

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В МАЛЫЙ БИЗНЕС РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Investment is a very important part of economic' politics every country. Investment for small business require a special relationships.

Сегодня все осознают необходимость повышения инвестиционной активности и роста на этой основе конкурентоспособности национальных экономик. Очевидно, что следует исходить из базовой предпосылки, что усиление инвестиционной активности является признаком стабилизации экономических процессов и экономического роста.

Согласно оценкам, международная торговля в основном сосредоточена на обменах между Западной Европой, США и Азиатско-Тихоокеанским регионом. При этом усиливается неэквивалентный обмен между Западной Европой и США, с одной стороны, и странами Юго-Восточной Азии, с другой стороны, с явным преимуществом последнего региона.

Получается, что если мы не входим в зоны мирового роста, то у нас нет перспективы экономического развития. Безусловно, нельзя согласиться с этой малоперспективной для нас точкой зрения. Уровень развития экономик стран бывшего Советского Союза, их образованное население, сильная научная база, в определенной степени самодостаточность, огромные запасы топливно-энергетических ресурсов существенно воздействуют на всю мировую экономическую систему, являются залогом успешного и быстрого продвижения вперед, эффективной и взаимовыгодной международной интеграции. Высокотехнологичные страны в долгосрочной перспективе рассматривают нас как динамичный и развивающийся рынок. Однако подобная перспектива требует экономического роста, который сделает наших потребителей платежеспособными. С другой стороны, мы должны рассматривать зоны мирового роста как наиболее перспективные рынки с высоким уровнем платежеспособности. Туда должны идти товары и услуги, по которым мы можем реально конкурировать. Тем более, что у белорусской экономики имеются положительные тенденции развития. Она существует как единый хозяйственный комплекс. Обеспечивается постепенный рост производства, реальных доходов на душу населения. Достаточно быстро растут инвестиции в основной капитал. Однако имеются и негативные стороны. Слишком низкие темпы развития. В 2003 году прирост валового внутреннего продукта составил 106,8%, за два месяца 2004 года по отношению к соответствующему периоду 2003 года – 109,5%. То есть примерно на каждые 3% прироста инвестиций в основной капитал приходится всего 1% прирос-

та валовой внутренней продукции. Эффективность инвестиций, если судить с макроэкономических позиций, пока невысока.

Несколько повысилась рентабельность реализованной продукции. В 2003 году она составляла 8,7%, в 2004 году – 9,1%.

Специалисты считают, что основной текущей проблемой нашей страны является увеличение объемов продаж товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках. А продажи увеличатся, если наша продукция и услуги будут конкурентоспособны.

Реально можно увеличить объемы продаж через увеличение торговых потоков на внешний рынок, но при условии, что белорусская продукция будет там конкурентоспособной. И здесь главный упор должен делаться на развитие торговли с соседними государствами.

Важнейшая роль в повышении конкурентоспособности и увеличении объемов продаж белорусской продукции принадлежит качеству и эффективно работающим внешним инвестициям.

Пристального внимания заслуживает деятельность в Беларуси свободных экономических зон (ГСЭЗ). На текущий момент они существуют в г. Минске и каждом областном центре, то есть всего 6 свободных экономических зон. Сравнение даже некоторых показателей свидетельствует, что эти территориально-экономические образования стали точками активного экономического роста. В 2002 году было зарегистрировано 224 резидента СЭЗ, в 2003 году – 255 резидентов. Увеличение числа резидентов за год составило 113,8%. За этот же период резидентами СЭЗ уплачено налогов и сборов на сумму 84 млрд. рублей. Рост составил 220,3%. И это притом, что резиденты СЭЗ имеют существенные льготы по налогообложению.

Внутренние источники инвестиций ограничены возможностями бюджетов всех уровней, ресурсами местных банков, в конечном итоге уровнем доходности предприятий. Внешние инвестиции не имеют такого ограничения. Они определяются только общей массой временно свободных в мире денежных средств и капитала, который готов переместиться туда, где более высокий доход и меньшие риски.

