почти треть респондентов заявляет об отсутствии информации о деятельности таких союзов (табл. 15).

Умение объединяться и договариваться не со знакомым чиновником, а всем предпринимателям вместе игра-

**Таблица 15. Распределение ответов на вопрос «Почему Вы не становитесь членом предпринимательских союзов и ассоциаций?»**

	Число респондентов	Удельный вес, %
Не вижу никакого смысла	140	37.0
Беспомощность союзов в решении проблем предпринимательства	120	31.7
Нет информации о деятельности таких союзов	103	27.2
Надежда на самостоятельное решение возникших проблем	88	23.3
Считаю это политически невыгодным	16	4.2
Высокие членские взносы	7	2.0
Другое	7	2.0

Источник: ИПМ.

Примечание: можно было выбрать не более трех вариантов ответа.



**Таблица 16. Распределение ответов на вопрос «Какое влияние, на Ваш взгляд, оказывают белорусские средства массовой информации на формирование общественного мнения о предпринимательской деятельности?»**

	Независимые СМИ		Государственные СМИ	
	2002, %	2000, %	2002, %	2000, %
Формируют скорее позитивное общественное мнение	46.3	71.5	9.5	17.2
Формируют скорее негативное общественное мнение	11.1	21.6	58.2	77.7
Вообще не оказывают влияния на общественное мнение	41.0	6.9	31.2	5.2

Источник: ИПМ.

**Таблица 17. Распределение ответов на вопрос «Хотели бы Вы, чтобы Ваши дети занимались предпринимательской деятельностью?»**

	2002, %	2000, %
Определенно да	22.5	19.8
Скорее да	35.4	35.8
Скорее нет	14.6	14.2
Определенно нет	2.6	9.0
Затрудняюсь ответить	24.9	21.2

Источник: ИПМ.

ет значительную роль в формировании предпринимательского климата. Осознание этого факта будет способствовать более организованным протестным настроениям и более эффективным механизмам лоббирования собственных интересов.

Марксистская теория эксплуатации труда капиталом все еще влиятельна в белорусском обществе. В соответствии с ментальностью большинства населения, не общество должно предпринимателю, а он должен всем – бюджету, населению, контролерам и пр. Бороться с такими настроениями можно в рамках предпринимательских союзов либо с помощью СМИ. Сегодня бизнес уже начал осознавать, что для развития предпринимательства в стране необходимо создание более позитивного отношения к предпринимателям со стороны населения, органов власти и управления. Однако белорусские масс-медиа пока не

играют на стороне отечественного бизнеса. Интересен факт: только половина негосударственных СМИ, по мнению предпринимателей, создает положительный образ предпринимателя, тогда как два года назад таких СМИ было 77%. Государственные же СМИ в освещении предпринимательской деятельности еще более тенденциозны, хотя ситуация значительно улучшилась по сравнению с 2000 г. (табл. 16).

Несмотря на все препоны и проблемы, которые присущи предпринимательской деятельности в Беларуси, большинство предпринимателей отмечают, что были бы не против, если бы их дети занимались предпринимательской деятельностью. Более того, число тех, кто определенно хочет видеть своих детей занимающимися собственным бизнесом, даже несколько увеличилось (табл. 17).

## 4.

# ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КЛИМАТ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

### 4.1. Регулятивная нагрузка на предприятия

Инвестиционный климат на макроуровне характеризуется уровнем инфляции и девальвации национальной валюты, удельным весом государственных расходов в ВВП, налоговой нагрузкой, ставками таможенных пошлин и пр. На микроуровне – это возможности государственных органов вмешиваться и регламентировать оперативную деятельность предприятий, количество проверок, дру-

гие регулирующие нормы. Большинство исследований международных организаций и различные экспертные опросы говорят о высоком административном давлении на бизнес в Беларуси (Международная финансовая корпорация (2002), Всемирный банк (2003), Европейский банк реконструкции и развития (2003), Институт приватизации и менеджмента (2002)).

Практически каждая фирма имеет хотя бы одну проблему, которая крити-

**Таблица 18. Распределение ответов на вопрос  
«С какими проблемами Вы сталкиваетесь в Вашей работе?»**

	Среднее значение
1. Слишком много различных налогов	4.49
2. Частые изменения в налоговой отчетности	4.44
3. Нестабильное законодательство	4.44
4. Высокие ставки налогов	4.42
5. Большое количество законодательных актов	4.24
6. Низкий спрос	3.56
7. Многочисленные проверки контролирующих органов	3.44
8. Неплатежи клиентов	3.40
9. Сложность получения лицензий	3.23
10. Регулирование цен	3.25
11. Сложность получения кредита	3.05
12. Давление со стороны местной власти	2.90
13. Перерегистрация предприятия	2.88
14. Недостаток управленческих и экономических навыков у руководства	2.35
15. Недостаток информации о поставщиках и потенциальных покупателях	2.19
16. Проблемы, связанные с обеспечением производственным сырьем и материалами	2.13
17. Криминализация бизнеса	2.04
18. Сложность с приобретением валюты	2.03

Источник: ИПМ.

Примечание: 5 – наиболее серьезная проблема, 1 – не является проблемой.



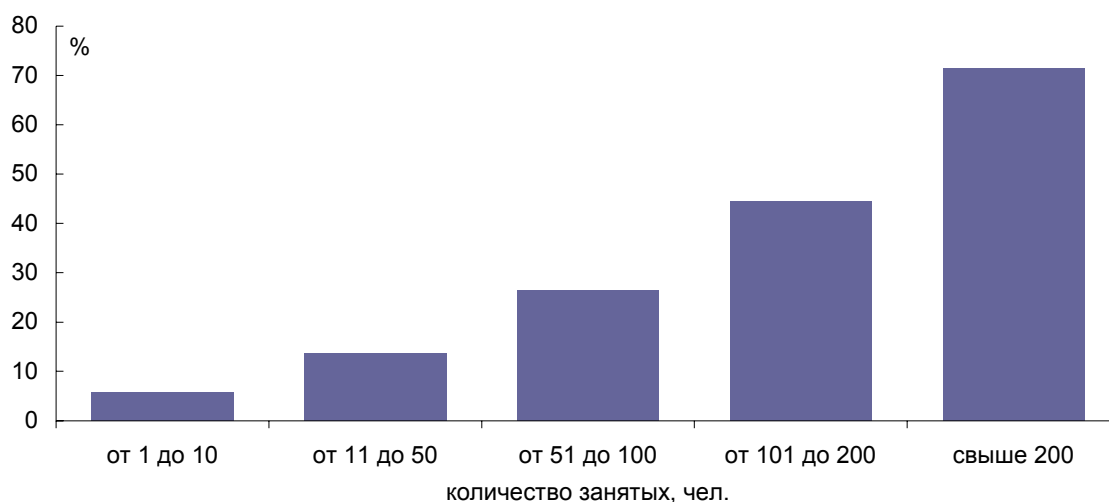
чески влияет на развитие бизнеса. Несомненными лидерами среди препятствий для развития мелкого бизнеса остаются сложное и нестабильное налогообложение (4.49 балла по пятибалльной шкале) и регламентирующее условия ведения бизнеса законодательство (4.44). Сразу за ними идут проблемы сбыта вследствие низкого платежеспособного спроса (3.56) и проверок контролирующих органов (3.44). При этом характерная и уже традиционная особенность белорусского бизнеса заключается в том, что проблемы государственного регулирования обогнали сложности в получении кредитов или регистрации предприятия, а такие факторы, как криминализация бизнеса и покупка иностранной валюты, отодвинулись на самые последние места. В тоже время следует отметить, что ни одна из 18 предложенных проблем не оценена белорусскими предпринимателями в один балл (табл. 18).

Особенностью 2002 г. стало то, что наряду с чисто административными барьерами, которые увеличивают трансак-

ционные издержки бизнеса (что, в конечном счете, ведет к росту общего уровня цен и снижению конкуренции), предприниматели отмечают и экономические причины. Низкий спрос занял почетное шестое место, намного опередив и проблемы перерегистрации, и сложности с получением кредита. Особая экономическая политика, долгое время практикуемая в Беларуси, несмотря на официально декларируемую социальную направленность, не делает белорусский народ богаче. Вопреки росту реальных доходов населения, фиксируемому официальной статистикой, и предприниматели, и само население (исходя из многочисленных опросов, проводимых на микроуровне) отмечают стремительное снижение покупательной способности.

Регулирование цен (которое перенесено с республиканского на местный уровень, что позволяет правительству рапортовать перед многочисленными международными организациями о невиданной либерализации), сложность с получением лицензий, давление со стороны местных органов власти – это лишь

**Рис. 7. Распределение положительных ответов респондентов на вопрос «Доводят ли до Вас органы власти темпы роста объемов производства?»**



Источник: ИПМ.



**Таблица 19. Оценка проблем в области  
налогообложения по степени их важности**

	Среднее значение
Высокие ставки налогов	4.52
Реальное отсутствие постоянных правил	4.27
Высокие штрафные санкции за ошибки	4.26
Сложные и непонятные правила налогообложения и бухгалтерского учета (легко сделать ошибки)	3.83
Возможность безакцептного списания денег или внесудебной конфискации активов	3.33
Определение, сколько вы должны будете оплатить налогов в будущем	3.32
Полная зависимость от желаний налоговых инспекторов, отсутствие к вам уважения как к налогоплательщику	3.15

Источник: ИПМ.

Примечание: 5 – наиболее серьезная проблема, 1 – не является проблемой.

неполный перечень барьеров уже второго порядка на пути развития частного сектора.

В погоне за высокими темпами роста ВВП белорусское правительство не останавливается такая категория, как права собственности или четкое осознание малыми и средними предприятиями своей выгоды. Наиболее поразительным фактом вмешательства органов государственного управления в деятельность частных фирм является доведение до них объемов производства. 20% руководителей частных предприятий отметили, что вышестоящие организации доводят до их предприятий темпы роста объемов производства. Причем, чем больше занятых на предприятии, тем выше процент положительно ответивших на этот вопрос респондентов (рис. 7).

#### 4.2. Проблемы налогового законодательства

Поскольку система налогообложения в Беларуси является одной из главных проблем для развития малого бизнеса, респондентам было предложено проанализировать проблемы в области налогообложения по пятибалльной шкале (табл. 19). Полученные данные практически аналогичны полученным в 2001 г. (Волчок (2002)). Из проведенных опросов видно, что в качестве основной проблемы белорусского бизнеса выступает низкое качество налогового законодательства. Социальная направленность бюджета, усиливаемая необходимостью поддержки огромного и непроизводительного государственного сектора, выливается в рост числа налогов, а частые изменения в этой сфере даже про-

**Таблица 20. Распределение ответов респондентов на вопрос «Какие налоги Вы считаете наиболее обременительными для развития вашего бизнеса?»**

	Число респондентов	Удельный вес, %
Налог на добавленную стоимость	213	56.3
Налог на прибыль	196	51.9
Налоги и отчисления на фонд оплаты труда	176	46.6
Местные налоги	93	24.6
Таможенные пошлины	79	20.9
Подходный налог	70	18.5
Другое (укажите)	23	6.1
Акцизный сбор	15	4.0

Источник: ИПМ.



цветающий бизнес ставят на грань банкротства. Однако последние изменения в налоговом законодательстве (связанные с принятием Общей части Налогового кодекса) не оставляют надежд на значимое улучшение налогового климата в ближайшем будущем.

Наиболее обременительными для функционирования малых и средних предприятий были названы налог на добавленную стоимость и на прибыль, а также отчисления в фонд социального страхования (табл. 20).

#### 4.3. Проверки контрольными органами

Еще одной проблемой в деятельности частного бизнеса в Беларуси является

большое число проверок. Так, по данным Всемирного банка, положение в этой сфере в Беларуси хуже, чем в Украине и России (Всемирный банк (2003)), (табл. 21).

Согласно опросу ИПМ предприятие МСБ за последние 12 месяцев в среднем проверялось 2.3 раза. Таким образом, власти не выполнили предвыборное обещание проверять предприятие не чаще одного раза в год. При этом характерно, что наиболее проблемными для предпринимателей являются не визиты налоговой инспекции или Комитета государственного контроля (КГК), а проверки менее важных контролеров. Чаще всего малый и средний бизнес проверяют органы санитарного и пожарного надзора, милиция, различные министерства и ведомства, местные орга-

**Таблица 21. Среднее число и продолжительность проверок в Беларуси, Украине и России**

Контролирующие органы	Беларусь, 2001		Украина, 2001		Россия, 1-я пол. 2002
	Число проверок	Продолжительность проверки, дней	Число проверок	Продолжительность проверки, дней	Число проверок
Налоговые инспекции	2.2	15.5	1.4	13.1	1.16
Пожарные службы	2.2	2.0	1.3	2.7	1.36
Санитарные службы	4.0	2.7	1.1	3.5	1.18
Милиция	4.7	3.0	незначительно		0.84
Комитет госконтроля	1.5	16.0	нет такого ведомства		нет такого ведомства
Органы госбезопасности	2.0	11.5	незначительно		нет данных
Прокуратура	1.2	5.0	незначительно		нет данных
Органы ценового контроля	2.0	7.0	незначительно		нет данных
Органы стандартизации	1.9	5.0	0.5	3.1	0.26
Органы по охране окружающей среды	1.8	2.5	незначительно		0.30
Лицензирующие органы	2.2	4.5	незначительно		нет данных
Органы защиты прав потребителей	3.0	2.0	0.4	2.1	нет данных
Министерства и ведомства	1.6	11.0	незначительно		нет данных

Источник: Всемирный банк, 2003.



**Таблица 22. Распределение ответов на вопросы  
«Сколько раз в прошлом году Ваше предприятие подвергалось проверкам?  
Сколько в среднем длилась каждая проверка?»**

	Количество проверок	Время одной проверки, дней	Проверок не было (% респондентов)
Налоговая инспекция	2.11	8.68	27.5
Пожарный надзор	2.86	1.37	37.0
Санитарный надзор	3.87	1.50	56.9
Милиция	3.40	1.50	72.8
Комитет государственного контроля	1.83	7.78	77.2
Органы государственной безопасности	1.64	3.84	93.4
Органы прокуратуры	1.13	3.67	93.7
Органы контроля за ценами	1.76	2.99	75.9
Органы контроля за стандартами	1.65	2.02	75.9
Органы экологического контроля	1.89	1.71	80.7
Лицензионные органы	1.31	1.63	81.0
Органы защиты прав потребителей	1.86	1.24	88.9
Министерства, ведомства и государственные концерны	3.17	5.23	87.6
Местные органы власти	2.80	1.66	80.4
Другие	2.63	10.5	95.8

Источник: ИПМ.

ны власти, которые, как известно, берут немного, но часто (табл. 22).

Так, налоговая инспекция проверяла 72% МСП, однако большинство респондентов отметили, что их проверяли не более двух раз в год (одно предприятие отметило 20 проверок, еще одно – 30 проверок в год). КГК не проверял 77% участвовавших в опросе предприятий, при этом на 12, и 15 раз в год). В то же время органами санитарного надзора проверялось больше половины предприятий, и частота проверок была значительно выше (есть ответы о 20, 30, 40! проверках в год). Аналогичная ситуация и с пожарным надзором. Руководитель одного предприятия заявил о 80 проверках!

Средняя проверка длилась 3.7 дня. Если умножить общее количество проверок на среднюю продолжительность, получится вроде немного – 9 дней. Однако если учесть, что есть предприятия, которые проверяются и по 20 дней, и по пять раз в году, набегает внушительное число человеко-дней, которые предприниматели вынуждены тратить на общение с контролирующими органами. При этом только 10.3% предприятий отметили, что за прошедший год проверок не было вообще. Дольше всего работали на предприятиях проверяющие из налоговой инспекции и комитета государственного контроля – органа, имеющего право проверять любую сферу деятельности предприятия.

**Таблица 23. Распределение ответов респондентов на вопрос  
«Как изменилось количество проверок в сравнении с прошлым годом?»**

	Число респондентов	Удельный вес, %
Увеличилось	105	27.8
Осталось без изменений	230	60.8
Уменьшилось	43	11.4

Источник: ИПМ.



**Таблица 24. Процедуры лицензирования  
в Грузии, Украине, Молдове и Беларуси**

	Грузия, 2001	Украина, 2001	Молдова, 2002	Беларусь, 2001
Количество требуемых лицензий для средней фирмы, штук	0.9	1.6	3.0	5.5
Время, затрачиваемое на получение одной лицензии, дней	12.0	11.0	28.6	30.0
Официальная сумма оплаты за одну лицензию, USD	167	63	389	135
Неофициально платят, %	19.0	19.0	37.6	18.9
Размер неофициальных платежей за одну лицензию, USD	157	21	158	67

Источник: Всемирный банк, 2003.

Подавляющее большинство предпринимателей констатируют сохранение количества проверок на прежнем уровне. Почти треть даже фиксирует их рост. И только один из десяти респондентов отметил, что число проверок по сравнению с предыдущим годом снизилось (табл. 23).

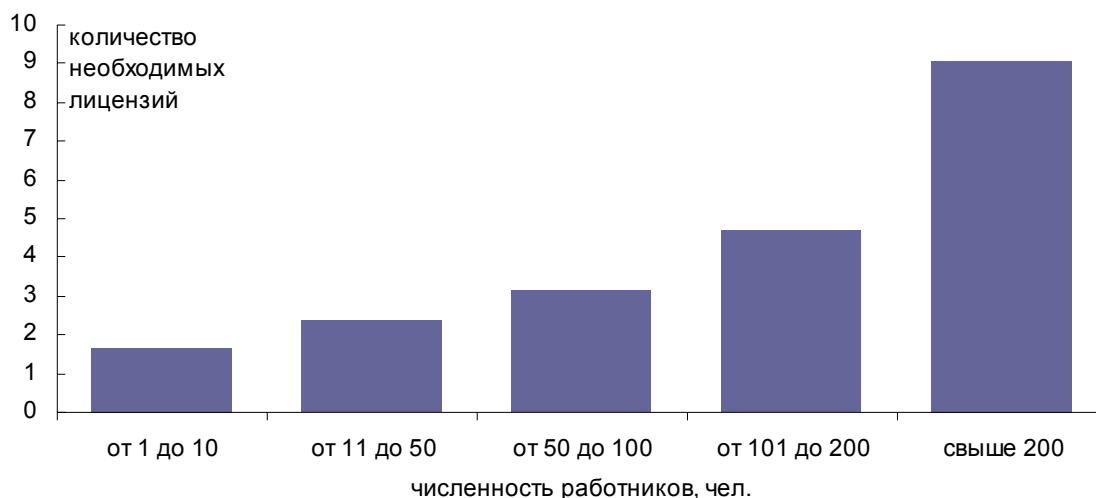
#### 4.4. Лицензирование и сертификация

Особой проблемой для белорусского бизнеса является лицензирование и сертификация. В Беларуси до сих пор ли-

цензируется более 800 видов деятельности, лицензии выдаются на ограниченный срок более чем 40 органами государственного управления. Получение лицензии занимает время и стоит денег, однако ее в любой момент могут отозвать или потребовать получения дополнительной лицензии. Ситуацию в сфере лицензирования в Беларуси по сравнению со странами-соседями отлично демонстрирует исследование Всемирного банка (табл. 24).

