

© 2011 г.

Ирина Андрос

кандидат социологических наук

старший научный сотрудник Института социологии

Национальной академии наук Беларуси

(e-mail: Andras@open.by)

СОВРЕМЕННОЕ БЕЛОРУССКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

В статье рассматриваются особенности развития белорусского предпринимательства под влиянием социальных и экономических факторов. На основе статистической и правовой информации, результатов авторских социологических исследований, а также данных анкетных опросов в рамках программы мониторинга социально-экономической сферы Республики Беларусь в 2009-2010 годах, анализируются процессы функционирования, изменения и развития предпринимательской сферы. Изучена проблема выбора субъектами малого бизнеса организационно-правовой структуры предпринимательской деятельности. Рассмотрена специфика выработки стратегий поведения современных белорусских предпринимателей.

Ключевые слова: белорусское предпринимательство, предприниматель, индивидуальная предпринимательская деятельность, малые предприятия, стратегия поведения.

2011 год в Беларуси объявлен годом предприимчивости. На предыдущих этапах развития современного белорусского общества главным было возрождение и сохранение экономического потенциала Беларуси. Сегодня перед сообществом стоит более масштабная задача – совершить энергичный рывок во всех отраслях и сферах деятельности, чтобы наконец выйти на уровень экономически развитых европейских стран. Основной движущей силой этого рывка должны стать предприимчивость, активность и инициатива. Провозглашение свободы предприимчивости символизирует нацеленность на приоритетную поддержку государством людей дела. Тем самым, предпринимательская сфера деятельности, в которой сегодня задействована основная часть «предприимчивых хозяйственных субъектов»¹, должна стать форпостом создания нового облика белорусской экономики.

¹ См.: Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). Серия «Экономическая жизнь Запада». Прогресс Москва, 1982.

Однако у белорусов предпринимательство до сих пор вызывает двойственное отношение. Одни считают его чем-то чуждым нашей экономике, а самих предпринимателей – спекулянтами и мошенниками. Сторонники такой позиции не прочь изгнать сам «предпринимательский дух». Другие же – наоборот – представляют себе предпринимательство чуть ли не даром Божиим, способным быстро привести к богатству и росту благосостояния. Создание нового облика экономики республики во многом будет зависеть не только от органичного «включения» отечественных предпринимателей в белорусское общество, но и от успешной реализации шанса, представленного государственными органами управления субъектам бизнеса, влиять на развитие экономического социума Беларуси.

Из всех организационно-правовых структур предпринимательской деятельности наиболее широкое распространение в мире получают мелкие и средние предприятия (МП и МСП), которые успешно конкурируют с крупными. Представляя собой форму кооперации усилий небольшой мобильной группы работников, малые предприятия в разных экономических системах устойчиво занимают собственную нишу. Конкурентное преимущество МП заключается в высокой производственной, кадровой и финансовой гибкости. Малое предприятие имеет потенциальную возможность, в отличие от более крупных хозяйствующих субъектов, в ответ на изменения конъюнктуры потребительского рынка стремительно менять свою производственную политику, оперативно переориентировать производство, быстро решать все ресурсные вопросы (с кадрами, сырьем, оборудованием, финансами и т.д.).

Республика Беларусь является, пожалуй, единственной страной бывшего СССР, чей путь в рыночную экономику абсолютно не укладывается в так называемый «восточноевропейский стандарт»¹. Объективный фактор, который до сих пор (уже два десятка лет) определяет «лицо» белорусской национальной экономики, – унаследованная от Советского Союза производственная инфраструктура. Это огромное для десятиллионной страны количество крупных промышленных предприятий. Прежде всего поэтому для нашей республики оказались неприемлемы типичные для рыночной трансформации алгоритмы реконструирования экономики, связанные с массовым высвобождением работников промышленности при одновременном их вовлечении во вновь создаваемые малые производства и сферу обслуживания. Если бы в Беларуси в течение короткого времени остановились все крупные заводы и фабрики, как это произошло в ряде других постсоциалистических стран, то без работы оказалось бы практически все население крупных городов. Блокировку краха находящейся в кризисе

¹ Шевцов Ю. «Одинокая» страна // 7 Дней. 13 февраля 1999. С. 4.