Пока приток иностранных инвестиций в экономику Беларуси небольшой. 1% – сложившаяся доля иностранной собственности в общих инвестициях. В чем здесь причины?

По оценкам специалистов, инвестиционный кодекс Республики Беларусь является одним из

лучших в СНГ в плане инвестиционного законодательства. Вот некоторые важные моменты из этого документа:

- неприменение к иностранным инвесторам в течение 5 лет законодательства, ухудшающего их положение и условия деятельности;

- льготы при формировании уставных фондов (товары, ввозимые в качестве вклада в уставный фонд, при определенных условиях освобождаются от обложения НДС и таможенной пошлиной);

- льготы при налогообложении (предприятия с иностранными инвестициями освобождаются от уплаты налога в течение 3 лет с момента объявления прибыли, включая первый прибыльный год);

- льготы при осуществлении экспортно-импортных операций, распоряжении валютной выручкой;

- особый порядок регулирования трудовых отношений.

И все же иностранные инвесторы не жалуют Беларусь. Наблюдается парадокс: мы имеем хорошее инвестиционное законодательство, но слабые иностранные инвестиции.

Для создания нормального инвестиционного климата нам следует освободиться и от других «родимых пятен» нерыночной экономики, а именно:

- излишнего вмешательства государства в экономическую деятельность;

- нестабильности хозяйственного законодательства, когда экономическая деятельность регулируется большим числом подзаконных актов, часто не согласующихся с законами:

- не всегда оправданных административных барьеров, связанных с входением в рынок и выходом из него;

- большого числа контролирующих органов с предоставлением им серьезных внесудебных полномочий по изъятию имущества, постановке деятельности и так далее;

- высоких размеров штрафов, возможности привлечения к ответственности без учета вины;

- отсутствия достаточных гарантии прав собственности.

Важная проблема инвестирования – куда следует направлять инвестиционные ресурсы. Здесь следует различать два уровня – государственный и рыночный.

Государство формирует целевые программы инвестирования, определяя долговременные приоритеты развития, используя бюджетные средства, предоставляя льготы.

Второй уровень, рыночный, когда капитал, минуя границы, движется, образно говоря, следуя «зову прибыли и рисков».

К сожалению, у нас отсутствует система в работе с иностранными инвесторами, недостаточна их информированность. Следует с горе-

чью признать, что иностранные инвесторы знают о Беларуси немного. По линии Белорусской научно-промышленной ассоциации Белорусской конфедерации промышленников и предпринимателей осуществляется общение с предпринимателями и потенциальными инвесторами из разных стран. Удивляет их незнание Беларуси как страны, наших особенностей ведения бизнеса, возможностей инвестирования, законодательных рамок. Безусловно, информация где-то есть – часть в Министерстве экономики; часть в Министерстве иностранных дел, часть в Торгово-промышленной палате. Но так, чтобы в комплексе представлять республику и ее инвестиционные возможности, – этого нет.

Но ведь еще существуют информационные технологии, которые позволяют представить информацию в самом современном виде. Если мы сами не хотим говорить о себе хорошее, мало найдется желающих делать это за нас. Наряду с информационным обеспечением необходимо создать ясный и прозрачный механизм реализации инвестиционных проектов. Нам также не следует навязывать частным иностранным инвесторам мнения, куда вкладывать деньги. Дать информацию, сориентировать, предоставить дополнительные льготы, оказать помощь в реализации проектов – вот сегменты работы с инвесторами.

Достижения научно-технического прогресса, всеобщая информатизация, ведущие к глобализации экономики, оказывают решающее влияние на организационно-технологические аспекты развития производств. Это важный вопрос, который у нас пока не поднимается и не обобщается. Но это – наше будущее, будущее экономик стран СНГ и залог их скорейшего вхождения в мировые зоны экономического роста.