Проведенный ИПМ опрос подтверждает важность упрощения процедур лицензирования, о котором власти говорят на

**Рис. 8. Зависимость числа необходимых лицензий  
от размера предприятия**



Источник: ИПМ.



**Таблица 25. Распределение ответов респондентов на вопрос  
«Как Вы считаете, в текущем году условия получения лицензий...»**

	Число респондентов	Удельный вес, %
Усложнились	148	41.6
Остались без изменений	194	54.5
Упростились	14	3.9

Источник: ИПМ.

протяжении последних двух лет. Среднестатистическое предприятие в среднем имеет 3 лицензии (одна лицензия – один вид деятельности). Однако есть предприятия, имеющие 10, 15, 25, 60 лицензий. В опросе встретилось даже одно предприятие из Брестской области, которое имеет максимальное число лицензий – 80. При этом в зависимости от размера предприятия распределение количества необходимых лицензий выглядит следующим образом: чем больше предприятие и его потенциальные и реальные возможности по расширению бизнеса, тем больше лицензий ему нужно (рис. 8).

Больше всего лицензий требуется в производстве – в среднем 4.33, далее следуют торговля и строительство – 3.04, транспорт и связь – 2.68, бытовое обслуживание – 2.19 лицензии.

На вопрос о том, как за последнее время изменились процессы и условия, связанные с получением лицензий, по-

давляющее большинство респондентов констатирует в лучшем случае консервирование ситуации. Причем более 40% респондентов отмечают, что процесс получения лицензий даже усложнился (табл. 25).

Необходимость сертификации и гигиенической регистрации является значительным бременем для белорусских компаний. Это приводит к повышению стоимости продукции и снижению конкурентоспособности белорусской экономики. В табл. 26 приведено сравнение ситуации в Беларуси, Грузии и Украине.

Как показывает исследование Института приватизации и менеджмента, проблемы получения сертификатов являются не менее острыми, чем проблемы лицензирования. Более 60% респондентов отметили, что для деятельности их предприятий необходимо получение сертификатов. Чаще всего сертификаты необходимо получать на отдельные партии продукции. Однако почти на каж-

**Таблица 26. Требования по сертификации продукции в Беларуси, Грузии и Украине**

	Грузия	Украина	Беларусь (сертификация)	Беларусь (гигиеническая регистрация)
Товары и услуги, подлежащие сертификации, %	46.6	26.1	35.0	27.0
Время, затрачиваемое на получение одного сертификата, дней	3.4	15.3	24.0	15.0
Официальная сумма платы за получение одного сертификата, USD	989.0	120.7	146.0	45.0
Платят неофициально, %	35.4	22.4	10.5	10.0
Размер неофициальных платежей (сверх официальной платы), USD	73.8	223.0	195.0	29.0

Источник: Всемирный банк, 2003.

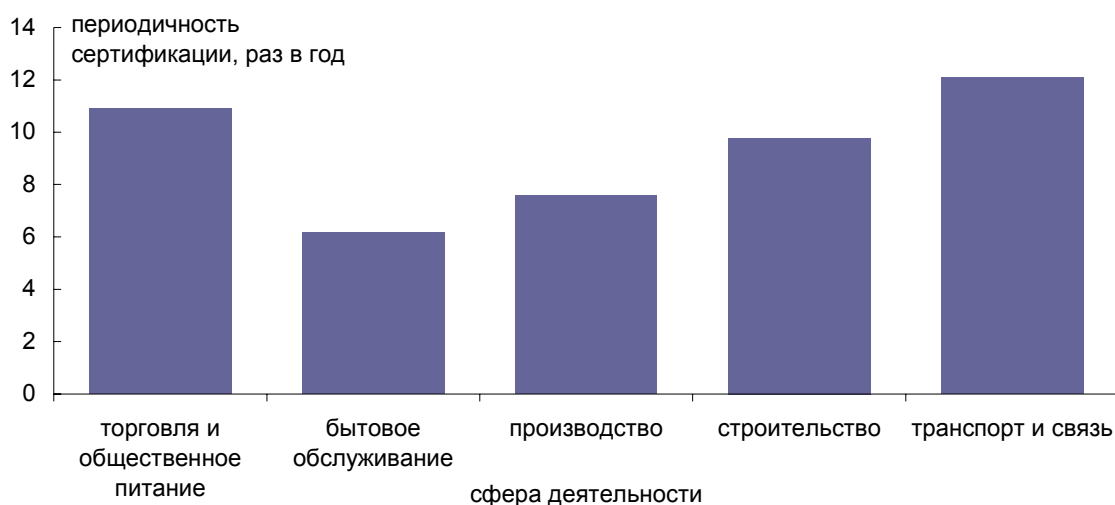


**Таблица 27. Распределение ответов  
на вопрос «Что у Вас сертифицируется?»**

	Число респондентов	Удельный вес, %
Производственная линия	78	20.6
Отдельные партии продукции	166	43.9

Источник: ИПМ.

**Рис. 9. Зависимость периодичности сертификации  
от сферы деятельности предприятия**



Источник: ИПМ.

дом пятом предприятии сертифицируется и производственная линия (табл. 27).

В среднем процесс сертификации предприятия проходят 8.4 раза в год. Три предприятия заявили, что процессом сертификации они занимаются 99 раз в год, два – 90 раз, десять предприятий сертифицируют продукцию 10 раз в год.

Больше всего требований в области сертификации существует в сфере услуг. Так, например, фирмы в сфере оказания услуг на транспорте и в области связи проходят сертификацию более 12 раз в год (рис. 9).

#### 4.5. Теневая экономика

С целью минимизации временных и финансовых издержек вследствие высо-

кого уровня административного регулирования происходит значительный уход бизнеса в «тень», в сферу теневой экономики. Беларусь не входит в число 80 наиболее коррумпированных экономик согласно наиболее распространенному для измерения данного явления индексу восприятия коррупции (ИВК) известной международной организации Transparency International (TI)<sup>4</sup>. Однако такой

<sup>4</sup> В 2003 г. Беларусь сместилась с 36 места (рейтинг 4.8) на 53 место с рейтингом 4.2 (10 – самая «чистая» страна, 0 – тотальная коррупция). Это значительное ухудшение индекса. Беларусь все еще впереди России (87 место), Молдовы (102), Казахстана (101), Украины (111). Индекс коррупции у нас ниже, чем у новых членов Евросоюза – Чехии (56), Латвии (58), Словакии (63) и Польши (65). В 2003 г. в рейтинге представлено 133 страны, в 2002 г. – 102 страны.



**Таблица 28. Распределение ответов на вопрос «Какая, по Вашему мнению, доля оборота частных предприятий проходит без отражения в документах бухгалтерского учета (теневой оборот)?»**

2002 г.	% респондентов	2000 г.	% респондентов
Такого явления нет	36.0	Такого явления нет	15.1
До 10%	17.5	До 10%	6.9
До 25%	17.5	11–20%	14.4
Около 50%	19.0	41–50%	28.5
75%	3.4	51–70%	16.8
Более 75%	3.4	71–90%	18.2
Отказ от ответа	3.2	Отказ от ответа	–

Источник: ИПМ, Пушкарев, 2001.

рейтинг страны можно легко объяснить методикой расчета индекса: ведь опрашиваются иностранные предприятия, уже работающие на рынке той или иной страны. А сферы деятельности в Беларуси поделены между государственным и частным бизнесом. Вполне вероятно, что если бы в опросе TI участвовали предприятия, отказавшиеся от инвестиционных планов в связи с непрозрачностью белорусского законодательства, индекс Беларуси был бы несколько другим. Кроме того, директора заводов, чиновники среднего звена настолько скованы страхом, что им и в голову не придет требовать от редкого иностранного инвестора взятку. Как только белорусские чиновники получают большую свободу в управлении экономическими процессами, в распределении активов и ресурсов, в предоставлении иностранным инвесторам равных условий хозяйствования, ИВК Беларуси наверняка резко ухудшится.

Как показало исследование Института приватизации и менеджмента, в Беларуси существует довольно большой сектор теневой экономики<sup>5</sup>. Около 60% респондентов отметили, что на белорусских предприятиях не весь оборот отражается в официальном документообороте, 20% руководителей отметили, что 50% оборота не регистрируется официальными органами (табл. 28).

Большой объем теневого оборота отмечают фирмы, занятые в сфере услуг – фармацевтике и медицине, риэлтерской деятельности, программировании, рекламе, консалтинге и аудите. Как правило, оказание таких услуг (в отличие от производства) легче всего не проводить по бухгалтерии, полюбовно договорившись с заказчиком.

Более высокий процент теневого оборота показывают скорее малые (до 50 чел.), чем крупные организации. Так, например, теневой оборот достигает 50% у субъектов с числом работников до 10 чел. (35%), от 11 до 50 чел. – 43% (для сравнения: только 20% фирм с числом занятых от 100 чел. и выше считают аналогичным образом). Еще больше малых предприятий в числе тех, у кого теневой оборот составляет до 75% оборота – их доля в общем числе ответивших составляет 54%.

Мы полагаем, что величина теневого оборота может быть еще большей, если

<sup>5</sup> Возможно, столь низкие цифры ответов связаны с не совсем точной формулировкой теневого оборота, понимаемого здесь как *продажи, не фиксируемые бухгалтерией*. Согласно другим определениям, теневой оборот – это все то, что используется фирмой для минимизации налогов. Часть таких сделок можно проводить через бухгалтерию вполне легально, используя подставные фирмы, офшорные зоны и пр.



**Таблица 29. Распределение ответов на вопрос «Как часто, на Ваш взгляд, руководители частных предприятий вынуждены давать взятки (в любой форме) представителям органов власти?»**

	Число респондентов	Удельный вес, %
Такого явления нет	70	18.5
Изредка	154	40.7
Постоянно	149	39.4
Отказ от ответа	5	1.3

Источник: ИПМ.

учесть, что часть фирм в целях минимизации налогов используют вполне легальные схемы увеличения своих затрат (использование офшорных зон, фирм-однодневок, многократные «прокручивания» денег и пр.) или ухода от уплаты НДС. Теневой оборот тем больше, чем выше налоговое бремя в стране. Чем крупнее фирма, тем больше у нее возможностей минимизировать налоговую нагрузку на вполне законных основаниях с помощью высококвалифицированных бухгалтеров и юристов. Поэтому вопрос о теневом обороте, причинах возникновения и способах борьбы нуждается в дополнительном исследовании.

#### 4.6. Коррупция

Непрозрачность экономики и ее коррумпированность характеризуются частотой выплаты вознаграждения тем или иным чиновникам (взятками). Только 20% руководителей малых и средних предприятий Беларуси заявили о том, что они не дают взятки<sup>6</sup>. 40% руководителей делают это постоянно (табл. 29).

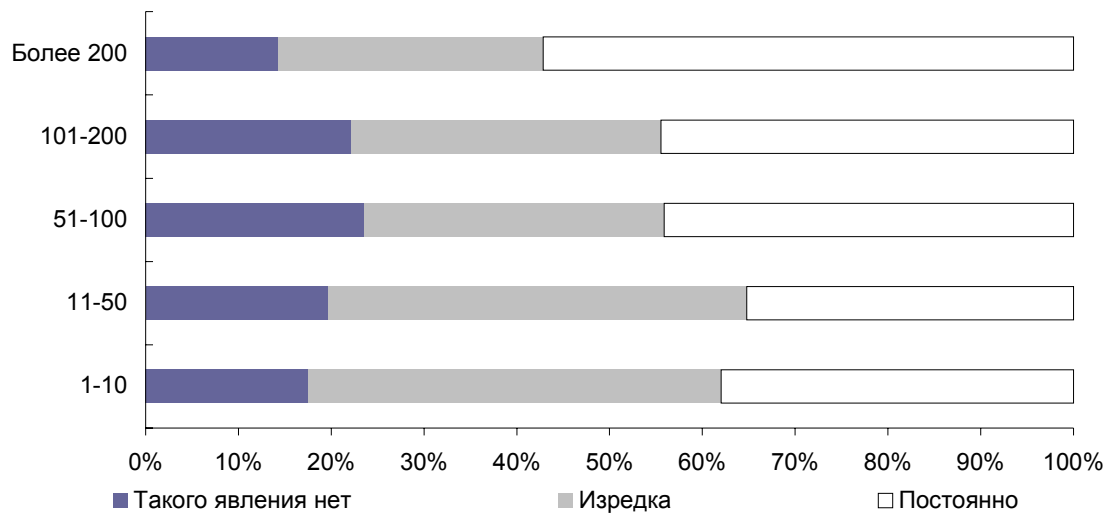
<sup>6</sup> Социологи, проводившие данный опрос, отмечали низкую открытость респондентов в ответах на вопросы о теневом обороте, взятках и «откатах». Несмотря на всю деликатность формулировок и анонимность опроса, интервьюерам часто приходилось слышать примерно такой ответ: «Вы пришли ко мне, вы знаете название моей фирмы и мое имя, о какой анонимности можно вести речь?»

Частокол из запретов и регламентаций создает уникальную ситуацию, когда работать и не нарушать законодательство практически невозможно. Так, на вопрос Международной финансовой корпорации «Как вы считаете, можно ли в нашей стране работать в частном бизнесе и при этом не нарушать закон?» только 19% респондентов ответили положительно. Согласно этому же опросу, 48% руководителей малых и средних предприятий считают, что наиболее типичным отношением чиновников к предпринимателям является отношение «как к источнику личного обогащения», еще 13% считают, что они выступают «объектом управления» (Букова (2002)).

Возвращаясь к проблеме взяток, можно отметить, что чем крупнее предприятие (то есть чем больше число работников), тем больше доля руководителей, которым приходится постоянно давать взятки (рис. 10).

Спецификой многих постсоветских экономик является использование большого количества неформальных институтов для решения задач бизнеса. Одним из них является так называемый «откат» – денежное вознаграждение менеджера или руководителя за получение выгодного заказа (например, по завышенным ценам). Как видно из табл. 30, 68% руководителей частных предприятий вынуждены давать комиссионные при заключении выгодных сделок.

**Рис. 10. Зависимость частоты использования  
взяток от размера предприятия**



Источник: ИПМ.

**Таблица 30. Распределение ответов на вопрос «Как Вы считаете,  
насколько распространено в Беларуси такое явление, как «откат»,  
при получении выгодных заказов?»**

	Число респондентов	Удельный вес, %
Имеет место при каждой сделке	44	11.6
Имеет место при каждой второй сделке	71	18.8
Имеет место при каждой третьей сделке	54	14.3
Имеет место при каждой пятой сделке	40	10.6
Имеет место при каждой десятой сделке	48	12.7
Такого явления нет	98	25.9
Отказ от ответа	23	6.1

Источник: ИПМ.

Чем больше фирма, тем чаще она дает откат: если малые компании встречаются с этим явлением при каждой первой-третьей сделке примерно в 40% случаях, то крупные – в 63%. Таким образом, несмотря на наличие большого числа

конкурентов на рынке, многие сделки регламентируются не рыночными категориями «цена–качество», а личной мотивацией менеджеров из отдела сбыта или самих руководителей предприятий.

## 5.

# ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

### 5.1. Финансы и продажи

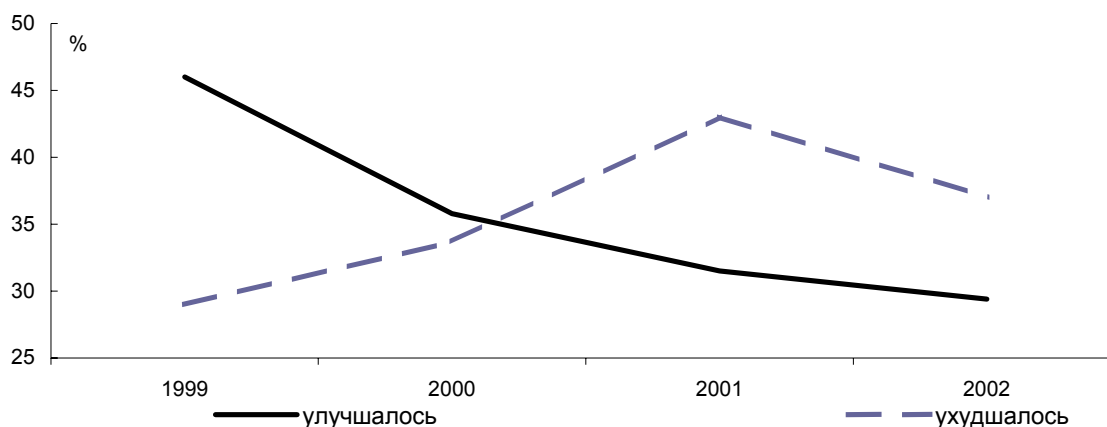
Дискриминация условий хозяйствования по форме собственности, множество контрольных органов с самыми широкими полномочиями в условиях динамичного и непрозрачного законодательства, избылующего отсылочными нормами и практикой их принятия задним числом, не способствуют росту сектора малого и среднего бизнеса в Беларуси. Так, предпринимателям нужно было оценить изменение своего финансового положения за последние четыре года. Рис. 11 и табл. 31 наглядно демонстрируют, что за последние годы доля предприятий, финансовое положение которых улучшалось,

постоянно сокращалась, а число предприятий, финансовое состояние которых ухудшалось, наоборот, росло.

Эти данные очень похожи на данные опроса, проведенного Институтом приватизации и менеджмента в 2001 г. Так, число респондентов, отмечающих уменьшение объема продаж в 1997 г., составило 8%, а в 2000–2001 гг. оно возросло до 30%. 44% респондентов отмечали рост объема продаж в 1997 г. В 2000–2000 гг. число таких предприятий уменьшилось до 37% (Волчок (2002)).

В 2002 г. только 30% респондентов заявили, что финансовое состояние их

Рис. 11. Изменение финансового положения предпринимателей



Источник: ИПМ.



**Таблица 31. Распределение ответов на вопрос «Как изменялось финансовое положение Вашего предприятия в следующие годы?»**

	1999		2000		2001		2002	
	Количество предприятий	Удельный вес, %	Количество предприятий	Удельный вес, %	Количество предприятий	Удельный вес, %	Количество предприятий	Удельный вес, %
Улучшалось	138	36.5	118	31.2	112	29.6	111	29.4
Ухудшалось	87	23.0	111	29.4	153	40.5	140	37.0
Не изменялось	76	20.1	100	26.5	91	24.1	126	33.3
Предприятие не существовало	77	20.4	49	13.0	22	5.8	–	–
Всего	378	100.0	378	100.0	378	100.0	378	100.0

Источник: ИПМ.

**Таблица 32. Распределение ответов на вопрос «Как изменился объем продаж Вашего предприятия в 2002 г.?»**

	Количество предприятий	Удельный вес, %
Возрос	145	38.4
Уменьшился	122	32.3
Не изменится	111	29.4
Всего	378	100.0

Источник: ИПМ.