системы хозяйствования выполнил так называемый «предохранитель» самосохранения социальной системы. Риск пересечения обществом условной «красной черты», за которой деградация, разрушение, потеря целостности, оказался настолько велик, что механизм общественной координации активизировал такие культурные доминанты белорусского народа, как «памяркоўнасць, паслядоўнасць, талерантнасць»¹. Следствием этого явилась соответствующая внутренняя хозяйственная стратегия руководства нашей республики, направленная на сохранение крупных трудовых коллективов с обеспечением необходимых социальных гарантий для работников.

Малое предприятие до сих пор не стало в Беларуси значимым и уважаемым хозяйствующим субъектом, полноценным и полноправным участником экономических процессов. Промышленные гиганты, даже если они работают недостаточно эффективно, остаются «любимыми детьми» государства, которых, конечно, можно «пожурить» и даже иногда прилюдно поругать, но им всегда нужно помогать. Финансовые вливания в проблемные предприятия, часть которых представляют национальные «бренды», оказывают морально-психологическую поддержку трудовым коллективам. Тем самым, в массовом сознании производителей культивируются идеи стабильности и защищенности.

До сих пор промышленное производство является основой экономики Республики Беларусь. Так, в 2010 году численность занятого населения Беларуси в промышленности составила 25,3%, что от 1,5 до 3,5 раза больше, чем в других отраслях. Процентное распределение численности занятого населения по формам собственности на 01.01.2011 года: государственная – 44,2%, частная – 54,0%, иностранная – 1,8%². Удельный вес промышленности в отраслевой структуре ВВП с 2000 по 2010 годы колебался в пределах 26-28% и по итогам 2010 года составил 26,8%. Хозяйствующие субъекты государственной формы собственности традиционно доминируют во всех отраслях белорусской экономики. В промышленности наибольшая доля госпредприятий (около 40%) сосредоточена в электроэнергетике.

Вместе с тем ряд государственных предприятий были преобразованы в открытые акционерные общества, и этот процесс на протяжении последних десяти лет с различной степенью интенсивности продолжается до настоящего времени. Так, за 2010 год количество акционерных обществ достигло 2044, а эмиссия их акций – 47 815,6 млрд бел. руб., в т.ч. в прошлом году было выпущено 11 321,3 млрд акций. Такой рост был обусловлен ак-

¹ Кобяк О.В. Моделирование включения коллективных хозяйствующих субъектов в рынок труда // Динамика социальных процессов в условиях государственной независимости Беларуси: социологический анализ. Минск: «Право и экономика», 2000. С. 28.

² Беларусь в цифрах // Сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. Доступно по адресу: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/labor.php>.

тивизацией процессов акционирования. Однако речь идет скорее о разгосударствлении республиканских унитарных предприятий и преобразовании их в ОАО, где «все акции все равно принадлежат государству, а потом их действительно можно продавать инвестору»¹. Беларусь заинтересована в привлечении иностранных инвестиций при условии обязательного сохранения национальных приоритетов в валообразующих, стратегически значимых отраслях экономики. В приватизации СП и МП государство готово отдать приоритеты инвестору для вложения инвестиций и модернизации производства.

Сегодня Беларуськалий и БелАЗ, ставшие ОАО в 2010 году, – это одни из самых не только известных, но высококонкурентоспособных на мировом рынке белорусских компаний. Средняя рентабельность затрат по ТОП-100 акционерных обществ составила в 2010 году 10,84%, по всем ОАО (включая убыточные): 3,08%, а средняя рентабельность продаж: 12,5% и 1,44% соответственно².

Что касается предприятий-монополистов, то отношение к монополии в Беларуси исторически обусловлено и не носит эмоциональной окраски. По данным Министерства экономики РБ, в Беларуси по состоянию на 1 января 2011 года насчитывалось 738 организаций-монополистов, в т.ч. 185 – республиканского и 535 – местного уровней.³

При существовании государственной поддержки различным предприятиям и целым отраслям в форме гарантий, регулирования цен, налоговых отсрочек и финансируемых государством программ кредитования сложно определить реальную эффективность предприятий. Подавляющее число ОАО – это предприятия, где государству принадлежит контрольный или блокирующий пакет акций. Значительна группа предприятий, где в уставном фонде доминируют миноритарные акционеры, а государство осуществляет контроль с помощью небольшого пакета. В редких случаях партнером государства выступают стратегические частные инвесторы. Например, у «Белтрансгаз» и «Брестгазоаппарат» это «Газпром», у Мозырского нефтеперерабатывающего завода – «Славнефть». Редким примером партнерства государства с местным частным капиталом являются прибыльные «Керамин», «Спартак», «Коммунарка», «Амкодор». В уставных фондах АО, в

¹ См.: Сергей Чалый. Залатает ли дыру в бюджете приватизация крупных предприятий? // Сайт «Завтра твоей страны». Доступно по адресу: <http://UDF.by>.