В настоящее время наблюдается очень важная тенденция организационной эволюции – перевод от массового к гибкому производству. Модель массового производства была основана на повышении производительности труда за счет экономии на масштабе производства в конвейерном механизированном процессе изготовления стандартной продукции при условии контроля рынка крупной корпорацией, которая, в свою очередь, построена на принципе вертикальной интеграции и разделения труда. В условиях непредсказуемости спроса по количеству и качеству вследствие диверсификации рынков темп технологических изменений сделал устаревшим узкоспециализированное производственное оборудование. Система массового производства стала слишком жесткой и дорогой для новой экономики. Ответом на такую жесткость должна быть гибкая производственная система, и при этом ориентированная на массовый выпуск.

Вторая тенденция, отчетливо прослеживаемая в мире, – это кризис крупной корпорации и

высокая жизнеспособность малых и средних фирм как агентов инноваций и источников создания новых рабочих мест. В действительности кризиса крупных корпораций нет – налицо лишь кризис традиционной корпоративной организационной модели, основанной на вертикальной интеграции и иерархическом функциональном управлении линейно-аппаратной системой строгого технического и социального разделения труда. Мелкие и средние предприятия представляются формами организации, хорошо приспособленными к гибкой производственной системе информационной экономики. Их обновленный динамизм попадает под контроль крупных корпораций, остающихся в центре экономической структуры экономики XXI века. Нам предстоит выработать организационно-экономические формы взаимодействия крупных предприятий и их технологических спутников – небольших торгово-производственных единиц.

Можно отметить, что существуют два противоположных взгляда: сторонники первого поддерживают крупные предприятия, сторонники второго – мелкое предпринимательство. Первые в крупных предприятиях видят главный фактор развития страны. Они считают, что только крупные предприятия, располагающие соответствующими финансовыми средствами и достаточно квалифицированными кадрами, могут реализовать инновационные проекты или использовать результаты уже внедренных открытий.

Экономисты, относящиеся ко второй группе, связывают динамическое и стабильное развитие экономики с экономической активностью малых и средних предприятий. Их точку зрения разделяют многие экономисты, поскольку модель развития, в рамках которой ключевую роль играют малые и средние предприятия, на практике начала приносить ощутимый эффект. В качестве примера можно привести Испанию и Португалию в Европе или же Таиланд в Азии, которые своими достижениями обязаны динамично развивающемуся мелкому бизнесу. Примеров, которые подтверждают, что мелкий бизнес способствует более быстрому и устойчивому развитию, существует гораздо больше. Особенно это видно там, где политика стимулирования развития при помощи малых и средних предприятий носила региональный характер.

В случае постсоциалистических государств, в том числе и Беларуси, высокий и стабильный темп экономического роста удерживается благодаря активному использованию внутреннего потенциала (или внутреннего развития).

Но для обеспечения долгосрочного высокого темпа экономического развития в постсоциалистических странах особое значение имеют малые и средние предприятия. И здесь, безусловно, необходима государственная поддержка.

Как свидетельствует опыт, очень важным моментом является создание правильной системы поддержки мелкого бизнеса. Если она настолько универсальна, что приспосабливается к изменяющемуся окружению и реагирует на экзогенные потрясения, а также в состоянии предложить самые лучшие инструменты (на данный момент) поддержки малых и средних предприятий, приспособленные к уровню ее развития, то мы можем рассчитывать на успех. Ибо такая система позволяет даже при небольших финансовых затратах создать конкурентоспособный сектор мелкого бизнеса, который будет играть значительную роль в экономическом развитии. Система поддержки малых и средних предприятий, разработанная не должным образом (или же ее отсутствие), вызовет ситуацию, когда значительные финансовые и организационные средства будут способствовать всего лишь краткосрочному развитию этого сектора или вообще не окажут никакого влияния. Формирование результативной и эффективной организации требует одновременного решения многих сложных проблем технического, организационного, логистического и социального характера. Поэтому здесь необходимо также участие специалистов многих научных дисциплин.

Создавая систему поддержки мелкого предпринимательства, следует помнить, что процесс формирования стабильной структуры малых и средних предприятий является длительным. При этом можно выделять пять фаз развития, которые соответствуют этапам развития регионов.