фирм улучшилось, в то время как три года назад таковых было 46%. При этом удельный вес предприятий, у которых увеличился объем продаж, был выше, чем предприятий, чье финансовое положение улучшалось (табл. 32). Число фирм, которые фиксируют ухудшение финансовых возможностей своего бизнеса, увеличилось примерно на треть (табл. 31).

Финансовое положение предприятия зависит от размера, то есть от мобильности, возможности изменения ассортимента, производственной мощности,

персонала и пр. Так, анализ показывает, что наиболее уязвимыми с точки зрения постоянно меняющейся экономической и институциональной среды Беларуси являются самые маленькие и самые крупные предприятия (табл. 33). Лучше всего развивались предприятия с численностью от 100 до 200 чел.

Аналогично изменению финансового состояния предприятий изменялись и продажи. Ответы на этот вопрос распределились примерно одинаково между теми, у кого объем продаж вырос, сни-

**Таблица 33. Изменение финансового состояния фирмы в зависимости от ее размера**

	Финансовое состояние МСП							
	Улучшилось				Ухудшилось			
Количество работников на предприятии:	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002
от 1 до 10 человек	41.7	22.9	21.4	28.3	28.6	36.0	49.6	35.5
от 11 до 50 человек	47.2	44.1	38.4	28.8	32.3	27.9	39.0	35.6
от 51 до 100 человек	54.5	42.4	35.3	35.3	24.2	36.4	35.3	29.4
от 101 до 200 человек	55.6	33.3	55.6	55.6	16.7	33.3	33.3	33.3
свыше 200 человек	38.5	28.2	22.0	19.0	28.2	38.5	48.8	54.8

Источник: ИПМ.



зился и не изменился (табл. 32). Однако в зависимости от размера фирмы изменение продаж дифференцировано более значительно. Так, в 2002 г. продажи возросли у 37.7% малых и средних предприятий с численностью до 10 чел. В то же время у более крупных предприятий продажи росли более быстрыми темпами (у 50% МСП с численностью от 50 до 100 чел. и у 55.6% МСП с численностью от 101 до 200 чел.).

Более быстрыми темпами росли продажи у фирм, занятых в сфере услуг. В 2002 г. примерно у 40% МСП, занятых в сфере торговли и общественного питания, бытового обслуживания, туризма, возрос объем продаж. Одновременно у этих предприятий улучшалось и финансовое состояние. Однако наиболее успешными были предприятия, занятые в сфере рекламы и страхования (66.7 и 100% МСП соответственно). Наиболее стабильно (объем продаж и финансовое положение не изменились согласно ответам более чем 50% руководителей) работали предприятия, занятые в сфере недвижимости и аренды помещений, аудита и услуг в области бухгалтерского учета, разработки программного обеспечения, проектирования.

Основная масса МСП, участвовавших в опросе, создана до 1999 г., однако предприятия, созданные после 1999 г., более активны на рынке. Так, в 2002 г. выпуск увеличился у 31.7% предприятий, созданных в 1997 г., и у 46.2% предприятий, созданных в 1999–2002 гг. Среди фирм-новичков больший удельный

вес тех, кто оптимистично смотрит на рост продаж и в следующем году.

Несмотря на то что в 2002 г. ситуация с финансовым положением предприятий малого бизнеса немного изменилась за счет небольшого сокращения доли тех предприятий, чье состояние ухудшалось, говорить о начале новой тенденции нет оснований (количество малых и средних предприятий, у которых дела шли хорошо, тоже сократилось). Эта гипотеза подтверждается ответом на вопрос о перспективах развития в 2003 г. Почти половина руководителей затрудняется ответить, в какую сторону изменится финансовое положение их предприятий в 2003 г., 20% руководителей уверено в ухудшении своего бизнеса. Таким образом, большинство предпринимателей не верят в намерения и/или возможности правительства и депутатов выполнить свои многочисленные многолетние обещания по упрощению процедур ведения бизнеса в стране. Только четверть опрошенных руководителей уверенно смотрит в будущее (табл. 34).

Наиболее пессимистично финансовое положение в 2003 г. оценивают малые предприятия (оно должно улучшиться у 25.4% малых и средних предприятий с численностью до 10 чел, у 19.2% малых и средних предприятий с численностью до 50 чел. и у 17.6% предприятий с численностью до 100 чел.). Почти половина (около 40% руководителей) затрудняется спрогнозировать развитие своего предприятия. Наиболее оптимистичны в этом смысле крупные предприятия –

**Таблица 34. Распределение ответов на вопрос «Как, по Вашему мнению, изменится финансовое положение Вашего предприятия в 2003 г.?»**

	Число респондентов	Удельный вес, %
Улучшится	89	23.5
Ухудшится	75	19.8
Не изменится	60	15.9
Затрудняюсь ответить	154	40.7

Источник: ИГПМ.



**Таблица 35. Распределение ответов на вопрос  
«Как изменился объем продаж Вашего предприятия в 2002 году?»**

	Объем продаж в 2002, %		
	Возрос	Уменьшился	Не изменился
г. Минск	44.4	25.4	30.2
Минская область	28.6	28.6	42.9
Брестская область	32.4	47.1	20.6
Гродненская область	13.2	39.5	47.4
Витебская область	40.0	37.1	22.9
Гомельская область	33.3	38.5	28.2
Могилевская область	44.4	36.1	19.4

Источник: ИПМ.

61.1% руководителей предприятий с численностью от 101 до 200 чел. считают, что финансовое положение их предприятий в следующем году улучшится.

В отраслевом разделе наиболее оптимистично смотрят в будущее руководители малых и средних предприятий, работающих в области оказания медицинских и фармацевтических, юридических, рекламных услуг, туризма, страхования. Данные рынки в Беларуси являются, может, и не очень большими по емкости, однако с устойчиво растущим платежеспособным спросом. Наиболее пессимистичны руководители малых и средних предприятий, занятых в сфере оказания бытовых услуг, видимо, прогнозируя дальнейшее снижение платежеспособного спроса у большинства населения, основные доходы которого «съедают» расходы на продукты питания и ЖКХ.

В географическом аспекте стабильнее всего работали предприятия Гродненской области, хотя там наименьшая доля предприятий, у которых вырос объем продаж. Больше всего доля предприятий, увеличивших объем продаж, в Минске и Могилевской области, меньше всего доля предприятий, у которых объем продаж сократился, в Минске и Минской области (таким образом, Минск является наиболее успешно развивающимся «островком» капитализма в Беларуси)

(табл. 35). Хуже всего обстоят дела с продажами в Брестской области: почти половина предприятий региона отметили снижение продаж в прошлом году.

## **5.2. Факторы изменения объемов продаж и финансового положения**

Для анализа возможных причин, поясняющих изменение финансового положения предприятий, респондентам было предложено выбрать три наиболее подходящих ответа, объясняющих изменение в продажах их предприятия. Причины изменения объемов продаж фирмы с точки зрения руководителей приведены в табл. 36.

Основной причиной сокращения объемов продаж является ухудшение общей экономической ситуации в стране. Среди других наиболее часто упоминаемых причин были названы рост числа конкурентов, изменения в ценах на сырье и материалы, а также готовую продукцию, то есть экзогенные для любого предприятия факторы.

Причины, объясняющие рост объемов продаж, являются эндогенными. Часть из них связана просто с адаптацией к соответствующему платежеспособному спросу (изменение качества и ассортимента), часть – с принципиальным изменением подходов к системе продаж и продвижения товара, квалификации и



**Таблица 36. Распределение ответов на вопрос «Если объем продаж Вашего предприятия изменился, то чем это было вызвано?»**

	Удельный вес респондентов, %	
	Объем продаж возрос	Объем продаж снизился
Изменением экономической ситуации в стране	22.0	78.0
Изменением количества конкурентов	20.3	79.7
Изменением в ценах на сырье и материалы	34.2	67.6
Изменением в ценах на готовую продукцию	47.9	52.1
Изменением производственной мощности фирмы	78.7	21.3
Изменением квалификации персонала	82.5	17.5
Изменением ассортимента товаров/услуг	89.0	11.0
Изменением качества товаров/услуг	91.1	8.9
Изменением системы продвижения и рекламы	91.8	8.2

Источник: ИПМ.

мотивации персонала. Руководители успешных предприятий понимают, что улучшение внешних условий для бизнеса в Беларуси произойдет нескоро, и подстраиваются к существующим, как люди привыкают к снегу или дождю, сосредотачивая основные усилия на качественном изменении подходов к управлению своим предприятием.

### 5.3. Перспективы роста

Несмотря на падение объема продаж за прошлый год у значительного числа предприятий, а также неопределенность с финансовым состоянием предприятия в следующем году, две трети респондентов

планируют расширение своего бизнеса в следующие два года (табл. 37).

С одной стороны, это говорит о потенциально высокой доле оптимистов среди руководителей МСП, и, с другой – о вере в традиционный принцип «кто не рискует, тот не пьет шампанское», поскольку текущее снижение объемов продаж не обязательно влечет за собой пессимистические настроения и нежелание расширять бизнес. Более 40% респондентов, у которых объем продаж в 2002 г. упал, планируют расширение своей деятельности в ближайшие 2 года. Характерно, что среди динамично развивающихся предприятий доля руководителей, ко-

**Таблица 37. Распределение ответов на вопрос «Планируете ли Вы в ближайшие два года расширение своей деятельности?»**

	Число респондентов	Удельный вес, %
Да	227	60.1
Нет	45	11.9
Затрудняюсь ответить	106	28.0

Источник: ИПМ.

**Таблица 38. Планы по расширению деятельности предприятия в зависимости от изменения объема продаж за прошедший год**

Объем продаж в 2002	Планируете ли Вы расширение деятельности в ближайшие 2 года?			Итого, %
	Да	Нет	Затрудняюсь ответить	
Возрос	85.5	2.8	11.7	100.0
Уменьшился	42.6	20.5	36.9	100.0
Не изменился	45.9	14.4	39.6	100.0

Источник: ИПМ.



**Таблица 39. Планы по расширению деятельности предприятий по регионам**

	Планируется ли расширение деятельности (% респондентов)		
	да	нет	затрудняюсь ответить
г. Минск	66.7	7.4	25.9
Минская область	71.4	14.3	14.3
Брестская область	52.9	8.8	38.2
Гродненская область	26.3	36.8	36.8
Витебская область	54.3	14.3	31.4
Гомельская область	66.7	15.4	17.9
Могилевская область	63.9	5.6	30.6

Источник: ИПМ.

торые не имеют определенных планов на будущее, в три раза меньше, чем среди всех остальных (табл. 38).

В ответах на этот вопрос проявилась региональная специфика: оптимистичнее других в будущее смотрят предприниматели Минска, Минской, Гомельской и Могилевской областей. Удивительно, но меньше всего доля предпринимателей, намеренных расширять свою деятельность, в Гродно и Бресте – приграничных с Польшей областях (табл. 39). Возможно, это объясняется достаточно активным развитием индивидуального предпринимательства в этих областях по сравнению с Могилевской или Гомельской областями. В то же время растущий рынок столицы индуцирует соответствующий рост предпринимательской активности.

#### 5.4. Кредиты и инвестиции

Развитие предпринимательства невозможно без развитого финансового рынка. Как правило, собственных средств предпринимателя не хватает для открытия собственного дела. Он может занять либо у друзей/родственников, либо в специализированном кредитном учреждении. В странах с рыночной экономикой микрокредитование является одним из основных направлений государственной поддержки развития МСБ.

Низкие трансформационные рейтинги Беларуси не способствуют приходу в

страну крупных и средних коммерческих банков и других финансовых институтов, специализирующихся на кредитовании МСП. Вследствие отсутствия реформ заблокированы многие кредитные линии, а программа по кредитованию МСП Европейского банка реконструкции и развития осуществляется в сильно урезанном (по сравнению, например, с Россией или Украиной) виде. Возможности белорусских коммерческих банков по кредитованию бизнеса ограничены слабой ресурсной базой и высокими процентными ставками.

Тем не менее чуть более половины малых и средних предприятий, участвовавших в исследовании, используют заемные средства для обеспечения деятельности своего предприятия.<sup>7</sup> Основными источниками заемных средств являются коммерческие банки (45%), физические (43%) и юридические (24%) лица. Очень незначительна доля предприятий, использующих лизинг либо ресурсы иностранных коммерческих банков (широко распространенную в рыночной экономике форму кредитования) для финансирования своей деятельности (табл. 40).

<sup>7</sup> В 2001г. 35.8% предприятий, принявших участие в опросе, использовали заемные средства для обеспечения деятельности своего предприятия (Волчок (2002)). В 2000г. 39.9% респондентов, принявших участие в опросе, воспользовались заемными средствами (Пушкарев (2001)).



**Таблица 40. Распределение ответов на вопрос «Если заемные средства использовались, то кто выступал в качестве кредитодателя?»**

	Число респондентов	Удельный вес, %
Белорусский коммерческий банк	89	23.5
Физическое лицо	86	22.8
Юридическое лицо	47	12.4
Государство	14	3.7
Иностранный коммерческий банк (в т.ч. из России, Латвии, Украины и т.д.)	13	3.4
Лизинговая компания	9	2.4
Другое	8	2.1
Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей	6	1.6

*Источник:* ИПМ.

*Примечание:* можно было отмечать более одного варианта ответа.

**Таблица 41. Оценка проблем при получении заемных средств**

	Средняя оценка
Высокая процентная ставка	4.08
Отсутствие отсрочки по выплате процентов	3.43
Отсутствие/недостаток залогового обеспечения	3.38
Сложность в оформлении документов	3.14
Долго принимается решение о предоставлении средств	3.03
Неясные (не обнародованные) критерии предоставления кредита	2.96
Коррупция	2.68

*Источник:* ИПМ.

*Примечание:* 5 – наиболее серьезная проблема, 1 – не является проблемой.

**Таблица 42. Удельный вес реинвестируемой в бизнес прибыли**

	Число респондентов	Удельный вес, %
До 10%	94	28.5
От 11 до 20%	46	13.9
От 21 до 40%	55	16.7
От 41 до 80%	102	27.0
Свыше 81%	33	8.7

*Источник:* ИПМ.

Эти цифры, как и факторы, сдерживающие использование заемных средств, очень близки к тому, что происходило в сфере кредитования три года назад (Пушкарев, (2000)). Как и раньше, в наибольшей степени развитие рынка кредитных ресурсов сдерживают высокие процентные ставки, отсутствие отсрочки по выплате процентов и недостаток залогового обеспечения (табл. 41).

Среднестатистическое предприятие реинвестирует в бизнес 40% прибыли.

Однако среди 330 респондентов, ответивших на этот вопрос, наблюдается довольно значительная разбежка (табл. 42). Так, 31 предприятие (9.4%) вообще не вкладывает прибыль в бизнес, по-видимому, работая на собственных или заемных оборотных средствах. В то же время 23 малых и средних предприятий (7.0%) вкладывают в бизнес 100% полученной прибыли. Эти данные совпадают с данными предыдущих опросов (Пушкарев (2001), Волчок (2002)).

## 6.

# ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БЕЛОРУССКОГО БИЗНЕСА

### 6.1. Оценка конкурентных преимуществ белорусского бизнеса

Успех фирмы основан на ее конкурентных преимуществах. В условиях рыночной экономики топ-менеджеры предприятий тщательно анализируют и развивают конкурентные преимущества, которые помогают удерживать рынок или завоевывать новые ниши. Согласно опросу Института приватизации и менеджмента, среди основных конкурентных преимуществ белорусскими руководителями малых и средних предприятий были названы знание рынка и умение предвидеть рыночную конъюнктуру, профессиональный трудовой коллектив, способность производить конкурентоспособную продукцию (табл. 43). Только один респон-

дент из 378 отметил, что у его предприятия конкурентных преимуществ нет.

В то же время 26% респондентов назвали знание законодательства как конкурентное преимущество их фирмы. Возможно, это одна из наиболее специфических черт белорусской институциональной реальности, подтверждающая сделанный выше вывод о чрезмерной регулятивной нагрузке на малый бизнес.

### 6.2. Направления государственной поддержки малых и средних предприятиям

На открытый вопрос анкеты «Решение какой проблемы даст наибольший толчок развитию Вашего бизнеса» были

**Таблица 43. Распределение ответов на вопрос «Каковы главные конкурентные преимущества Вашего предприятия на сегодняшний день?»**

	Количество предприятий	Удельный вес, %
Знание рынка, умение предвидеть рыночную конъюнктуру	226	59.8
Профессиональный трудовой коллектив	151	39.9
Способность производить конкурентоспособную продукцию	131	34.7
Знание законодательства	98	25.9
Стратегия и философия компании	74	19.6
Знание современных информационных технологий	69	18.3
Сильная команда руководителей	65	17.2
Знакомства с органами власти и влиятельными лицами	61	16.1
Эффективное управление подчиненными	61	16.1

Источник: ИПМ.

Примечание: нужно было указать 3 наиболее актуальные области.



**Таблица 44. Распределение наиболее частых ответов на вопрос «Решение какой проблемы даст наибольший толчок развитию Вашего бизнеса?»**

	Число респондентов	Удельный вес, %
Налоговая реформа, уменьшение налогов	123	32.5
Увеличение спроса, повышение жизненного уровня населения	83	22.0
Стабильность законодательства	68	18.0
Изменение экономического климата, либерализация экономики	38	10.1

Источник: ИПМ.

получены следующие ответы (табл. 44). Очевидно, что среди внешних факторов, препятствующих повышению конкурентоспособности продукции белорусских частных предприятий, были названы наиболее актуальные для бизнеса проблемы: высокие налоги, низкий покупательский спрос, нестабильное и непрозрачное законодательство.

В 2003 г., как и три года назад, большинство предпринимателей хотели бы получить от государства снижение налоговой нагрузки, совершенствование специального законодательства по малому бизнесу, системы финансовой поддержки предпринимательства, снижение барьеров входа на рынок и защиту от произвола контролеров. Интересно, что предприниматели Беларуси больше хо-

тят защищаться от собственных чиновников, чем от криминальных структур (табл. 45).

Таким образом, среди конкурентных преимуществ белорусского бизнеса предприниматели выделяют скорее лежащие на поверхности факторы (знание рынка, законодательства и пр.). Более того, при выборе мер, призванных улучшить ситуацию, называются самые простые – снижение налогов и рост платежеспособного спроса населения.

### 6.3. Экономический рост: ожидания малого бизнеса

Успех тех предприятий, которые даже в очень сложных условиях Беларуси достигли роста объемов продаж, задает на-

**Таблица 45. Распределение ответов на вопрос «Какие меры, по Вашему мнению, нужно предпринять органам власти, чтобы ускорить развитие частного бизнеса в Беларуси?»**

	Число респондентов	Удельный вес, %
Снизить налоговое бремя	304	80.4
Улучшить законодательство по малому предпринимательству	198	52.4
Упростить регистрацию, лицензирование и другие процедуры, контролирующие вход на рынок	154	40.7
Развить систему финансовой поддержки малого предпринимательства	146	38.6
Защитить предпринимательство от произвола со стороны контролирующих органов	136	36.0
Ускорить малую приватизацию	48	12.7
Обеспечить независимый от исполнительной власти суд	44	11.6
Защитить предпринимательство от произвола со стороны криминальных структур	12	3.2

Источник: ИПМ.