² См.: Ирина Колесникова, директор консалтинговой компании «Фимас». ТОП-100 акционерных обществ // Сайт Экономической газеты. Выпуск газеты №43(1461) от 10.06.2011. Доступно по адресу: http://www.neg.by/publication/2011_06_10_14740.html.

³ См.: В Беларуси 738 предприятий – монополистов // Сайт Afn.by. Независимые новости и аналитика из Беларуси: Политика, экономика, энергетика, общество. Доступно по адресу: <http://afn.by>.

которых у государства отсутствует доля собственности, используются иные, административные рычаги влияния на стратегию экономического поведения этих предприятий («Электроцентрмонтаж», «Веста», «Элема»)¹. Это обусловлено тем, что в последнее время усилился спрос со стороны республиканских органов государственного управления по отношению к местным органам власти за своевременное выполнение показателей экономической деятельности предприятий, расположенных «на их территории», вне зависимости от формы собственности.

На этом фоне МП выглядят скорее «разменной монетой». Ни в общественном сознании, ни в сознании государственных чиновников пока что не сформировалось четкое понимание, что 20 малых предприятий (по 50 работников) не менее важны, а, быть может, более значимы для развития отечественной экономики, социальной инфраструктуры, стабилизации рынка труда, чем фабрика, на которой работают 1000 человек. И если эта фабрика, например, работает неэффективно, то даже частичного сокращения персонала стараются всячески избежать. А мысль о ее закрытии вовсе не допускается. Проблемы такой фабрики решаются на республиканском уровне и нередко с личным участием президента страны. Что же касается проблем ряда малых предприятий, которые в своей совокупности обеспечивают не меньшее количество рабочих мест, то эти проблемы не рассматриваются как имеющие общественное значение.

На особом контроле республиканских органов управления находится положение дел на градообразующих предприятиях, на которых работают не менее 25% от численности занятых в масштабах данного населенного пункта. Таких в Беларуси 41 предприятие и расположены они в 40 малых городах и поселках республики. Показатели работы этих предприятий отслеживаются в режиме пристального мониторинга. Понятно, что от их работы зависят судьбы людей, их благополучие и социальное настроение в десятках белорусских городов. Возникает вопрос: хотят ли местные жители, чтобы и через 10, 20, 30 и т.д. лет уровень и качество жизни населения многих городов в столь определяющей степени зависели от одного, пусть даже и весьма крупного, работающего на территории этого города, предприятия? Хотят ли сами люди жить в статусе «новых крепостных»? Возможны ли здесь разумные альтернативы? На наш взгляд, да. Один из генеральных векторов развития и преобразования «высокозависимых» от предприятий городов и поселков состоит в стимулировании создания именно МП, которые способны существенно снизить остроту данной проблемы.

¹ См.: Госпредприятия Беларуси продадут за кордон? // Сайт БДГ Деловая газета. Доступно по адресу: <http://bdg.by/news/economics/11917.html>.

Однако основополагающим принципом государственной политики в регулировании деятельности частных МП был выбран жесткий контроль с тяготением к указанию направлений их деятельности.

Следует отметить, что расцвет деятельности МП в Беларуси пришелся на 1991–1993 годы. Люди буквально ринулись на негосударственные предприятия, где была пусть не всегда стабильно выплачиваемая, но зато высокая зарплата. За этот период численность занятых на предприятиях смешанной и иностранной форм собственности увеличилась почти в 3 раза (с 46,3 до 120,9 тысячи человек), а в сфере индивидуального предпринимательства – в 3,6 раза (с 62,6 до 225,6 тысячи человек)¹. Очередной скачок количества МП (на 32,7%!) произошел в 2008 году по сравнению с 2007 годом² по причине запрета на использование предпринимателями «индивидуалами» с 1 января 2008 года наемных работников, за исключением членов семьи и близких родственников³. В связи с этим многие «ИПэшники» *вынуждены* были переоформлять документы, становясь руководителями малых предприятий.