В начальный период (первая фаза) малые предприятия появляются в массовом порядке.

Вторая фаза – это создание сети сотрудничающих малых фирм. Кооперирование позволяет значительно повысить конкурентоспособность малых и средних предприятий при небольших затратах, в том числе в результате роста производительности и снижения стоимости.

Объединение сил позволяет малым предприятиям конкурировать с крупными предприятиями. Поэтому во многих странах правительства поддерживают сотрудничество малых фирм. Особенно если традиции такого сотрудничества отсутствуют и их необходимо создавать заново.

При помощи различного рода институтов малые фирмы начинают сотрудничать.

Третьей фазой будет создание комплексной системы сотрудничества малых и средних предприятий и дальнейший рост производительности труда. Это очень важный этап, поскольку отсутствие сети связей вызовет ситуацию, при которой малые предприятия будут не в состоянии активно функционировать вне местных рынков (как в своей стране, так и за рубежом). Поэтому данный этап развития малых

и средних предприятий требует, прежде всего, поддержки кооперирования этого сектора. Большое разобщение между организациями предпринимателей и отсутствие традиции обуславливают необходимость активного включения государства (как организационно, так и финансово) в создание системы сотрудничества малого бизнеса.

В четвертой фазе малые и средние предприятия должны расширить территорию своего действия на внешнем рынке, а кооперирование позволит им стать конкурентоспособными в международном масштабе.

В последней, пятой фазе малые и средние предприятия будут способны к экспансии не только как продавцы своих изделий или услуг, но и как инвесторы на зарубежных рынках капитала.

Одна из важнейших задач становления и развития малого бизнеса – поиск источников финансирования. Так, в конце 1999 г. специалистами социологической службы «Ольхон» проводился опрос общественного мнения предпринимателей г. Минска. Его целью было выяснить основные пути развития негосударственного сектора экономики. Согласно результатам тестирования, подавляющее большинство опрошенных (86%) предложили ослабить налоговое давление, 42% – создать кредитную систему.

В связи с этим необходимо заметить, что банки практически не занимаются кредитованием малого бизнеса, эта ситуация характерна не только для Беларуси. Одним из условий предоставления банковского кредита является его обеспеченность залогом. Величина же активов начинающих малых предприятий и частных предпринимателей либо недостаточна, либо залог является низколиквидным, что отсекает большую часть потенциальных заемщиков от доступа к банковскому кредиту.

Кроме того, с точки зрения эффективности можно сказать, что банковская система в принципе не предназначена для финансирования небольших фирм. Дело здесь, во-первых, в самой процедуре получения кредита в банке: от времени подачи заявки до момента кредитования проходит в среднем от 1 до 3 месяцев. Столь большие сроки обусловлены многоступенчатостью прохождения заявки внутри банка, массой сопроводительных документов и другими формальными требованиями. Для малого бизнеса, чье конкурентное преимущество на рынке заключается в его оперативности, такие сроки явно не приемлемы и вынуждают предпринимателей обращаться к другим источникам. Вторая причина пассивности банков на этом сегменте рынка – в специфике малого бизнеса как высокорисковой сфере деятельности. Так, даже в странах с развитой экономикой ежегодно прекращают свою деятельность около 85% малых предприятий. Таким образом, кре-

дитование малого бизнеса – очень рискованные и трудоемкие операции. Гораздо выгоднее и спокойнее ссужать деньги крупным клиентам.

В то же время малые предприятия, являясь неотъемлемой частью экономики большинства промышленно развитых стран, выполняют ряд важнейших социально-экономических функций, таких, как обеспечение занятости, формирование конкурентной среды, поддержание инновационной активности, смягчение социального неравенства. Таким образом, развитие малого предпринимательства – необходимый компонент экономической стратегии современного государства.