Примечание: можно было выбрать не более 3 вариантов ответа.



**Таблица 46. Распределение ответов на вопрос «Если Вы планируете расширение своей деятельности, то за счет каких факторов?»**

	Число респондентов	Удельный вес, %
Освоение новых видов деятельности	132	34.9
Расширение ассортимента	116	30.7
Поиск новых рынков сбыта и каналов продвижения внутри страны	93	24.6
Повышение активности в области рекламы и продвижения товаров	57	15.1
Выход на внешние рынки	55	14.6
Повышение профессионального уровня сотрудников	50	13.2
Улучшение качества продукции и повышение цен	38	10.1
Инвестирование в технологии и оборудование	31	8.2
Снижение цен	27	7.1
Привлечение дополнительных финансовых ресурсов	27	7.1
Изменение системы управления предприятием	19	5.0

Источник: ИПМ.

правление для деятельности всех остальных. Основными инструментами, которые предполагают использовать руководители предприятий для расширения деятельности, являются освоение новых видов деятельности, расширение ассортимента имеющихся товаров или услуг и поиск новых рынков сбыта внутри страны. Более агрессивную рекламную политику планируют проводить 15% респондентов, почти такая же доля предпринимателей надеется на выход на внешние рынки. Повышение квалификации сотрудников как способ достижения луч-

ших показателей развития компании видят только 13% руководителей (табл. 46).

При этом лично перед собой руководители предприятий в первую очередь ставят задачу совершенствования маркетинговой политики предприятия и производства. В то же время повышение мотивации и активности сотрудников как фактор роста конкурентоспособности предприятия выходит на третье место, что означает потенциально высокую емкость рынка бизнес-образования (табл. 47).

**Таблица 47. Распределение ответов на вопрос «Какие задачи Вы ставите перед собой на следующий год как перед руководителем предприятия?»**

	Число респондентов	Удельный вес, %
Совершенствовать маркетинговую политику предприятия (рынки сбыта, новые продукты, каналы дистрибуции, цены)	253	66.9
Совершенствовать производство	138	36.5
Работать над развитием активности сотрудников и руководителей среднего звена	135	35.7
Совершенствовать систему управления предприятием (изменять организационную структуру, систему отчетности, систему коммуникаций и т.п.)	100	26.5
Искать и привлекать извне финансовые ресурсы для решения существующих на предприятии проблем	94	24.9
Внедрять современные информационные технологии	82	21.7
Совершенствовать систему управления финансами и контроллинга	72	19.0
Развивать взаимоотношения с внешними инстанциями и влиятельными лицами	69	18.3
Совершенствовать систему управления издержками	56	14.8

Источник: ИПМ.

Примечание: можно было выбрать 3 наиболее актуальные области из предложенного списка.

**Таблица 48. Образование руководителей предприятий**

	Число респондентов	Удельный вес, %
Среднее	8	2.1
Среднее специальное экономическое	12	3.2
Среднее специальное иное	39	10.3
Незаконченное высшее	28	7.4
Высшее экономическое	101	26.7
Высшее юридическое	17	4.5
Высшее иное	188	49.7
МВА	3	0.8

Источник: ИПМ.

Интересно, что совершенствование маркетинговой политики или системы управления предприятием доминирует над проблемой улучшения управления финансами. Это говорит о том, что белорусский бизнес непрозрачен, и курсы финансового менеджмента, управления затратами, контроллинга не являются актуальными в силу большого количества теневых схем и потоков, призванных уменьшить налогообложение, наличия большого количества формально разных фирм, встроенных в одну производственную цепочку, перевода части бизнеса в Россию или офшорные зоны и пр. Белорусский бизнес находится на начальной стадии своего развития, когда главное – научиться продавать.

### 6.5. Кадровая политика

Необходимость совершенствования внутренних факторов собственной конкурентоспособности вынуждает руково-

дителей МСП обращать пристальное внимание на образование и кадровую политику фирм.

Согласно опросу большинство руководителей предприятий (77%) имеют высшее, а 4% – два высших образования, однако только четвертая часть – экономическое. Спецификой белорусского бизнеса является то, что только 1% респондентов имеет степень MBA (Master of Business Administration) (табл. 48). Причем 57% руководителей предприятий признались, что вообще не знают, что это такое. Как правило, в странах с рыночной экономикой более 70% руководителей имеют степень MBA.

Несмотря на то что для почти 60% респондентов термин MBA пока не знаком, тем не менее, судя по результатам исследования, в ближайшие годы спрос на обучение по программе MBA будет довольно высок, так как 16% респонден-

**Таблица 49. Необходимость получения степени MBA**

Считаете ли Вы необходимым для успешной деятельности Вашей фирмы наличие сотрудников со степенью MBA?	Число респондентов	Удельный вес, %
Да	79	20.9
Нет	85	22.5
Не знаю, что это такое	214	56.6
Считаете ли Вы необходимым для себя получение степени MBA?		
Да	62	16.4
Нет	86	22.8
Затрудняюсь ответить	230	60.8

Источник: ИПМ.



**Таблица 50. Распределение ответов на вопрос «Что, на Ваш взгляд, препятствует развитию Вашего предприятия?»**

	Число респондентов	Удельный вес, %
Общий профессиональный уровень сотрудников (недостаток знаний и умений, необходимых для успешной работы)	128	33.9
Пассивность сотрудников	127	33.6
Общий профессиональный уровень руководителей (недостаток знаний в области маркетинга, менеджмента, финансов, управления производством)	116	30.7
Отсутствие в коллективе общих целей и ценностей	84	22.2
Излишне жесткая/излишне мягкая система контроля внутри предприятия	82	21.7
Низкий уровень взаимодействия и координации между подразделениями	78	20.6
Негибкость в изменении организационной структуры	76	20.1
Отсутствие культуры качества в работе	58	15.3

Источник: ИПМ.

Примечание: можно было выбрать не более 3 вариантов ответа.

**Таблица 51. Распределение ответов на вопрос «Что для Вас предпочтительнее при обеспечении предприятия кадрами?»**

	Число респондентов	Удельный вес, %
Профессиональное обучение сотрудников на различных курсах повышения квалификации	113	29.9
Поиск на рынке труда высококвалифицированных специалистов	244	64.6
Поиск и привлечение кадров среди студентов и выпускников	50	13.2

Источник: ИПМ.

тов считают необходимым получение степени MBA для самих себя и 21% – для своих сотрудников (табл. 49).

Вопросы обучения сотрудников и повышения профессионального уровня особенно актуальны в связи с тем, что, оценивая наиболее важные внутренние препятствия для развития бизнеса, были названы именно проблемы компетенции

сотрудников, профессиональной подготовки, мотивации трудового коллектива (табл. 50).

При подборе кадров для своих предприятий большинство руководителей считают наиболее предпочтительным использование уже имеющихся на рынке труда специалистов. Примерно треть руководителей готова повышать квалифи-

**Таблица 52. Использование компьютера и интернета.**

	Количество предприятий	Удельный вес, %
Используете ли Вы в своей повседневной деятельности компьютер?		
Да	334	88.4
Нет	44	11.6
Пользуетесь ли Вы интернетом и электронной почтой?		
Да	266	70.4
Нет	112	29.6

Источник: ИПМ.



кацию своих сотрудников и только 13% считают целесообразным поиск молодых специалистов в ВУЗах (табл. 51).

Среди других факторов, характеризующих использование рыночных технологий и знаний, можно отметить активное использование большинством малых и средних предприятий современных технических средств в бизнесе. Девять из десяти предпринимателей постоянно работают с компьютером, 70% руководителей пользуются Интернетом и электронной почтой (табл. 52). 30% предприятий имеют даже свои собственные

Web-страницы (возможно, через несколько лет они превратятся в полноценные сайты).

Различные системы управления на малых и средних предприятиях автоматизированы в разной степени. Как правило, на таких предприятиях автоматизирован процесс бухгалтерского учета (70%). У 40% предприятий автоматизирован документооборот и работа с клиентами. Остальные процессы автоматизированы в значительно меньшей степени. На 16% предприятий средства автоматизации не используются вообще.

---

## 7.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

---

### 7.1. Основные выводы

Отличительной особенностью малого и среднего бизнеса является формирование особого рода среды, в которой достигаются такие результаты и таким способом, какие не достижимы на основе других форм организации производства и обмена. Именно в силу внутренних преимуществ, основанных на сочетании небольшой численности работающих и предпринимательской активности, предпринимательство представляет особый вид коммерческой деятельности и играет важную социально-экономическую роль в государстве. Для Республики Беларусь, как и для большинства стран с переходной экономикой, актуальна разработка и осуществление эффективной региональной политики с целью устранения неравенства в уровне и условиях жизни на отдельных территориях, повышения конкурентоспособности регионов.

В настоящее время развитие большинства районов и городов страны, вследствие невозможности привлечь внешний капитал, возможно только при условии активизации внутреннего потенциала – малых предпринимательских структур, основанных на местных ресурсах и традиционных промыслах, небольших предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья, туристско-рекреационной деятельности, сферы услуг

и др. Следовательно, развитие малого и среднего бизнеса можно рассматривать как важный инструмент региональной политики в Республике Беларусь.

В целом, анализируя проблемы развития МСП в Беларуси, можно сделать следующие выводы.

1. Как и три года назад, проблемы у белорусских предпринимателей все те же – высокие ставки налогов и частые изменения в налоговой отчетности, нестабильное и непрозрачное законодательство, регламентирующее хозяйственную деятельность, низкий покупательский спрос, проверки контролирующих органов и давление со стороны местных властей. Органы государственного управления создали уникальную ситуацию, когда предприниматели полностью зависят от власти, выступая в роли просителей лицензий, сертификатов, разрешений и согласований, которые в любой момент могут быть отозваны. Частые изменения в «правилах игры» не способствуют уверенности и возможности планировать бизнес в средне- и долгосрочной перспективе.
2. Сравнительное исследование Всемирного банка показывает, что, несмотря на снижение временных и финансовых издержек, связанных с ре-



- гистрацией бизнеса по сравнению с 1999–2000 гг., издержки входа на рынок остаются высокими по сравнению с показателями ближайших соседей Беларуси (Польши, Литвы, России и Украины). Свободные границы и более либеральное законодательство в этих странах способствуют выводу капитала и созданию бизнесов в этих странах.
3. Сложные и дорогостоящие процедуры регистрации бизнеса в Беларуси находят свое объяснение в борьбе чиновников с фирмами-однодневками. Однако одним из основных факторов, препятствующих развитию малого бизнеса, являются высокие налоги. Желание минимизировать налоговые платежи будет и дальше способствовать существованию различных форм теневого рынка и бегству капитала. На каждый запрет законодательства всегда найдется несколько вполне легальных схем «ухода» от запрета. В результате в бюджет не поступают налоги, не создаются рабочие места, явные и неявные транзакционные издержки увеличивают стоимость готовой продукции. В конечном счете, все издержки такой политики оплачивает рядовой потребитель.
  4. Несмотря на формальное улучшение макроэкономических показателей в 2001–2002 гг., в частности снижение инфляции и стабилизацию курса национальной валюты, приток в страну прямых иностранных инвестиций и заявления властей о благоприятном инвестиционном климате, финансовое состояние частного бизнеса в Беларуси продолжает ухудшаться ввиду «потребительского отношения власти к бизнесу. И хотя в 2002 г. количество предприятий, чьи продажи стремительно сокращались, несколько снизилось по сравнению с 1999–2001 гг., говорить об улучшении ситуации пока не приходится. Слишком незначителен процент таких предприятий.
  5. Одним из наиболее деструктивных факторов, влияющих на развитие малых и средних предприятий, является отсутствие уверенности их руководителей в завтрашнем дне. Около половины руководителей крупных и мелких, старых и новых, столичных и региональных, торговых и производственных предприятий не могут спрогнозировать развитие собственного бизнеса в самой ближайшей перспективе – в следующем году.
  6. Возможности предпринимателей лоббировать собственные интересы в одиночку весьма ограничены. Однако 80% малых и средних предприятий не входят ни в какие бизнес-ассоциации, призванные отстаивать их интересы. Неумение и/или нежелание предпринимателей объединяться для защиты собственных интересов облегчает задачу властей рассматривать результаты их деятельности как источник пополнения бюджетов различного уровня и карманы чиновников (подавляющее большинство предпринимателей заявили о том, что они вынуждены периодически или постоянно давать взятки). Изменить отношение к предпринимательству в обществе могут масс-медиа. Однако только половина руководителей предприятий малого и среднего бизнеса считает, что негосударственные СМИ формируют скорее позитивный образ предпринимателя. Отношение к государственным СМИ еще более настроенное.
  7. Частный бизнес в Беларуси продолжает развиваться. Недаром занятие бизнесом сравнивают с травой, растущей из асфальта и, несмотря на все преграды, пробивающей себе путь.



Более половины руководителей малого и среднего бизнеса собираются развивать и расширять бизнес в ближайшие два года. Большая часть предпринимателей хотела бы, чтобы и их дети занимались бизнесом.

Среди основных причин, способствующих увеличению продаж, предприниматели называют эндогенные для бизнеса факторы – изменение ассортимента, качества, производственной мощности, системы реализации и продвижения. Осознание того факта, что внешняя среда для бизнеса будет меняться медленно, приводит к необходимости уделять особенно пристальное внимание кадровой политике предприятия. Обучение персонала, изменение мотивации и рост компетенции становятся важнейшими источниками роста конкурентоспособности. В этой связи можно прогнозировать усиление конкуренции на рынке труда за наиболее квалифицированные ресурсы.

Количество малых и средних предприятий в Беларуси сокращается и будет сокращаться в силу высоких явных и неявных издержек по ведению легального бизнеса. И насильственными методами (принудительная регистрация индивидуальных предпринимателей в юридические лица согласно декрету №4 от 27.01.2003) исправить ситуацию и «нарисовать» рост их количества вряд ли удастся. Пока существует законодательная возможность вводить налоги «задним числом» и отсутствует прозрачность и стабильность в области получения лицензий, сертификатов, а также возможна внесудебная конфискация имущества при наличии более 20 других контролирующих органов капитализм в Беларуси будет развиваться по латиноамериканскому сценарию. С вытекающими из данной социально-экономической модели последствиями: дороговиз-

ной, обнищанием большинства населения и процветанием узкой группы бизнесменов и государственных чиновников, которые умеют договариваться друг с другом.

Таким образом, для кардинального изменения ситуации нужно изменить отношение органов государственного управления к частному бизнесу – важному источнику долгосрочного экономического роста в Беларуси. Важнейшее значение для динамичного экономического развития имеют:

- надежные права собственности;
- стабильные валюта и цены;
- конкурентные рынки;
- свободная торговля с иностранцами, открытая экономика;
- невысокий размер государства (изменяемый как удельный вес госрасходов и налоговых отчислений в ВВП);
- доверие между агентами экономики, обязательность партнеров;
- законность и правопорядок, доминирование правового решения деловых проблем над неформальными и силовыми;
- высокий уровень корпоративного управления;
- прозрачность компаний, использование международных стандартов финансовой отчетности;
- развитые финансовая и банковская системы.

Выбор мероприятий по поддержке малого и среднего бизнеса в конкретном регионе определяется особенностью



имеющихся социально-экономических проблем и наличием потенциальных возможностей для их разрешения. Однако, прежде всего необходимо создавать формы взаимодействия предпринимательских, государственных, научных и общественных структур. Это способствует согласованию интересов правительства и бизнеса, эффективному решению ряда задач при сокращении бюджетных расходов, аккумуляции инвестиционных ресурсов. В результате значительно облегчается интеграция крупных предприятий с сектором малого и среднего бизнеса, реализация инновационного потенциала малых и средних предприятий, изыскание средств на стимулирование образования малых предприятий в периферийных и слаборазвитых регионах.

Малые и средние предприятия обладают неустойчивым характером. Негативное влияние на их жизнеспособность оказывают как внешние факторы, так и внутренние. Нейтрализовать некоторые отрицательные факторы внешней среды можно посредством стабилизации законодательства, открытия доступа к информации о тенденциях и предложениях на рынках материалов, капитала, трудовых ресурсов, спросе на продукцию. Состояние внутренней среды малого предприятия в основном определяется управленческими решениями. Повышению эффективности последних может способствовать специализированная помощь в разработке бизнес-плана на этапе становления предприятия, доступность аудиторских и консультационных услуг. Значимым внутренним препятствием в развитии малых и средних предприятий является ограниченность финансовых средств, поэтому необходима разработка особых, доступных источников и инструментов финансирования.

Мероприятия, необходимые для осуществления задач, поставленных в государственной и региональных программах поддержки малых и средних предприятий, с учетом значимости и последовательности можно объединить в три блока:

- 1) создание благоприятной для частного предпринимательства внешней среды (стабилизация и совершенствование законодательства; формирование благоприятного общественного мнения; расширение сферы деятельности за счет реструктуризации нерентабельных крупных предприятий, разгосударствления и приватизации объектов коммунальной собственности);
- 2) содействие решению основных внутренних проблем малых и средних предприятий (предоставление льготных кредитов; установление налоговых льгот; создание инфраструктуры поддержки; организация технической помощи со стороны государственных научных учреждений; поощрение сотрудничества крупных и малых предприятий в форме франчайзинга; предоставление возможности участвовать в выполнении государственных заказов);
- 3) ориентация предприятий малого и среднего бизнеса на решение приоритетных региональных и локальных проблем, повышение конкурентоспособности регионов (информационное обеспечение инновационной и внешнеэкономической деятельности; помощь в рекламе предлагаемых на экспорт товаров; шефство опытных экспортеров; создание инновационных центров, технопарков; предоставление венчурного капитала малым предприятиям, создаваемым в перспективных отраслях; налоговые льготы и льготные кредиты для предпри-



ятий, создающих рабочие места и выпускающих социально значимые товары, и т. д.).

В Республике Беларусь заслуживает распространения подход, при котором целевые программы поддержки предпринимательства могут быть совместными, разработанными на государственном и региональном уровнях. При решении конкретных задач они должны основываться на долевом участии и согласованном взаимодействии. В отдельных случаях могут оказаться актуальными региональные и межрегиональные программы. Регулирование предпринимательства из единого центра в целом по стране целесообразно только по отдельным приоритетным направлениям.

Местные органы власти и самоуправления должны получить больше прав по поддержке малого предпринимательства на своей территории. Местная власть должна не только оперативно решать неотложные проблемы, но и иметь конкретные программы действий на ближайшую и более отдаленную перспективу. Эти программы позволяют властным структурам координировать работу всех органов и лиц, заинтересованных в развитии региона, и обеспечивать целенаправленность такого развития.

Для развертывания работы по управлению социально-экономическим развитием желательно создавать агентства по региональному развитию. Агентство, как правило, создается как некоммерческое партнерство основных заинтересованных в стратегическом управлении и планировании сторон: местной администрации, местного совета, руководителей крупных предприятий, ассоциаций предпринимателей, общественности. Широкое представительство в агентстве всех заинтересованных сторон является залогом разработки взвешенной стратегии

развития. Процесс разработки стратегического плана экспертами агентства и его широкое обсуждение помогают предпринимателям лучше понять роль администрации в обеспечении условий развития бизнеса, а администрации лучше узнать нужды предпринимателей.