За последние 20 лет облик белорусского малого предприятия неоднократно трансформировался, сохраняя, тем не менее, свои основные черты и стержневые функции. «Визитной карточкой» МП по-прежнему остается небольшой штат инновационно и прагматически мыслящих работников. Нововведения, инициатором которых всегда выступает само руководство МП, постоянно меняют его организационную структуру, что в рамках небольшого предприятия обеспечивает скорейший эффект. Отметим, что в силу специфики работы на МП (часто ненормированный трудовой день, распространенность неформальных трудовых отношений) многие работники малых фирм используют дополнительные возможности для реализации своих экономических и профессиональных интересов, нехарактерные для крупных предприятий. Вместе с тем это не мешает белорусским фирмам при необходимости привлечь нового работника, максимально используя его трудовой потенциал. Главным стимулом высокой производительности труда «нового кадра» выступает высокая зарплата, а также, особенно при наличии либо установлении родственных и дружеских связей, шансы карьерного роста. В этой связи многие работники белорусских МП в ходе социо-

¹ Народное хозяйство Республики Беларусь. Статистический ежегодник 1995. Министерство статистики и анализа Республики Беларусь. Минск, 1996. С. 69.

² Беларусь в цифрах // Сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. Доступно по адресу: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators>.

³ Указ Президента Республики Беларусь от 29 декабря 2006 г. № 760 «О внесении дополнений и изменений в Указ Президента Республики Беларусь от 18 июня 2005 г. № 285» // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. Доступно по адресу: <http://www.pravo.by/WEBNPA/text.asp?RN=P30600760>.

логических опросов отмечают, что именно здесь они находят возможности для раскрытия и реализации своих профессиональных и личностных качеств.

Объявленный в 2008 году курс на либерализацию национальной экономики Беларуси привел к улучшению условий ведения отечественного бизнеса. Правда, для Беларуси уже стало традицией, что подобного рода улучшения происходят путем издания новых законов, а не отмены существующих ограничений.

В принятом 1 июля 2010 г. законе «О поддержке малого и среднего предпринимательства» более четко определены критерии отнесения коммерческих организаций к субъектам малого и среднего предпринимательства, поставлена задача дальнейшей адресной поддержки среднего бизнеса и намечен ряд мер по поддержке коммерческих организаций с численностью работников от 101 до 250 человек¹. В то же время традиционно оказываемая «точечная» помощь отдельным предприятиям порождает неравные условия ведения бизнеса, создает возможности для нечестной конкуренции.

Особой проблемой в нашей стране являются ограничения по найму работников. Еще в конце 1990-х – начале 2000 годов начало предпринимательской деятельности облегчалось простым и доступным порядком регистрации индивидуальных предпринимателей. При этом число наемных работников у индивидуальных предпринимателей не контролировалось. Однако декретом президента Беларуси от 27.01.2003 г. было введено ограничение численности наемных лиц у индивидуального предпринимателя (не более трех физических лиц на основе гражданско-правовых или трудовых договоров). Это привело к значительным изменениям в организационно-правовой структуре частного бизнеса в пользу именно индивидуальной предпринимательской деятельности, подталкивало к фиктивному оформлению дополнительных «индивидуалов». В дальнейшем руководство республики склонилось к тому, чтобы сократить долю ИП и увеличить количество МП. Для этого указом президента от 29 декабря 2006 года предпринимателям-«индивидуалам» было запрещено принимать на работу неродственников. Данный запрет стал настоящим ноу-хау белорусской экономической модели. Тем самым, деятельность белорусских индивидуальных предпринимателей ограничена рамками семейного бизнеса².

¹ Закон «О поддержке малого и среднего предпринимательства» от 1 июля 2010 г. № 148-З // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. Доступно по адресу: <http://www.pravo.by/webnpa/result.asp>.

² Парадоксальным является то, что сегодня представление статистической отчетности индивидуальными предпринимателями не предусматривается, несмотря на то, что они отнесены к субъектам малого предпринимательства. Сведения об индивидуальных

Пункт о возможности привлекать наемных работников, не являющихся членами семьи или близкими родственниками, был включен Министерством экономики Республики Беларусь в план либерализации весной 2010 года. Предполагалось, что предпринимателям предоставят право привлекать трех наемных работников из числа неродственников на период до 31 декабря 2012 года. Но это намерение так и не было реализовано, а указ президента от 29 декабря 2006 года не претерпел изменений. Аргументация этой позиции такова: Индивидуальным предпринимателям предоставляется возможность перехода к осуществлению своей деятельности «в более цивилизованной организационно-правовой форме» – юридического лица.

