

ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ*И.М. Зборина**Полесский государственный университет, zborina@tut.by*

Будущее белорусского малого бизнеса нам, к сожалению, не известно. Но попытаться спрогнозировать его развитие на ближайшие годы и дальнюю перспективу не только интересно, но для многих предпринимателей и жизненно необходимо. Особенно для тех людей, которые заинтересованы во вложении денег в нашей стране.

Для оценки перспектив развития стоит прибегнуть к сравнению с другими странами, от которых мы отстаем по степени экономического развития на много лет. В качестве объекта для сравнения выберем Швецию. Эта страна удобна по нескольким причинам. Во-первых, ранее она была известна как страна не очень благоприятная для бизнеса из-за высоких налогов и проводимой правительством уравнилельной социальной политики. Но в последние годы Швеция начала активно осуществлять рыночные реформы и поддерживать малый бизнес. Это несколько напоминает ситуацию в Беларуси, хотя говорить о повороте государства в сторону малого бизнеса у нас пока вряд ли стоит. По величине индекса человеческого развития Швеция в 2004 г. оказалась на втором месте в мире, пропустив вперед Норвегию. Швеция хорошо выглядит по своим планам развития. Если Европа к 2010 г. собирается превратиться в регион с самой конкурентоспособной экономикой в мире, то Швеция хочет стать страной с самой конкурентоспособной экономикой в Евросоюзе. Это пример достойный подражания.

Перед началом сравнения малого бизнеса в Беларуси и Швеции стоит отметить особенности этого бизнеса в Беларуси. Следует учитывать, что, хотя, в принципе, Министерство статистики и анализа РБ публикует довольно много данных о малом бизнесе, однако в силу целого ряда причин эти данные весьма неточно характеризуют реальное состояние дел.

Значительная часть официально неработающих покинула пределы Беларуси и трудится в других странах, некоторые не работают, но можно предположить, что большая часть людей все-таки трудится в Беларуси. В связи с этим, число занятых в малом бизнесе людей следует увеличить в 1,5-2 раза по отношению к официальным данным, то есть где-то до 1-1,3 млн. человек. Следовательно, в малом бизнесе у нас трудится не 15% занятого населения, а где-то до 30%.

Так же, в Беларуси к малым предприятиям относятся те компании, численность занятых в которых составляет до 100 человек в промышленности и на транспорте, до 60 человек в сельском хозяйстве и научно-производственной сфере, до 50 человек в строительстве и оптовой торговле, а в других отраслях до 25-30 человек. За рубежом, к малому бизнесу иногда относятся более крупные компании.

Малых предприятий, занятых в промышленности, в Беларуси просто несравнимо меньше, чем в Швеции – 8,4 тыс. на 1 января 2007 г. Правда, несмотря на малочисленность, их выручка в 2006 г. составила не такую уж маленькую величину – 3 млрд. долларов. Доля теневой экономики в выпуске промышленной продукции, по-видимому, мала и ею можно пренебречь. В Швеции число промышленных малых предприятий примерно на порядок – в 10 раз больше, чем в Беларуси.

В Швеции предприятия с численностью занятых мене 20 человек, получили в 2006 г. выручку в 43 млрд. долларов. Аналогичные предприятия розничной торговли (без учета торговли мотоциклами и автомобилями) получили 22 млрд. долларов, а предприятия, занятые продажей и обслуживанием автомобилей, – еще 17 млрд. долларов. Итого – 82 млрд. долларов. Предприятия с численностью работающих свыше 100 человек,

работающих в данных сферах бизнеса, получили выручку в 108 млн. долларов. Таким образом, обороты малых и крупных торговых предприятий в Швеции сопоставимы. При этом число предприятий, с численностью работающих до 20 человек, составило 120,9 тыс. штук, то есть – 97,6% от числа всех предприятий, занятых в данных сферах торговли.

В Беларуси ситуация несколько другая. В 2006 г. товарооборот оптовой торговли достиг 19,4 млрд. долларов, в которых доля малых предприятий составила 10,9 млрд. долларов, то есть 56%. Розничный товарооборот в 2006 г. составил 14,5 млрд. долларов, из которых 35% пришлось на рынки. Можно предположить, что доля малого бизнеса в объеме розничной торговли составила также около 50% (с учетом теневого рынка). Итак, малый торговый бизнес Беларуси выручил в 2006 г. около 18 млрд. долларов, что примерно в 4,5 раза ниже выручки торговых предприятий Швеции с численностью занятых менее 20 человек. Совсем по-другому обстоит дело с количеством предприятий торговли. В Беларуси ею только по официальным данным занимаются около 15 тыс. малых предприятий и 180 тысяч индивидуальных предпринимателей, то есть примерно на треть больше числа всех, а не только малых предприятий, занятых торговлей в Швеции.

Таким образом, чтобы мелкий предприниматель начал производство, ему необходимы не только средства, голова и рабочие руки, но и знание технологии производства и потребителя. Чтобы получить подобное знание, требуется затратить значительные усилия и средства, что многие малые предприятия позволить себе не могут. В торговле дела обстоят несколько проще – для создания бизнеса надо только знать, где можно купить товар, как его привезти и как продать. Подобные знания являются коммерческой тайной и во многом определяют успех всего торгового предприятия.

В производстве все несколько сложнее, так как кроме организации сбыта требуется понять, что и как можно производить. И, к тому же, это также коммерческая тайна. Как показывает опыт, там, где такая информация доступна, происходит бурное развитие малых предприятий. Часто данная проблема решается привлечением иностранных инвестиций, в процессе которого приходит не просто капитал, а опыт, то есть информация о том, что и как производить и где это можно реализовать.