## 7.2. Основные рекомендации

Для снижения регулятивной нагрузки и стимулирования развития частного сектора в Беларуси необходимо выполнение следующих рекомендаций.

### *В области регистрации и ликвидации субъектов хозяйствования*

- Принять Закон Республики Беларусь «О регистрации субъектов хозяйствования», предусмотрев в нем упрощенную процедуру регистрации юридических и физических лиц путем:
  - 1) отмены разрешительного принципа регистрации;
  - 2) определения исчерпывающего перечня документов для регистрации;
  - 3) закрепления принципа «единого окна»;
  - 4) пересмотра (в сторону уменьшения) размеров уставного фонда и т.п.
- Разработать и принять Закон Республики Беларусь «О ликвидации субъектов хозяйствования», предусмотрев в нем упрощенный порядок прекращения деятельности для юридических и физических лиц путем:
  - 1) сокращения реальных сроков ликвидации за счет уменьшения сбора различных документов и справок, а также четких действий налоговых и других контрольных органов, от которых требуется обязательность проверок;



- 2) четкой процедуры сдачи документов в архив;
  - 3) закрепления положения о том, что ликвидация юридического лица может производиться либо по решению собственника или уполномоченного органа, либо по решению суда.
- Провести государственную акцию (возможно подготовка проекта указа) по ликвидации субъектов хозяйствования, которые не занимаются предпринимательской или другой деятельностью более 3 лет, по максимально упрощенной процедуре с целью избавления от так называемого «балласта» фирм, не прошедших перерегистрацию, реально прекративших свою деятельность, но не оформивших документы законодательно ввиду длительности процедуры и больших затрат;
  - Принять закон «О едином порядке установления и применения экономических санкций» с одновременной отменой других нормативных актов, относящихся к данной проблематике;
  - Провести ревизию законодательства, регулирующего индивидуальную предпринимательскую деятельность, с целью упрощения порядка налогообложения и отчетности, обеспечения и защиты прав предпринимателей.
  - Активизировать систему государственной поддержки предпринимательства путем оказания содействия местным властям в создании инфраструктуры, а также поддержки консультационных и информационных услуг в сфере бизнеса. Для этого необходимо внести изменения в Закон Республики Беларусь «О государственной поддержке частного предпринимательства» и одноименный указ президента Республики Бела-

рუსь №262 (1996 г.), где необходимо пересмотреть критерии малого предпринимательства, ввести критерии среднего бизнеса, а также определить законодательно основы не только государственной, но и другой (международной, кредитной и т.п.) поддержки.

*В области законодательства, регулирующего лицензирование*

Представители государственных органов в комментариях к декрету №17 считают, что с принятием этого декрета появился единый акт, которым утвержден перечень лицензируемых видов деятельности. Однако на каждый общий лицензируемый вид деятельности постановлениями Совета министров утверждаются положения, в которых устанавливаются перечни составляющих эти виды работ и услуг. В любое время эти перечни могут быть расширены. Только принятие Закона «О лицензировании» дало бы возможность иметь единый открытый перечень видов деятельности, что сделало бы невозможным неопределенность и субъективизм в этой сфере.

*В области законодательства, регулирующего контрольную деятельность*

- Принять закон, регулирующий общий порядок осуществления контроля, по аналогии с законом Российской Федерации. Это позволит сделать отношения в области контроля более стабильными и предсказуемыми.
- Сократить количество контрольных органов. Это может быть достигнуто, прежде всего, за счет сокращения государственного регулирования, устранения необоснованных ограничений в различных отраслях (регистрация, лицензирование, цены, расчеты и др.). Указанная мера позволит по-



- высвить доверие инвесторов, в том числе иностранных, повысит гарантии стабильной деятельности.
- Исключить пересекающиеся полномочия государственных органов в области контроля. Это позволит исключить дублирование контрольной деятельности, уменьшить количество проверок, сократить потери времени проверяющих и проверяемых.
  - Лишить (либо, во всяком случае, значительно сократить) контролирующие органы внесудебных полномочий. Это позволит повысить ответственность контролирующих органов за качество проверок, уменьшить возможности для субъективного подхода, создания препятствий на пути коррупции и т.д.
  - Внести изменения в указ №673 от 06.12.2001, ограничив количество проверок. Например, согласно Закону Российской Федерации, в отношении одного субъекта плановое мероприятие по контролю может быть проведено не более чем один раз в два года. Внеплановые мероприятия могут проводиться только в определенных указанным Законом случаях (контроль исполнения предписаний, выявленных в результате планового мероприятия; получение информации о ситуациях, которые могут непосредственно причинить вред жизни, здоровью людей, окружающей среде и имуществу; возникновение угрозы здоровью и жизни граждан, загрязнение окружающей среды, повреждение имущества, в том числе в отношении однородных товаров других субъектов; обращение граждан и юридических лиц с жалобами на нарушение прав и законных интересов). Это позволит избежать немотивированных проверок, исключить предвзятость при назначении проверок, повысить доверие к контролирующим органам.
  - Принять специальный акт либо внести изменения в действующее законодательство, определив четкий порядок установления и предельные размеры экономических санкций, детально разграничив компетенцию государственных органов в этой области. Это позволит упорядочить мероприятия, исключить установление разной ответственности за одни и те же нарушения, повысить эффективность применяемых санкций.
  - Определить четкую ответственность контролирующих органов за ущерб, причиненный незаконными действиями. По аналогии с Законом Российской Федерации, ввести принцип презумпции добросовестности контролируемых, а также обязанность контролирующих доказывать законность своих действий при обжаловании. Такие меры сократят количество спорных ситуаций, повысят качество проверок и уровень защищенности бизнеса.

*В области законодательства,  
регулирующего ценообразование*

Для того, чтобы законодательство в области ценообразования стало менее запутанным и более прозрачным, необходимо двигаться двумя путями. Первый путь достаточно прост и либерален, ибо он предусматривает отмену регулирования цен, за исключением тех положений, которые указаны в статье 7 Закона Республики Беларусь «О ценообразовании». При этом необходимо предусмотреть, что перечень социально-значимых товаров должен утверждаться законодательно.

Второй путь предусматривает ряд нивелирующих мер по изменению действующего законодательства в области ценообразования, а именно:



- Внесение изменений в Гражданский кодекс, предусмотрев норму, которая позволит предотвратить необоснованное вмешательство государственных органов в ценообразование за счет принятия подзаконных актов, что повысит гарантии деятельности субъектов хозяйствования. Например, абзац второй п. 1 ст. 394 ГК РБ изложить в следующей редакции: В случаях, предусмотренных законом, применяются цены (тарифы, расценки, ставки и т.п.), устанавливаемые или регулируемые уполномоченными на то государственными органами.
- Устранение противоречия между нормами ГК и Положения Министерства экономики «О порядке формирования и применения цен и тарифов» относительно правил заключения договоров между субъектами хозяйствования по поводу выбора денежной единицы для расчетов по поставкам. На наш взгляд, это значительно повысит стабильность и предсказуемость условий хозяйствования.
- Определение, что выбор конкретных форм ценообразования осуществляется соответствующими государственными органами с учетом не только государственных интересов и складывающейся социально-экономической ситуации, но и с учетом интересов субъектов хозяйствования (внести изменения в часть вторую ст. 8 Закона «О ценообразовании»). Государственные органы будут вынуждены более тщательно подходить к выбору способов регулирования, что повысит гарантии защиты субъектов хозяйствования.
- Ревизия перечня товаров (работ, услуг), цены (тарифы), надбавки (скидки) на которые регулируются республиканскими органами государственного управления, иными государственными организациями, подчиненными правительству Республики Беларусь, Национальным банком, облисполкомами и Минским горисполкомом, утвержденного указом президента Республики Беларусь №285, а также перечня социально значимых товаров (работ, услуг,) определяемых Советом министров Республики Беларусь в сторону исключения целого ряда позиций.
- Определение конкретного перечня государственных органов, осуществляющих регулирование и контроль за ценообразованием (внести соответствующие изменения в ст. 10 Закона «О ценообразовании»), что повысит прозрачность «правил игры». При этом представляется целесообразным установить норму, согласно которой органы отраслевого управления не имеют права осуществлять регулирование цен, оказывая тем самым воздействие на конкурентов.
- Исключение ответственности субъектов хозяйствования в виде взыскания в бюджет суммы средств, недополученных в результате применения цен ниже установленных государственными органами (уточнить редакцию ст. 14 Закона «О ценообразовании»). При этом необходимо учесть, что закон предусматривает еще и наложение штрафа в таком же размере, который не подлежит уменьшению на сумму налогов и иных платежей в бюджет. Таким образом, субъекты хозяйствования, вынужденные объективно идти на снижение цен, подвергаются санкциям, в то время как их следует поощрять.
- Отмена постановления Совета министров от 23 июля 2001 г. №1081, в котором экономическим министерствам предоставлено право менять состав затрат, включаемых в себестоимость,



- в течение месяца после принятия бюджета. Утверждение и изменение состава указанных затрат должно осуществляться в том же порядке, что и законодательство о налогах. Это повысит предсказуемость условий хозяйствования, в том числе для иностранных инвесторов.
- Ограничение на включение в состав затрат стоимости консультационных, аудиторских, информационных и маркетинговых услуг, а также затрат на рекламу. Это будет способствовать повышению конкурентоспособности отечественных производителей в условиях жесточайшей конкуренции с иностранными и российскими товаропроизводителями. Отмена не скажется на налогообложении, так как включенные в затраты расходы одного субъекта хозяйствования станут доходами у другого.
  - Отмена нормы указа президента Республики Беларусь от 19 мая 1999 №285, касающейся установления правительством предельных индексов цен.
  - Отмена постановления Совета министров от 19.10.1992 №634 «О дополнительных мерах по государственному регулированию цен (тарифов) на продукцию (товары, услуги)», регламентирующего рентабельность для предприятий, занимающих доминирующее положение на товарных рынках республики, поскольку оно ущемляет отечественных производителей и ухудшает инвестиционные возможности.
  - Внесение изменений и дополнений в указ президента Республики Беларусь от 07.03.2000 №117 в части условий ведения торговой посреднической деятельности, связанных с лицензированием и ценообразованием, а также применением экономических санкций.
- Реализация этих мероприятий позволит существенно сократить барьеры входа на рынок для большинства предприятий малого и среднего бизнеса, а также снизит транзакционные издержки. Это станет предпосылкой для повышения активности внутренних и внешних инвесторов и долгосрочного экономического роста.

---

# ЛИТЕРАТУРА

---

1. Балашевич М., Лазуткина Т. *Малые и средние предприятия – инструмент экономической и социальной стабильности государства*. Предпринимательство в Белоруссии, №23, 2000, с. 32–35.
2. Данейко П., Пелипась И., Ракова Е. (ред.) *Беларусь: выбор пути*. СПб, «Невский простор», 2003.
3. *Белорусский экономический журнал*, №2, 2002; №3, 2003.
4. Букова Н. *Что мы думаем о предпринимателях?* Малое предпринимательство в Беларуси. Малый и средний бизнес в Беларуси (сборник статей Международной финансовой корпорации), Мн., 2002.
5. Волчок В. *Отчет по опросу малого и среднего бизнеса в 2002 г.* <http://www.ipm.by/index.pl?topicid=c81a4b71#2>.
6. Всемирный банк. *Меморандум президента Международного банка реконструкции и развития и Международной финансовой корпорации исполнителям директорам о стратегии сотрудничества для Республики Беларусь*. Документ №23401–ВУ (подготовлен Щенгманом Ж., Войке П.), Вашингтон, 2002.
7. Годунова О., Королева И. *Малое предпринимательство в Беларуси*. Малое предпринимательство в Беларуси. Малый и средний бизнес в Беларуси (сборник статей Международной финансовой корпорации), Мн., 2002.
8. Годунова О., Королева И. *Малое предпринимательство в Беларуси*. Малый и средний бизнес в Беларуси: аналитический бюллетень, №10, 2002, с. 6–12.
9. Данейко П. *Условия для частного бизнеса в Беларуси*. Экономика Беларуси в 1995–2000: от рынка к плану, т.2. (под ред. Антчака Р., Гужиньского М., Козаржевского П.), Варшава, 2001, с.45–67.
10. Кириенко В. *Менталитет белорусов как фактор общественного реформирования*. Социология, №1, 1999.
11. Лученок А. *Экономический механизм государственного регулирования предпринимательской деятельности*



- ти в Республике Беларусь (автореферат диссертации доктора экономических наук 08.00.05). Институт экономики Национальной академии наук Беларуси, Мн., 2000.
12. Муравьев А., Игнатъев А., Круглик А. *Малый бизнес*. СПб, «УэиФ», 1999.
  13. *Новости НИСЭПИ*, Выпуск 2, июнь 1999.
  14. Польский фонд продвижения и развития малых и средних предприятий. *Отчет о состоянии сектора малых и средних предприятий в Польше в 2000-2001 гг.* Варшава, 2002.
  15. Пушкарев А. *Состояние и перспективы развития малых предприятий в Беларуси*. Экономика Беларуси: от рынка к плану. Варшава, 2001, с.19–45.
  16. Пушкарев А. *Исследование малых предприятий Беларуси в 2001 г.* <http://www.ipm.by/index.pl?topicid=c81a4b71#4>.
  17. Хайек Ф. *Пагубная самонадеянность*. М., 1992.
  18. Шехова М. *Совершенствование регионального управления развитием малого предпринимательства в Республике Беларусь*. Диссертация кандидата экономических наук: 08.10.05, Мн., 2002.
  19. European Bank for Reconstruction and Development. *Agriculture and Rural Transition*. Transition Report, 2002.
  20. World Bank. *Improving the business environment. Belarus*. January 2003.
  21. Heritage Foundation. *Index of Economic Freedom 2003*. [www.heritage.org](http://www.heritage.org).
  22. Schuttenbach L. *Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w Republice Federalnej Niemiec*. Warszawa, 2000.
  23. Transparency International. *Transparency International Index 2003*. [www.transparency.org](http://www.transparency.org).

---

# ПРИЛОЖЕНИЕ

---

1. Число малых предприятий на 10000 жителей (без учета фермеров) .....	88
2. Работодатели и лица, работающие за свой счет, в % к занятому населению по данным переписи населения Республики Беларусь 1999 г. ....	89
3. Доля занятых на малых предприятиях в общем количестве работающих на 1.01.2002 .....	90
4. Показатели транснациональности, демократизации, верховенства закона и кредитоспособности в странах с переходной экономикой .....	91
5. Отличия Временного положения и декрета «О лицензировании» .....	92
6. Порядок организации и проведения проверок (ревизий) финансово-хозяйственной деятельности и применения экономических санкций .....	98
7. Динамика основных макроэкономических показателей Беларуси в 1995-2002 гг. ....	103
8. Сравнительная характеристика деятельности субъектов малого предпринимательства .....	104
9. Количество малых предприятий и организаций, численность работающих в них и оплата труда по отраслям экономики .....	105
10. Количество малых предприятий и организаций, численность работающих в них и оплата труда по формам собственности в 2001 г. ....	106
11. Количество малых предприятий и организаций, численность работающих в них и оплата труда по областям Беларуси .....	106
12. Распределение субъектов малого предпринимательства и численности работающих в них по отраслям экономики и областям на конец 2001 г. ....	107
13. Показатели производственной деятельности субъектов малого предпринимательства по областям Беларуси в 2001 г. ....	108
14. Основные показатели деятельности субъектов малого предпринимательства по производству промышленной продукции по отраслям экономики .....	109
15. Показатели инвестиционной активности по формам собственности в 2002 г. ....	110