В последние годы международным сообществом серьезно пересмотрены основные теоретические и практические аспекты оказания социально-экономической и финансовой помощи вместо предоставления пособий по безработице, что в конечном итоге приводило к утрате всякой инициативы со стороны получателей. Решено отдавать предпочтение начинающим предпринимателям и самозанятости населения. Как результат – во многих странах мира началось осуществление проектов по микрокредитованию.

В нашей стране государственная политика развития малого предпринимательства осуществляется в рамках деятельности Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей (БФФПП) при Министерстве предпринимательства и инвестиций и реализации совместной программы ПРООН и правительства Республики Беларусь «Формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства».

Совместная программа ПРООН и правительства Республики Беларусь призвана координировать взаимодействие негосударственного сектора экономики, правительства Республики Беларусь, региональных органов власти, ассоциации предпринимателей и международных организаций в сфере поддержки и развития малого бизнеса. В рамках этой программы действуют три проекта.

Первый проект – создание национальной сети инкубаторов малого предпринимательства. Как известно, на этапе создания собственного дела предприниматели сталкиваются с целым комплексом проблем, например юридического характера. Много хлопот доставляет поиск помещения для собственного бизнеса. Эти проблемы помогают решать инкубаторы малого предпринимательства. За счет средств фонда программы малые предприятия получают возможность арендовать на льготных условиях офисные и производственные помещения, пользоваться материально-техническими средствами и, что очень важно, получать консультации специалистов в области права и финансов. Сотрудники «инкубаторов» стремятся к

тому, чтобы их подопечные быстрее достигли финансовой самостоятельности.

Второй проект – содействие созданию института кредитных союзов. Его целью является содействие в сбережении свободных средств граждан и вовлечение их капитала в хозяйственный оборот. Кредитные союзы призваны обеспечить дальнейшее развитие малых предприятий, что называется «своими силами», т. е. без спонсорской поддержки.

Третий проект программы предусматривает формирование и развитие сети микрокредитования, характерными чертами которого являются:

- упрощенные процедуры рассмотрения заявок и получения займа;
- предоставление кредитов в минимально необходимых размерах;
- возможность получения кредитных ресурсов в более крупных размерах после успешного возврата предыдущих займов (в среднем максимально возможная величина кредита колеблется в пределах 5000–10 000 USD);
- непродолжительные сроки кредитования, как правило, не превышающие 12 месяцев (хотя наиболее востребованными являются кредиты на срок от 3 до 6 месяцев);
- приверженность принципам демократического участия клиентов в процессах принятия решений;
- организация соответствующего обучения.

Кроме того, принципиальная особенность микрокредитования в том, что вместо традиционных форм обеспечения кредитов (залог имущества) может использоваться коллективная ответственность группы заемщиков. Иными словами, предоставление кредитов осуществляется под гарантии социальной группы, сформирова-

ровавшейся на основе производственных, территориальных, религиозных, национальных, родственных или иных отношений.

Микрокредитование в широком смысле – это не просто предоставление небольших кредитов, но еще и целый комплекс мер по облегчению доступа «субъектов малого предпринимательства к финансово-кредитным ресурсам и услугам с целью достижения ими материальной независимости и хозяйственной самостоятельности». Можно сказать, что все три проекта совместной программы ПРООН и правительства Республики Беларусь – это микрокредитование.

В основе этого нерыночного института лежит принцип: прибыльность либо отсутствует, либо, по меньшей мере, не является приоритетной. Потому во всем мире программы микрокредитования проходят в рамках государственных программ помощи.

Микрокредитование за счет средств собственных банков и привлечение иностранных инвесторов будет способствовать развитию малого и среднего бизнеса, который является залогом устойчивого развития рыночной экономики.

Литература

1. Главный фактор экономического развития // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 1.
2. Стрельцов Н. А. Инвестиционная активность // Наука и инновации. – 2004. – № 2.
3. Курлыпо А. Г., Германович Г. В. Инвестиционная активность // Финансы. Учет. Аудит. – 2003. – № 6.
4. Верещака Т. О. Микрокредитование // Предпринимательство в Белоруссии. – 2001. – № 8.

84