**Рис. П1. Число малых предприятий на 10000 жителей  
(без учета фермеров) на 1.01.2002 г.**

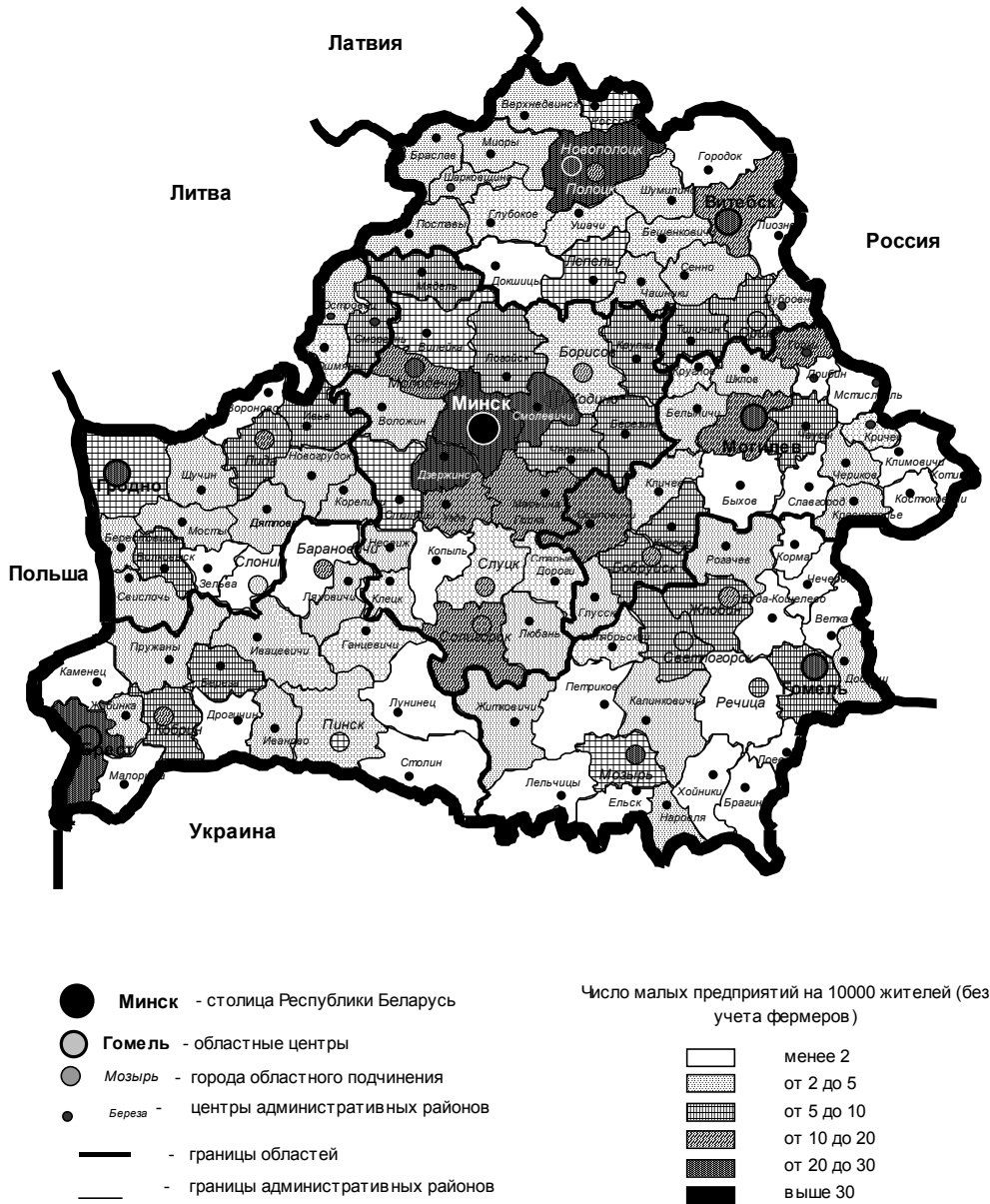
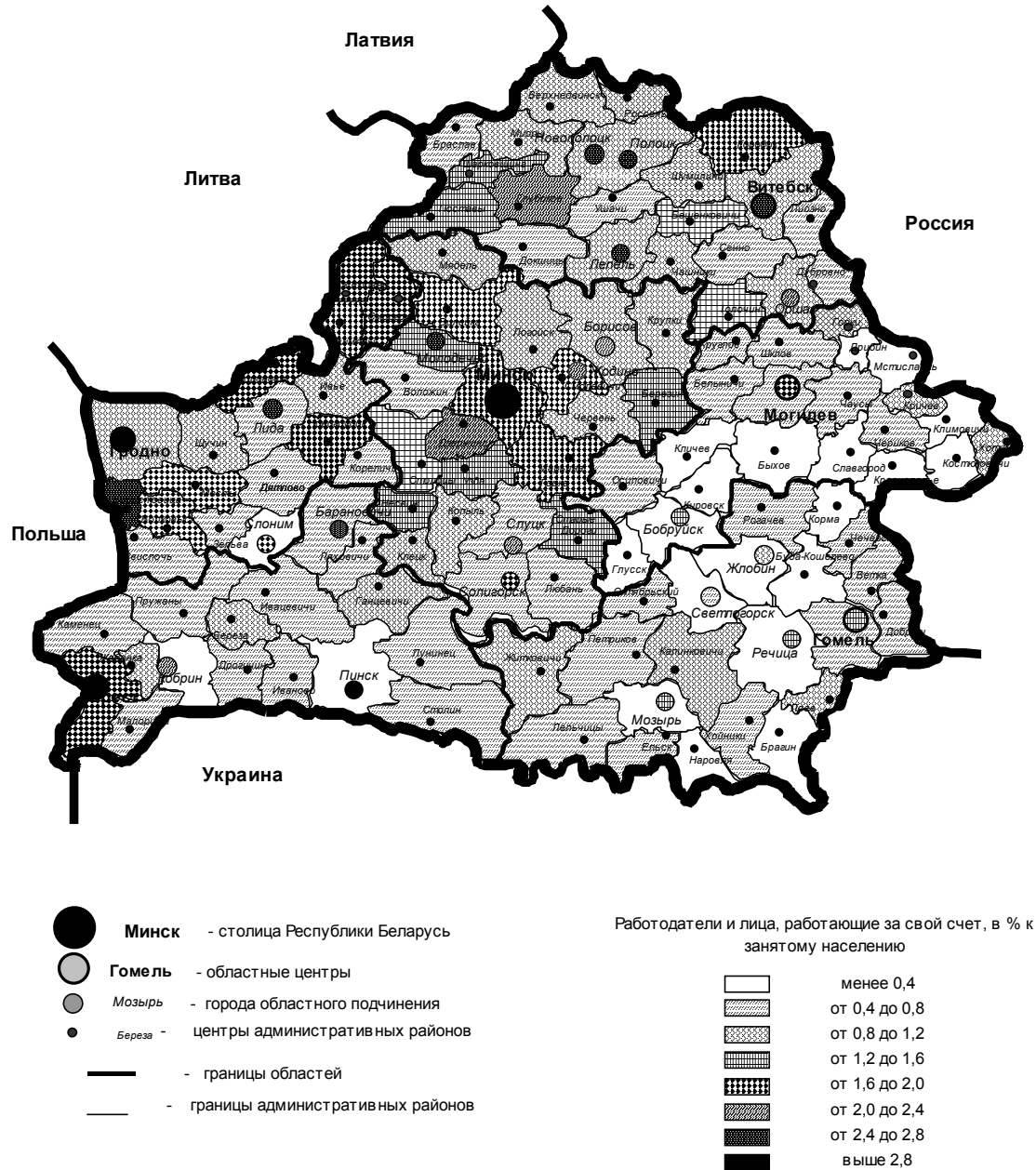
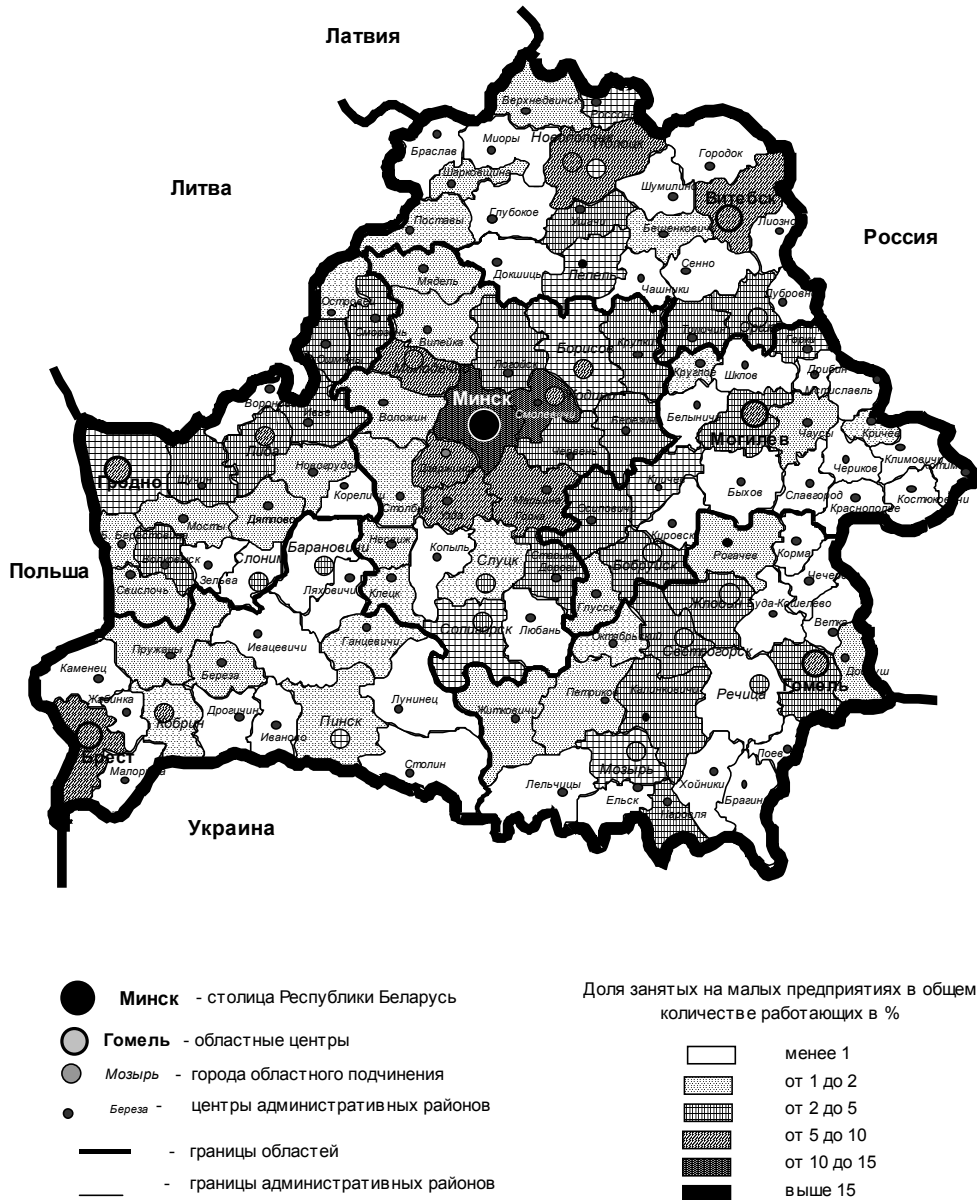


Рис. П2. Работодатели и лица, работающие за свой счет, в % к занятому населению по данным переписи населения Республики Беларусь 1999 г.



**Рис. ПЗ. Доля занятых на малых предприятиях в общем  
количестве работающих на 1.01.2002**





**Таблица П1. Показатели транснациональности,  
демократизации, верховенства закона и кредитоспособности  
в странах с переходной экономикой**

	Индекс транснациональности	Индекс демократизации	Индекс верховенства закона	Страновой кредитный рейтинг Euromoney
Албания	7.0	3.94	4.63	30.4
Армения	--	4.69	5.38	30.5
Азербайджан	--	5.31	5.75	36.9
Беларусь	5.0	6.63	6.13	30.7
Болгария	18.5	4.31	5.00	42.5
Босния и Герцеговина	5.5	3.13	3.88	15.8
Венгрия	27.0	3.44	4.50	65.2
Грузия	--	2.00	3.00	30.4
Казахстан	--	1.94	2.13	42.5
Кыргызстан	--	4.69	5.13	35.8
Латвия	17.0	1.81	2.25	53.1
Литва	14.0	6.13	6.25	50.8
Македония	7.5	5.63	5.75	37.4
Молдова	19.0	1.94	2.88	29.2
Польша	13.0	1.88	2.63	63.6
Россия	4.5	3.94	5.00	37.9
Румыния	10.0	4.38	5.38	36.6
Сербия и Черногория	5.0	1.63	2.00	14.8
Словакия	12.0	3.25	4.38	53.0
Словения	8.0	4.88	5.13	68.9
Таджикистан	--	1.81	2.63	17.8
Туркменистан	--	1.75	1.88	31.8
Узбекистан	--	5.50	5.88	34.2
Украина	5.5	6.94	6.63	33.1
Хорватия	16.5	4.50	5.13	49.7
Чехия	24.0	6.56	6.25	63.1
Эстония	25.5	3.50	4.63	55.7
<b>Среднее</b>	<b>13.0</b>	<b>3.93</b>	<b>4.45</b>	<b>40.4</b>

*Источники:* World Investment Report 2003, Nations in Transit 2003, World Economic Indicators 2001.

*Примечания:*

1) индекс транснациональности показывает степень участия иностранного капитала в национальной экономике и рассчитывается как среднее арифметическое четырех удельных весов (подробнее о методике расчета см. в World Investment Report 2003, р.6). Значения индекса округлены до пяти десятых или до целого числа. Данные за 2000 г.;

2) высокие значения индексов демократизации и верховенства закона говорят о неразвитости демократии и несоблюдении принципа верховенства закона (максимальное значение показателей равно семи, минимальное – единице). Данные за 2003 г.;

3) высокие значения странового кредитного рейтинга Euromoney говорят о высокой кредитоспособности и низком риске. Данные за 2000 г.



**Таблица П2. Отличия Временного положения и декрета «О лицензировании»**

Временное положение	Декрет «О лицензировании отдельных видов деятельности»
<b>1. Основные термины</b>	
	<p><b>Соискатель лицензии</b> Юридическое лицо, индивидуальный предприниматель, обратившиеся в лицензирующий орган с заявлением с приложением необходимых документов для получения лицензии, а также физическое лицо, ходатайствующее о предоставлении ему права занятия адвокатской или частной нотариальной деятельностью</p> <p><b>Лицензиат:</b> Юридическое лицо, индивидуальный предприниматель, а также физическое лицо, осуществляющее адвокатскую или частную нотариальную деятельность, имеющее лицензию.</p>
<b>2. Заявление о выдаче лицензии</b>	
<p>Лицензия выдается при подаче следующих документов (п.5):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– заявление заинтересованного субъекта хозяйствования;</li><li>– копии его учредительных документов;</li><li>– документ, подтверждающий внесение платы за выдачу лицензии;</li><li>– другие документы (предусмотренные в ведомственных актах).</li></ul>	<p>Соискатель лицензии представляет (п.8):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– заявление о выдаче лицензии;</li><li>– копии учредительных документов (устава) юридического лица, за исключением учредительных документов иностранного юридического лица, свидетельства о государственной регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя без нотариального засвидетельствования;</li><li>– копию извещения налогового органа о присвоении учетного номера налогоплательщика;</li><li>– документ об уплате лицензионного сбора за рассмотрение заявления;</li><li>– выписку из торгового реестра страны пребывания (происхождения) или иной документ, подтверждающий регистрацию (для иностранного юридического лица);</li><li>– другие документы, указанные в положении о лицензировании вида деятельности, осуществляемого на основании лицензии.</li></ul> <p>Запрещается требовать от соискателя лицензии представления документов, не предусмотренных Положением о лицензировании отдельных видов деятельности и положением о лицензировании вида деятельности, осуществляемого на основании лицензии (п.8).</p>
<b>3. Лицензионные сборы</b>	
<p>15 базовых величин (б.в.) за выдачу лицензии с юридического лица; 2 б.в. за выдачу лицензии с индивидуального предпринимателя; 7 б.в. за продление лицензии юридического лица; 1 б.в. за продление лицензии индивидуальному предпринимателю (п.6).</p>	<p>10 евро за рассмотрение лицензирующим органом документов для получения лицензии, продления срока ее действия; 90 евро за выдачу лицензии; 45 евро за внесение изменений и (или) дополнений в лицензию, за исключением случаев внесения их в связи с изменением законодательства, продление срока действия лицензии, выдачу ее дубликата; 5 евро за выдачу копии лицензии.</p>



**Таблица П2. (продолжение)**

Временное положение	Декрет «О лицензировании отдельных видов деятельности»
<b>4. Решение о выдаче или отказе в выдаче лицензии</b>	
<p>Решение принимается в течение 30 дней с момента подачи заявления. Лицензия или решение об отказе в ее выдаче выдается заявителю в срок до 5 дней после принятия соответствующего решения.</p>	<p>Заявление должно быть рассмотрено в месячный срок со дня его подачи (п.10). Данный срок может быть продлен на период проведения проверки и (или) экспертизы соответствия возможностей соискателя лицензии лицензионным требованиям и условиям. Срок проведения проверки и (или) экспертизы не должен превышать 15 дн.</p> <p>По результатам рассмотрения заявления лицензирующий орган принимает решение о выдаче либо об отказе в выдаче лицензии. При этом срок принятия такого решения не указан.</p> <p>Если принято решение об отказе в выдаче лицензии, то соискатель уведомляется об этом в 5-дневный срок со дня принятия такого решения (п.12).</p> <p>Срок, в течение которого соискатель уведомляется о принятом решении о выдаче лицензии, не указан.</p>
<b>5. Отказ в выдаче лицензии</b>	
<p>(п.7) В решении об отказе в выдаче лицензии должны быть названы причина отказа и правовые нормы, являющиеся его основанием.</p> <p>(п.15) Решения об отказе в выдаче лицензии, о лишении или о приостановлении действия ее могут быть обжалованы в суде или хозяйственном суде в течение 30 дней по месту нахождения органа, выдавшего лицензию.</p>	<p>В выдаче лицензии может быть отказано при:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– наличии в представленном заявлении с приложением необходимых документов недостоверных сведений;</li> <li>– несоответствии представленных документов требованиям положения о лицензировании вида деятельности, осуществляемого на основании лицензии;</li> <li>– наличии заключения о несоответствии возможностей соискателя лицензии лицензионным требованиям и условиям по результатам проверки и (или) экспертизы;</li> <li>– обращении за получением лицензии до истечения одного года со дня вынесения решения об аннулировании лицензии, за исключением случая аннулирования лицензии в связи с выдачей ее с нарушением установленного порядка.</li> </ul> <p>Решения, принимаемые лицензирующими органами при осуществлении лицензирования, могут быть обжалованы соискателями лицензий или лицензиатами в судебном порядке в месячный срок со дня их принятия (п.45).</p>



Таблица П2. (продолжение)

Временное положение	Декрет «О лицензировании отдельных видов деятельности»
<b>6. Выдача лицензии (дубликата)</b>	
<p>В случае утраты лицензии выдается дубликат с оплатой 50% ее стоимости.</p>	<p>Лицензия выдается соискателю лицензии при представлении:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– документа об уплате лицензионного сбора за выдачу лицензии;</li><li>– удостоверения – руководителем юридического лица; свидетельства о государственной регистрации – индивидуальным предпринимателем (при отсутствии указанных документов предъявляются паспорт и (или) документ, подтверждающий полномочия данных лиц); паспорта – физическим лицом, ходатайствующим о предоставлении ему права занятия адвокатской или частной нотариальной деятельностью; паспорта и доверенности – уполномоченным представителем юридического лица, индивидуального предпринимателя или физического лица.</li></ul> <p>В случае утраты лицензии лицензиату может быть выдан ее дубликат при представлении в лицензирующий орган:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– заявления на получение дубликата;</li><li>– копии объявления об утрате лицензии, размещенного в одном из печатных СМИ;</li><li>– документа, подтверждающего уплату лицензионного сбора за выдачу дубликата.</li></ul> <p>Дубликат выдается в течение 10 дней со дня представления указанных документов.</p> <p>До выдачи дубликата лицензии действие лицензии не приостанавливается, а копии лицензии, заверенные лицензирующим органом, ему не возвращаются.</p>
<b>7. Внесение изменений и (или) дополнений в лицензию</b>	
	<p>В случае</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– смены собственника, изменения наименования (фирменного наименования), местонахождения юридического лица, ФИО, места жительства физического лица, получившего лицензию;</li><li>– изменения законодательства, в соответствии с которым требуется внесения изменений и (или) дополнений в лицензию;</li><li>– изменения иных сведений, указанных в лицензии.</li></ul> <p>Лицензиат обязан в месячный срок обратиться в лицензирующий орган для внесения соответствующих изменений и (или) дополнений в лицензию. Для этого он представляет:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– заявление с приложением документов, подтверждающих необходимость внесения изменений и (или) дополнений;</li><li>– документ об уплате лицензионного сбора за внесение изменений и (или) дополнений, за исключением случаев внесения изменений и (или) дополнений в связи с изменением законодательства.</li></ul> <p>Лицензирующий орган рассматривает документы и принимает решение в порядке, установленном для получения лицензии.</p> <p>При внесении в лицензию изменений и (или) дополнений срок ее действия не продлевается (п.25).</p> <p>При нарушении лицензиатом срока обращения в лицензирующий орган для внесения изменений и (или) дополнений в лицензию действие лицензии прекращается.</p>



**Таблица П2. (продолжение)**

Временное положение	Декрет «О лицензировании отдельных видов деятельности»
<b>8. Срок действия лицензии</b>	
<p>Не может быть менее 5 лет, однако Совет министров может его изменить по ходатайству органа, выдающего лицензии.</p> <p>Продление лицензии осуществляется в порядке, определенном для выдачи.</p>	<p>Срок действия лицензии указывается в положении о лицензировании вида деятельности, осуществляемого на основании лицензии. Лицензия выдается на срок не менее 5 и не более 10 лет.</p> <p>Срок действия лицензии может быть продлен по заявлению лицензиата. Кроме того, если вынесенное лицензирующим органом решение о приостановлении либо прекращении срока действия лицензии признано судом неправомерным, лицензия продлевается на срок, в течение которого ее действие было приостановлено или прекращено.</p> <p>Срок действия лицензии исчисляется с даты принятия лицензирующим органом решения о ее выдаче.</p>
<b>9. Продление срока действия лицензии</b>	
<p>Продление срока действия лицензии осуществляется в порядке, предусмотренном для ее получения.</p>	<p>Лицензиат обязан не позднее чем за один месяц и не ранее чем за два месяца до истечения срока действия лицензии подать в соответствующий лицензирующий орган заявление о продлении срока действия лицензии с приложением документов, необходимых для получения лицензии.</p> <p>Лицензирующий орган рассматривает заявление и принимает решение в порядке, установленном для получения лицензии.</p>
<b>10. Предписание</b>	
	<p>В случае выявления в течение календарного года лицензирующим или другим государственным органом, который в пределах своей компетенции контролирует осуществление лицензиатами лицензируемых видов деятельности, нарушений лицензиатом либо его обособленным подразделением (филиалом) законодательства о лицензировании или установленных требований и условий осуществления лицензируемого вида деятельности лицензирующий орган дает лицензиату предписание об устранении выявленных нарушений и устанавливает срок их устранения (не более шести месяцев).</p>



Таблица П2. (продолжение)

Временное положение	Декрет «О лицензировании отдельных видов деятельности»
<b>11. Приостановление действия лицензии</b>	
<p>В случае нарушения субъектом хозяйствования указанных в лицензии особых условий и правил орган, выдавший лицензию, может приостановить ее действие до устранения допущенных нарушений или на определенный срок.</p>	<p>При не устранении указанных в предписании нарушений лицензирующий орган вправе принять решение о приостановлении действия лицензии на срок до 1 месяца и обязан письменно уведомить лицензиата не менее чем за 5 дней до даты, с которой приостанавливается действие лицензии, с указанием причины его приостановления. Действие лицензии считается приостановленным со дня, указанного в этом решении.</p> <p>На время приостановления действия лицензии прекращается осуществление лицензиатом и его обособленным подразделением (филиалом) вида деятельности, указанного в лицензии (п.26).</p> <p>На время приостановления действия лицензии срок ее действия не продлевается, за исключением случая, когда решение о приостановлении признано судом неправомерным.</p> <p>Лицензиат обязан в письменной форме уведомить об устранении им нарушений с приложением письменного обоснования, подтверждающего их устранение.</p> <p>Проверка устранения нарушений проводится лицензирующим или другим государственным органом, который в пределах своей компетенции контролирует осуществление лицензиатами лицензируемых видов деятельности органом в течение 10 дней после получения им предписания об устранении нарушений (п.28)</p> <p>По результатам проверки лицензирующий орган принимает решение о возобновлении действия лицензии с указанием даты его возобновления, о чем в 3-дневный срок со дня принятия этого решения в письменной форме уведомляет лицензиата; либо решение об аннулировании лицензии, если лицензиат не устранил нарушения.</p>
<b>12. Прекращение действия лицензии.</b>	
<p>При повторном или грубом нарушении правил осуществления деятельности, на которую выдана лицензия, эта лицензия может быть аннулирована по решению органа, выдавшего ее.</p> <p>Орган, выдавший лицензию, может без предупреждения лишить субъект хозяйствования лицензии за нарушения законодательства или действия, в результате которых возникает опасность аварий, катастроф, угроза гибели людей или нанесение ущерба их здоровью, других тяжких последствий.</p>	<p>Действие лицензии прекращается:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) по истечении срока, на который она выдана;</li><li>2) по решению лицензирующего органа:<ul style="list-style-type: none"><li>– об аннулировании лицензии;</li><li>– в случае ликвидации (прекращения деятельности) лицензиата;</li><li>– при реорганизации юридического лица;</li><li>– в случае принятия лицензиатом решения о прекращении осуществления лицензируемого вида деятельности;</li></ul></li><li>3) по решению суда:<ul style="list-style-type: none"><li>– об аннулировании лицензии;</li><li>– в случае нарушения лицензиатом лицензионных требований и условий, что повлекло за собой причинение ущерба национальной безопасности, общественному порядку, нравственности, правам и свободам, жизни и здоровью граждан, окружающей среде.</li></ul></li></ol> <p>Лицензирующий орган в 3-дневный срок со дня принятия решения о прекращении действия лицензии письменно уведомляет об этом лицензиата с указанием оснований прекращения действия лицензии (п.32).</p> <p>Лицензиат обязан в 5-дневный срок вернуть лицензию (ее дубликат) и копии лицензии, заверенные лицензирующим органом, в соответствующий лицензирующий орган (п.33).</p>



**Таблица П2. (окончание)**

Временное положение	Декрет «О лицензировании отдельных видов деятельности»
<b>13. Аннулирование лицензии</b>	
	<p>Лицензия может быть аннулирована по решению лицензирующего органа в случае</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– выявления в течение календарного года лицензирующим или другим государственным органом, который в пределах своей компетенции контролирует осуществление лицензиатами лицензируемых видов деятельности, грубого нарушения лицензиатом, его обособленным подразделением (филиалом) законодательства о лицензировании или установленных требований и условий осуществления лицензируемого вида деятельности;</li> <li>– лицензиатом в установленный срок не устранены нарушения, повлекшие за собой приостановление действия лицензии;</li> <li>– лицензиатом в установленный срок не представлены документы для внесения изменений и (или) дополнений в лицензию;</li> <li>– лицензия выдана на основании недостоверных сведений, представленных соискателем лицензии;</li> <li>– лицензиат не обращался за получением лицензии в течение шести месяцев со дня принятия решения о ее выдаче.</li> </ul> <p>Лицензия может быть аннулирована по решению суда в случае принятия незаконного решения о ее выдаче, внесении в нее изменений и (или) дополнений, продлении срока ее действия.</p> <p>Лицензия считается аннулированной со дня принятия решения о ее аннулировании, за исключением решения об аннулировании лицензии, принятого судом и решения лицензионного органа, если лицензия выдана на основании недостоверных сведений, представленных соискателем лицензии; и если лицензиат не обращался за получением лицензии в течение шести месяцев со дня принятия решения о ее выдаче, когда лицензия считается аннулированной со дня начала срока ее действия.</p>

**Таблица ПЗ. Порядок организации и проведения проверок (ревизий)  
финансово-хозяйственной деятельности и применения экономических санкций\***

Проверки (ревизии)	Права и обязанности контролирующих органов	Право субъекта хозяйствования на обжалование и обязанности по исполнению решения контролирующего органа	Ответственность субъекта хозяйствования
<p>Виды проверок (ревизий)</p> <p>1. Плановые</p> <p>2. Внеплановые (п.6)</p> <p>Основания проведения проверок</p> <p>Предписание руководителя контролирующего органа или его заместителя.</p>			
<p>Документы, подлежащие выдающиеся полномочия при проведении проверки</p> <p>1. Служебное удостоверение.</p> <p>2. Предписание, в котором указывается наименование контролирующего органа, проводящего проверку; наименование субъекта-альтернативного предпринимателя (Ф.И.О. предпринимателя) фамилия и инициалы проверяющего; должность; тема проверки; срок проведения.</p> <p>3. Внести сведения в книгу учета ведения рейдовых проверок налоговыми органами).</p>			
		<p>Вправе обжаловать обоснованность назначения проверки в вышестоящем контролирующем органе, а также в соответствующем совете по координации контрольной деятельности в области либо в Совете по координации контрольной деятельности в Республике Беларусь (кроме проверки, проводимой по поручению президента Республики Беларусь, Совета по координации контрольной деятельности в Республике Беларусь, Совета министров Республики Беларусь, Государственного секретариата Совета безопасности Республики Беларусь, Комитета государственного контроля). Подача жалобы не приостанавливает проведение проверки (п.7).</p>	

\* Данный порядок утвержден указом президента Республики Беларусь «О некоторых мерах по совершенствованию координации деятельности контролирующих органов Республики Беларусь и порядка применения ими экономических санкций» №673 от 15.11.1999 (с изменениями указа президента №722 от 6.12.2001).



Таблица ПЗ. (продолжение)

Проверки (ревизии)	Права и обязанности контролирующих органов	Право субъекта хозяйствования на обжалование и обязанности по исполнению решения контролирующего органа	Ответственность субъекта хозяйствования
Срок проведения проверки	Общий срок проведения проверки не должен превышать 30 рабочих дней (п.8).	Общий срок может быть продлен руководителем контролирующего органа (п.8).	
Периодичность проведения проверки	Плановые проверки (ревизии) могут проводиться не более 1 раза в год.	Вправе проводить внеплановые проверки, но только по поручению президента, Совета министров, Комитета государственного контроля, Совета по координации контрольной деятельности в Республике Беларусь, налоговых, правоохранительных и судебных органов, за исключением встречаемых проверок. Иные контролирующие органы вправе обращаться к указанным государственным органам и Совету с предложениями о необходимости проведения внеплановых проверок.	
Лица, присутствующие при проведении проверки	Руководитель, а в его отсутствие – уполномоченный заместитель руководителя юридического лица либо индивидуального предпринимателя (п.10).		
Материально ответственные лица при проверке вверенных им ценностей	Материально ответственные лица при проверке вверенных им ценностей (п.12)		
Иные должностные лица при проведении проверки вверенных им ценностей	Иные должностные лица при проведении проверки вверенных им ценностей (п.12).		



Таблица ПЗ. (продолжение)

Проверки (ревизии)	Права и обязанности контролирующих органов	Право субъекта хозяйствования на обжалование и обязанности по исполнению решения контролирующего органа	Ответственность субъекта хозяйствования
4. В случае отказа материально ответственного или другого должностного лица присутствовать при проверке (ревизии) вверенных им ценностей, контрольных обмерах и других действиях работник, проводящий проверку (ревизию), вправе ее провести без участия указанных лиц с привлечением представителей государственных органов либо работников проверяемого субъекта, определенных его руководителем. Лица, присутствующие при проведении проверки, также подписывают документы, составленные по ее результатам (п.12).			
Процесс проведения проверки			

Обладают правами, предоставленными в соответствии с п.11 Порядка, а также иными правовыми актами.  
Обязаны установить размер причиненного вреда, причины нарушений и должностных лиц, действия (бездействия) которых повлекли нарушение субъектом предпринимательской деятельности законодательства, регулирующего экономические отношения; по вине которых совершены нарушения (п.13).  
Вправе потребовать письменные объяснения должностных лиц и лиц, виновных в установленных проверкой нарушениях (п.15).



**Таблица ПЗ. (продолжение)**

Проверки (ревизии)	Права и обязанности контролирующих органов	Право субъекта хозяйствования на обжалование и обязанности по исполнению решения контролирующего органа	Ответственность субъекта хозяйствования
<p>Результаты проверки</p> <p>1. Промежуточный акт. 2. Акт. 3. Справка. Не допускается включение в акт проверки раз личного рода не подтвержденных документов и данных о деятельности проверяемого субъекта (п. 18).</p>	<p>Акт, справка подписываются должностным лицом, осуществляющим проверку (пп. 14, 16).</p>	<p>Промежуточный акт подписывается проводящим проверку (ревизию) работником контролирующего органа (руководителем ревизионной группы), руководителем юридического лица за правонарушение (обособленного подразделения юридического лица), а при его нея, совершенные отсутствию – уполномоченным заместителем руководителя по истечении 10 юридического лица (обособленного подразделения юридического лица) либо индивидуальным предпринимателем, а так- ния в силу соответ- же лицами, причастными к выявленным нарушениям, от кото- ствующих актов за- нения. В случае отказа должностного лица проверяемого (п.24).</p> <p>юридического лица или индивидуального предпринимателя от подписания промежуточного акта в этом акте делается соот- ветствующая запись (п.16).</p> <p>Акты и справки подписываются проводящим проверку (реви- зию) работником контролирующего органа (руководителем ревизионной группы), руководителем юридического лица (обособленного подразделения юридического лица), а в его отсутствие – уполномоченным заместителем руководителя юридического лица (обособленного подразделения юридического лица) либо индивидуальным предпринимателем, а так- же лицом, выполняющим функции главного (старшего на пра- вах главного) бухгалтера проверяемого субъекта предприни- мательской деятельности, а при необходимости – другими участниками проверки (ревизии). При наличии возражений по акту проверки подписывающие его должностные лица субъек- та предпринимательской деятельности либо индивидуального предпринимателя делают об этом запись перед своей подпи- сью и не позднее 5 рабочих дней со дня подписания акта представляют в письменном виде возражения по его содер- жанию в контролирующей орган, назначивший проверку (п.15).</p>	

Таблица ПЗ. (окончание)

	Проверки (ревизии)	Права и обязанности контролирующих органов	Право субъекта хозяйствования на обжалование и обязанности по исполнению решения контролирующего органа	Ответственность субъекта хозяйствования
<p>Основания и сроки привлечения к ответственности</p>				
<p>Основания и сроки привлечения к ответственности</p>	<p>решение уполномоченного лица о применении экономических санкций (п.23). Сроки привлечения к ответственности (п.27): два года со дня совершения правонарушения; три месяца со дня окончания срока исполнения этого решения, а в случае повторения правонарушения по вопросам исчисления и уплаты налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджет, целевые бюджетные фонды (п.36). Обязательным условием применения экономических санкций является наличие установленных фактов нарушения субъектом предпринимательской деятельности конкретных предписаний актов законодательства, регулирующих экономические отношения в Республике Беларусь или предусмотренности за данным видом правонарушения (п.28). Не подлежит исполнению решение экономических санкций, если оно исполнено в 3-месячный срок со дня его вынесения, за исключением случаев регистрации субъекта предпринимательской деятельности местонахождения инд. предпринимателя, юрлица, местожительства инд. предпринимателя, в случае подачи жалобы (искового заявления) в течение указанного срока (п.34).</p>	<p>Не позднее 30-дневного срока субъект предпринимательской деятельности обязан на основании соответствующего решения экономического органа контроля, обеспечения контроля, исполнения этого решения, а в случае повторения правонарушения по вопросам исчисления и уплаты налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджет, целевые бюджетные фонды (п.36). Сроки привлечения к ответственности (п.27): два года со дня совершения правонарушения; три месяца со дня окончания срока исполнения этого решения, а в случае повторения правонарушения по вопросам исчисления и уплаты налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджет, целевые бюджетные фонды (п.36). Обязательным условием применения экономических санкций является наличие установленных фактов нарушения субъектом предпринимательской деятельности конкретных предписаний актов законодательства, регулирующих экономические отношения в Республике Беларусь или предусмотренности за данным видом правонарушения (п.28). Не подлежит исполнению решение экономических санкций, если оно исполнено в 3-месячный срок со дня его вынесения, за исключением случаев регистрации субъекта предпринимательской деятельности местонахождения инд. предпринимателя, юрлица, местожительства инд. предпринимателя, в случае подачи жалобы (искового заявления) в течение указанного срока (п.34).</p>	<p>Субъект предпринимательской деятельности обязан на основании соответствующего решения экономического органа контроля, обеспечения контроля, исполнения этого решения, а в случае повторения правонарушения по вопросам исчисления и уплаты налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджет, целевые бюджетные фонды (п.36). Сроки привлечения к ответственности (п.27): два года со дня совершения правонарушения; три месяца со дня окончания срока исполнения этого решения, а в случае повторения правонарушения по вопросам исчисления и уплаты налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджет, целевые бюджетные фонды (п.36). Обязательным условием применения экономических санкций является наличие установленных фактов нарушения субъектом предпринимательской деятельности конкретных предписаний актов законодательства, регулирующих экономические отношения в Республике Беларусь или предусмотренности за данным видом правонарушения (п.28). Не подлежит исполнению решение экономических санкций, если оно исполнено в 3-месячный срок со дня его вынесения, за исключением случаев регистрации субъекта предпринимательской деятельности местонахождения инд. предпринимателя, юрлица, местожительства инд. предпринимателя, в случае подачи жалобы (искового заявления) в течение указанного срока (п.34).</p>	<p>Акты законодательства, смягчающие или отменяющие ответственность за экономические правонарушения, имеют обратную силу, то есть распространяются на правонарушения, совершенные до вступления в силу, к которым не были применены экономические санкции.</p>



**Таблица П4. Динамика основных  
макроэкономических показателей Беларуси в 1995–2002 гг.**

		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Номинальный ВВП*	BUR трлн	0.121	0.192	0.367	0.702	3.026	9.134	17.173	25.518
Номинальный ВВП	USD млрд	10.6	14.3	12.7	9.3	6.3	8.9	12.1	14.3
Рост реального ВВП	% г/г	-10.4	2.8	11.4	8.4	3.4	5.8	4.1	4.7
Промышленное производство	% г/г	-11.7	3.5	18.8	12.4	10.3	7.8	5.9	4.3
Сельскохозяйственное производство	% г/г	-4.7	2.4	-4.9	-0.7	-8.3	9.3	1.8	1.5
Инвестиции в основной капитал	% г/г	-31.0	-5.0	20.0	25.0	-8.0	2.0	-3.0	3.0
Количество занятых	тыс. человек	4409.6	4364.8	4369.9	4416.6	4442.0	4441.0	4417.4	4380.8
Количество зарегистрированных безработных	тыс. человек	131.0	182.5	126.2	105.9	95.4	95.8	102.9	130.5
ИПЦ	% г/г с/п	709	53	64	73	294	169	61	43
ИПЦ	% г/г к/п	244	39	63	182	251	108	46	35
ИЦППП	% г/г с/п	462	34	88	72	355	186	72	41
ИЦППП	% г/г к/п	118	29	90	197	245	166	41	42
Экспорт (т/у, USD)	% г/г	90.8	27.1	17.0	-9.6	-9.7	19.6	8.2	9.0
Импорт (т/у, USD)	% г/г	79.8	26.5	19.5	-6.6	-18.0	21.5	7.1	9.4
Текущий счет	USD млн	-458	-516	-859	-1017	-194	-323	-445	-352
Текущий счет	% ВВП	-4.3	-3.6	-6.8	-10.9	-3.1	-3.6	-3.7	-2.5
ПИИ (чистые)	USD млн	15	105	350	201	443	119	108	434
Сальдо госбюджета**	% ВВП	-2.7	-3.4	-5.8	-5.0	-2.9	-0.6	-1.3	-0.6
Денежная база	% г/г к/п	350.0	78.0	96.0	102.0	204.0	52.0	225.0	32.0
Официальный обменный курс*	USD с/п	12	17	34	151	572	1035	1394	1784
Официальный обменный курс*	USD к/п	12	27	42	430	925	1213	1580	1920
Спрэд***	USD с/п	0.0	25.1	31.1	224.0	128.2	44.4	0.8	0.0
Спрэд***	USD к/п	0.0	71.0	35.5	301.9	189.1	2.8	0.2	0.0

*Источники:* Министерство статистики и анализа, Министерство финансов, НББ, ИПМ.

\* 1 января 2000 г. произошла деноминация белорусского рубля 1:1000. Все данные представлены в «новых» белорусских рублях.

\*\* Дефицит госбюджета за 1996–1998 гг. – с учетом квазибюджетного финансирования через коммерческие банки. Знак «минус» означает дефицит бюджета.

\*\*\* Спрэд между курсом черного рынка и официальным курсом НББ.

*Условные обозначения:*

г/г	изменение год к году
к/п	конец периода
млн	миллион
млрд	миллиард
трлн	триллион
нар.	нарастающим итогом
НББ	Национальный банк Республики Беларусь
с/п	среднее за период



**Таблица П5. Сравнительные характеристики  
деятельности субъектов малого предпринимательства**

Показатель	1998*	1999	2000	2001	2002
Количество малых предприятий (на конец года)	24061	26787	28310	27768	29044
Численность работников, тыс. чел.:					
малое предпринимательство**	280.5	326.9	385.8	380.6	384.7
экономика в целом	4416.6	4442.0	4441.0	4435	4380.8
Средняя численность работников на одном малом предприятии (на конец года), чел.	11.7	12.2	13.6	13.7	13.2
Среднемесячная зарплата работников, BYR тыс.:					
малое предпринимательство	3739	15990	48.1	93.8	145.3
экономика в целом	4635	19581	58.9	124.9	189.2
Объем промышленной продукции (работ, услуг), BYR млрд:					
малое предпринимательство	32071	216372	757.1	1206.6***	1640.8
экономика в целом	755213	3330979	8810.1	14649.9	24912.2
Производство потребительских товаров (включая алкогольные напитки), BYR млрд:					
малое предпринимательство	15087	95027	432.8	636.1	584.3
экономика в целом	331863	1460804	4200	6524	7999
в том числе продовольственные товары:					
малое предпринимательство	4482	29244	143.7	192.1	245.5
экономика в целом	142563	593844	1754	2664	3782
непродовольственные товары:					
малое предпринимательство	9104	56791	201.0	321.1	290.1
экономика в целом	155167	731089	1998	3176	3766
Инвестиции в основной капитал, BYR млрд:					
малое предпринимательство	5695	27736	116.9	200.3	310.5
экономика в целом	158528	623883	1809	2949	4239
в том числе строительно-монтажные работы:					
малое предпринимательство	1239	6995	27.7	55.3	86.6
экономика в целом	75119	318211	897	1400	2015
Общий объем розничного товарооборота (включая общественное питание), BYR млрд:					
малое предпринимательство	12083	60037	211.5	463.7	690.0
экономика в целом	361370	1502028	4196.5	7797.3	11909.5
в том числе продовольственные товары:					
малое предпринимательство	5323	26692	93.3	193.1	283.7
экономика в целом	200890	857668	2545.5	5028.6	7333.0
непродовольственные товары:					
малое предпринимательство	6760	33345	118.2	270.6	406.3
экономика в целом	160480	644360	1651.0	2768.7	4576.5
Прибыль от реализации продукции (товаров, работ, услуг), BYR млрд:					
малое предпринимательство	15496	75619	192.7	250.8	404.9
экономика в целом	114902	660369	1554	1826	2611
Затраты на производство и реализацию продукции (товаров, работ, услуг), BYR млрд:					
малое предпринимательство	93864	482245	1239.7	2536.9	4140.1
экономика в целом	1054685	4498099	11753	22230	30097
Рентабельность продукции, %:					
малое предпринимательство	16.5	15.7	15.5	9.9	9.8
экономика в целом	10.9	15.2	13.1	8.2	8.7

*Источник:* Белорусский экономический журнал.

*Примечание:* данные приведены по субъектам малого предпринимательства со среднесписочной численностью работников в промышленности и на транспорте до 100 чел., в сельском хозяйстве и научно-производственной сфере – до 60, в строительстве и оптовой торговле – до 50, в других отраслях производственной сферы, общественном питании, розничной торговле и бытовом обслуживании населения – до 30, в других отраслях непромышленной сферы – до 25 чел.

\* Данные приведены по предприятиям негосударственной формы собственности.

\*\* Данные приведены по предприятиям всех форм собственности, представившим отчеты в органы статистики. Данные в стоимостном выражении представлены в фактически действовавших ценах, индексы – в сопоставимых ценах. Данные за 2000 г. приведены с учетом деноминации.

\*\*\* Без налога на добавленную стоимость, акцизов и других налогов из выручки.



**Таблица П6. Количество малых предприятий и организаций,  
численность работающих в них и оплата труда по отраслям экономики**

Отрасль	Количество предприятий (на конец года)				Списочная численность работников				Среднемесяч- ная зарплата, BYR тыс.	
	1998		2002		1998		2002		1998	2001
	единиц	% к итогу	единиц	% к итогу	единиц	% к итогу	единиц	% к итогу		
Промышлен- ность	5248	18.7	6046	20.8	108.8	33.8	125.6	37.7	4171	95.6
Сельское и лес- ное хозяйство	332	1.2	344	1.2	5.6	1.7	5.8	1.7	3776	96.9
Строительство	3198	11.4	3412	11.7	51.8	16.1	47.9	14.4	4646	114.4
Транспорт	1193	4.2	1599	5.5	21.2	6.6	27.5	8.3	3606	78.4
Связь	75	0.3	119	0.4	0.8	0.3	1.3	0.4	6547	127.2
Торговля и об- щественное пи- тание	13490	48	12899	42.4	98.3	30.5	89.2	26.8	3654	79.1
Материально- техническое снабжение и сбыт, заготовки	263	0.9	192	0.7	4.4	1.4	2.3	0.7	4504	92.5
Жилищно- коммунальное хозяйство и не- производствен- ные виды быто- вого обслужива- ния населения	313	1.1	333	1.1	3.4	1.1	4.3	1.3	2645	71.8
Здравоохране- ние, физическая культура и соци- альное обеспе- чение	574	2	614	2.1	3.6	1.1	4.0	1.2	3117	78.4
Образование	156	0.6	175	0.6	1.6	0.5	1.9	0.6	4831	142
Культура и ис- кусство	251	0.9	272	0.9	2.0	0.6	2.2	0.7	3151	91.1
Наука и научное обслуживание	665	2.4	414	1.4	5.1	1.6	3.6	1.1	5016	147.9
Финансы, кредит и страхование	219	0.8	219	0.8	1.6	0.5	1.5	0.4	7232	197.4
Юридические организации	109	0.4	113	0.4	0.5	0.2	0.6	0.2	2708	57.8
<b>Всего</b>	<b>28094</b>	<b>100</b>	<b>29044</b>	<b>100</b>	<b>321.9</b>	<b>100</b>	<b>333.1</b>	<b>100</b>	<b>4025</b>	<b>93.8</b>

Источник: Белорусский экономический журнал.

Примечание: списочная численность работников за 1998 г. приведена в среднем за период, за 2001 г. – на конец периода.



**Таблица П7. Количество малых предприятий и организаций, численность работающих в них и оплата труда по формам собственности в 2001 г.**

Форма собственности	Количество предприятий		Списочная численность работников		Среднемесячная зарплата работников, BYR тыс.
	единиц	% к итогу	тыс. чел.	% к итогу	
Государственная	1685	5.8	47.3	14.2	173.1
Частная	26113	89.9	267.6	80.3	139.1
В том числе					
физических лиц	6352	21.9	49.0	14.7	121.2
негосударственных юридических лиц	18098	62.3	179.4	53.9	135.9
смешанная без иностранного участия	1279	4.4	24.4	4.4	163.1
смешанная с иностранным участием	1279	4.4	24.4	7.3	184.4
Иностранная	1246	4.3	18.2	5.5	165.6
<b>Всего</b>	<b>29044</b>	<b>100.0</b>	<b>333.1</b>	<b>100.0</b>	<b>145.3</b>

*Источник:* Белорусский экономический журнал.

*Примечание:* Количество предприятий и списочная численность работников – по состоянию на конец года.

**Таблица П8. Количество малых предприятий и организаций, численность работающих в них и оплата труда по областям Беларуси**

	Количество предприятий (на конец года)				Списочная численность работников				Среднемесячная заработная плата работников, BYR тыс.	
	1998		2002		1998		2002		1998	2001
	единиц	% к итогу	единиц	% к итогу	тыс. чел.	% к итогу	тыс. чел.	% к итогу		
Брестская	2062	7.4	1866	6.4	31.1	9.7	29.3	8.8	3933.9	90.5
Витебская	2236	8.0	2225	7.7	34.5	10.7	29.8	8.9	3717.3	88.9
Гомельская	2313	8.2	2375	8.2	30.5	9.5	32.2	9.7	3918.4	98.3
Гродненская	2141	7.6	1816	6.3	33.6	10.4	26.8	8.0	3718.0	93.1
г. Минск	15259	54.3	15713	54.1	128.6	39.9	144.5	43.4	4295.2	99.6
Минская	2360	8.4	3030	10.4	32.2	10.0	39.9	12.0	4002.1	91.3
Могилевская	1723	6.1	2019	6.9	31.4	9.8	30.6	9.2	3784.6	73.8
<b>Всего</b>	<b>28094</b>	<b>100.0</b>	<b>29044</b>	<b>100.0</b>	<b>321.9</b>	<b>100.0</b>	<b>333.1</b>	<b>100.0</b>	<b>4024.8</b>	<b>93.8</b>

*Источник:* Белорусский экономический журнал.

*Примечание:* списочная численность работников за 1998 г приведена в среднем за период, за 2001 г. - на конец периода.



**Таблица П9. Распределение субъектов малого предпринимательства и численности работающих в них по отраслям экономики и областям на конец 2001 г.**

Отрасль	Количество предприятий										Списочная численность работников, чел.											
	Всего по республике					в том числе по областям					Всего по республике					в том числе по областям						
	Брест-ская	Витеб-ская	Гомель-ская	Грод-ненская	Минск	Минская	Могилевская	Брест-ская	Витеб-ская	Гомель-ская	Грод-ненская	Минск	Минская	Могилевская	Брест-ская	Витеб-ская	Гомель-ская	Грод-ненская	Минск	Минская	Могилевская	
Промышленность	5860	497	540	585	460	2431	853	494	128640	15075	13993	12814	13774	41058	20504	11422						
Сельское и лесное хозяйство	327	48	72	30	58	27	55	37	5882	922	1251	884	862	477	847	639						
Строительство	3246	212	250	325	260	1617	325	257	48608	3758	3796	6491	5073	19684	5812	3994						
Транспорт	1603	181	118	84	738	185	131	131	28334	3921	3199	2089	2612	10461	3458	2594						
Связь	112	11	8	8	18	54	9	4	1238	89	78	158	147	671	59	36						
Торговля и общественное питание	11898	592	824	955	596	6998	1122	811	84338	5351	5829	7118	5266	46653	8044	6077						
Материально-техническое снабжение и сбыт, заготовки	215	34	39	5	32	40	20	45	3515	641	304	41	833	342	320	1034						
Жилищно-коммунальное хозяйство и производственные виды бытового обслуживания населения	489	29	25	21	33	144	11	226	4578	367	266	311	640	1689	277	1028						
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	572	58	39	41	31	353	28	22	4115	435	418	357	217	2437	121	130						
Образование	169	13	7	13	5	107	18	6	1776	129	75	165	157	947	205	98						
Культура и искусство	273	24	30	23	11	161	13	11	2199	268	195	371	103	1046	114	102						
Наука и научное обслуживание	444	10	13	38	5	341	16	21	3586	117	77	452	88	2407	207	238						
Финансы, кредит и страхование	192	13	4	13	9	136	9	8	1449	39	39	117	54	1122	27	51						
Юридические организации	119	4	-	5	6	100	3	1	628	16	-	29	29	543	8	3						
<b>Всего</b>	<b>27768</b>	<b>1843</b>	<b>2095</b>	<b>2262</b>	<b>1826</b>	<b>14709</b>	<b>2826</b>	<b>2207</b>	<b>334674</b>	<b>32088</b>	<b>30635</b>	<b>32409</b>	<b>30900</b>	<b>139347</b>	<b>41059</b>	<b>28236</b>						

Источник: Белорусский экономический журнал.

Примечание: списочная численность работников за 1998 г приведена в среднем за период, за 2001 г. – на конец периода.



**Таблица П10. Показатели производственной деятельности субъектов  
малого предпринимательства по областям Беларуси в 2001 г.**

Показатель	Всего	В том числе по областям						
		Брест- ская	Витеб- ская	Гомель- ская	Гроднен- ская	г. Минск	Минская	Могилевская
Объем промышленной про- дукции (работ, услуг)*, BYR млн	1640762	165822	166194	139976	92302	655466	253678	167324
% к 2000 г.**	113.7	113.1	110.5	108.4	117.0	118.8	115.4	102.1
Производство потребитель- ских товаров, всего BYR млн	584308	83690	63709	44439	42755	214421	75362	59932
% к 2000 г.**	87.8	81.2	88.7	95.0	82.0	94.9	90.0	73.0
В том числе: продовольст- венные товары, BYR млн	245475	39404	45976	14490	24324	43684	40151	37446
% к 2000 г.	82.4	69.1	94.1	77.6	82.0	91.2	87.0	75.5
непродовольственные то- вары, BYR млн	290052	42298	14411	23664	16583	150674	27405	15017
% к 2000 г.	88.0	95.3	71.4	98.9	88.0	89.3	85.9	69.3
Введено основных фондов, BYR млн	255570	15011	9573	12113	9657	145576	53303	10337
% к 2000 г.***	101.1	79.1	91.6	90.5	89.9	118.3	75.7	175.3
Инвестиции в основной капи- тал, BYR млн	310454	17177	11032	15790	12173	200623	39958	13701
% к 2000 г.	109.2	61.7	931	73.1	110.7	122.3	99.6	175.3
В том числе строительно- монтажные работы, BYR млн	86592	4292	3789	3724	2305	66411	2754	3317
% к 2000 г.	110.4	39.4	2159	635	200.5	144.5	27.8	115.6
Объем подрядных работ, выполненных собственными силами, BYR млн	476131	24146	33153	59332	26976	249992	54699	27833
% к 2000 г.	109.5	92.7	110.4	102.5	101.6	115.5	109.9	99.7
Розничный товарооборот (включая общественное пи- тание), BYR млн	690043	79266	59730	70801	71665	300946	66787	40848
% к 2000 г.	130.4	149.1	1162	111.8	134.9	134.3	120.8	141.2
В том числе продовольст- венные товары BYR руб.:	283754	18476	23096	32097	27662	134140	28978	19305
% к 2000 г.	118.4	107.7	103.2	100.3	114.9	125.3	116.3	159.0
непродовольственные то- вары BYR млн:	406289	60790	36634	38704	44003	166806	37809	21543
% к 2000 г.	139.3	167.2	1254	1223	149.7	141.6	124.0	129.8

Источник: Белорусский экономический журнал.

\* Без налога на добавленную стоимость, акцизов и других налогов из выручки.

\*\* Пересчет в постоянные цены произведен с использованием индекса потребительских цен на товары.

\*\*\* Пересчет в постоянные цены произведен с использованием дефлятора ВВП.



**Таблица П11. Основные показатели деятельности субъектов  
малого предпринимательства по производству промышленной  
продукции по отраслям экономики**

Отрасль	Объем промышленной продукции (работ, услуг)			Среднесписочная численность промыш- ленно-производственного персонала		
	2001*		2000	2001		2000 к 1999, %
	BYR млн	% к 2000	% к 1999	человек	% к 2000	
Промышленность	1557447	112.0	113.7	108000	100.9	103.9
В том числе:						
черная металлургия	26807	107.3	135.6	826	103.3	97.5
химическая и нефтехими- ческая промышленность	224787	109.5	106.1	8692	101.4	112.4
машиностроение и ме- таллообработка	403431	116.0	117.9	29674	101.5	102.9
лесная, деревообрабаты- вающая и целлюлозно- бумажная промышлен- ность	172712	113.3	119.4	20678	105.7	106.5
промышленность строй- материалов	45817	109.0	105.5	3450	89.3	91.3
легкая промышленность	110947	103.2	119.3	16279	95.3	103.6
пищевая промышлен- ность	397938	112.3	109.9	16023	100.3	102.3
Сельское хозяйство	82	37.8	96.4	20	74.1	114.3
Строительство	5607	159.7	84.7	922	133.0	80.0
Торговля и общественное питание	52675	181.5	84.7	4020	130.2	89.6
Другие отрасли экономики	24951	125.6	53.0	1502	115.4	57.8
<b>Всего</b>	<b>1640762</b>	<b>113.7</b>	<b>113.0</b>	<b>114464</b>	<b>102.1</b>	<b>103.0</b>

Источник: Белорусский экономический журнал.

\* Без налога на добавленную стоимость, акцизов и других налогов из выручки.



**Таблица П12. Показатели инвестиционной  
активности по формам собственности в 2002 г.**

Показатель	Всего	В том числе по формам собственности				
		Государст- венная	Частная	Из нее		Иностран- ная
				смешанная без ино- странный участия	смешан- ная с ино- странным участием	
<b>Инвестиции в основной капитал</b>						
BYR млн.	310454	7893	261134	13925	73215	41427
USD млн.*	172.1	4.4	144.7	7.7	40.6	23.0
% к итогу	100.0	2.5	84.1	4.5	23.6	13.4
<b>Распределение инвестиций по источникам финансирования:</b>						
<b>республиканский бюджет</b>						
BYR млн.	10556	978	9578	9458	-	-
% к итогу	3.4	12.4	3.7	67.9	-	-
<b>местные бюджеты</b>						
BYR млн.	2230	1527	703	-	-	-
% к итогу	0.7	19.3	0.3	-	-	-
<b>инновационный фонд</b>						
BYR млн.	545	394	129	-	9	22
% к итогу	0.2	5.0	0.0	-	0.0	0.1
<b>юридические лица**</b>						
BYR млн.	238610	1275	214496	4467	46619	22839
% к итогу	76.9	16.1	82.1	32.1	63.7	55.1
<b>население</b>						
BYR млн.	9854	3715	6139	-	1320	-
% к итогу	3.2	47.1	2.3	-	1.8	-
<b>иностраные кредиты</b>						
BYR млн.	13445	4	10594	-	8778	2847
% к итогу	4.3	0.1	4.1	-	12.0	6.9
<b>иностраные инвесторы</b>						
BYR млн.	35214	-	19495	-	16489	15719
% к итогу	11.3	-	7.5	-	22.5	37.9
<b>Выполнено строительно- монтажных работ</b>						
BYR млн.	86592	6026	71045	108	26240	9521
USD млн.	48.0	3.3	39.4	0.1	14.5	5.3
<b>Введено основных фондов</b>						
BYR млн.	255570	23604	201355	13824	45397	30611
USD млн.	141.7	13.1	111.6	7.7	25.2	17.0

Источник: Белорусский экономический журнал.

\* Пересчет в доллары США произведен с использованием среднегодового официального курса доллара США.

\*\* Включая кредиты

*Научное издание*

# **БЕЛОРУССКИЙ БИЗНЕС: СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ**

Аналитический отчет  
Под ред. Данейко П., Пелипаса И., Раковой Е.

Корректор Т. Загний  
Дизайн А. Драпеза, А. Чубрик  
Верстка А. Чубрик

Подписано в печать 21.11.2003. Формат 60x84 1/8.  
Гарнитура «Офисная». Усл. печ. л. 13.8. Уч.-изд. л. 14.2.  
Тираж 1000 экз. Заказ №515