По всей видимости, в обозримом будущем белорусы будут смотреть на индивидуальных предпринимателей, одиночек-инноваторов с недоумением. К сожалению, термин «индивидуализм» и производные от него «индивидуальность», «индивидуальный» до сих пор в белорусском обществе тянут за собой шлейф негативных ассоциаций. Особенно, если речь идет об отечественных индивидуальных предпринимателях. Искажающее смысл индивидуализма отождествление его с эгоизмом и противопоставление коллективизму, также очень важному принципу организации жизни людей в сообществах, имеет в белорусском менталитете глубинные корни. Это использовалось советской идеологической системой в целях пропаганды образа работника, опирающегося на общинное сознание, и для противопоставления его капиталисту-единоличнику. Хотя такое противопоставление индивидуализма и коллективизма в основе своей неверно. Индивид, принимая ценность собственной независимости и свободы, должен признавать эту ценность за каждым человеком в сообществе и тем самым признавать ценность самого сообщества (коллектива), в котором живет.

Противники индивидуальной трудовой деятельности в защиту своей позиции выдвигают аргумент, что при купле-продаже никаких творческих идей и оригинальности не нужно. Вместе с тем, на наш взгляд, необходимо учитывать обе стороны медали. В данном случае – объективную (макроэкономическую) и субъективную (индивидуальную) причины занятия предпринимательством. Для их рассмотрения обратимся к истокам. Переход к новым рыночным отношениям в 1980–1990-е годы в Республике Беларусь сопровождался экономическим, социальным и политическим кризисом (объективная причина). Поэтому основным мотивом включения в сферу предпринимательства для многих вчерашних наемных работников выступила неотложная потребность в выживании – в материальном, профессио-

предпринимателях представляет Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь, но только состоящих на учете в налоговых органах.

нальном и даже физическом смыслах (субъектная причина). И для решения жизненно важных проблем торгово-закупочная деятельность была наиболее доступной, так как для ее осуществления не требовалось специализированных знаний, на приобретение которых уходили бы годы. Со временем посреднический бизнес только укрепил свои позиции, в том числе и потому что к некоторым видам деятельности предпринимателей просто не подпускают. В результате, частный сектор в меньшей мере задействован в производстве.

Во многом это связано с ограниченным доступом к субконтракции – особой форме организации промышленного производства, рассчитанной на использование широкой сети поставщиков и ведущей к существенному снижению глубины своего производства. Поскольку в основе распределения материальных и финансовых потоков лежит ведомственный подход, то крупные предприятия в основном взаимодействуют между собой. Частные малые предприятия, как правило, не имеющие ведомственной подчиненности, воспринимаются не как партнеры, а как конкуренты. Таким образом, **белорусское индивидуальное предпринимательство оказалось в состоянии ограниченной социально-экономической свободы, став «заложником» социально взвешенного варианта рыночных преобразований в республике.**

Наибольшее количество нареканий вызывают существующая система налогообложения предпринимателей, отсутствие эффективной государственной поддержки и несовершенство республиканского законодательства в сфере предпринимательства. Начиная с 1991 года, в республике, с одной стороны, создавалась обширная законодательная база (в «рекордном» 1999 году было принято 2084 документов, регулирующих экономическую деятельность¹) и сеть общественных и государственных организаций, направленных на поддержку предпринимательства. С другой стороны – отсутствовали реальные механизмы поддержки, что вело к ухудшению условий создания и развития МП. Примером тому – приостановки регистрации и регулярные перерегистрации действующих субъектов, установление ставок арендной платы в долларах США, что в то время при стремительно падающем курсе белорусского рубля могло привести к гибели многих МП, работавших на арендуемых площадях. Не способствовали развитию предпринимательства дискриминация малого бизнеса при распределении квот на ресурсы, запреты государственным предприятиям на отпуск продукции коммерческим структурам, расширение перечня лицензируемых видов деятельности и т.д. В 2000 году нормативно-правовая база ежедневно попол-

¹ Быкова Т. Индивидуальное предпринимательство – способ самореализации или искусство выживания?: малый бизнес РБ//НЭГ. 2002. 5 марта. С. 5.

нялась двумя-тремя документами, причем некоторые из них вводились в действие задним числом, что вносило неразбериху в предпринимательской среде, особенно МП. Например, декрет президента от 12.03.2001 г. «Об увеличении размера единого платежа, предусмотренного п. 1 ст. 23 Закона Республики Беларусь «О бюджете Республики Беларусь на 2001 год и о порядке распределения этого платежа» был введен в действие со дня его официального опубликования. Первоначально бухгалтеры предприятий для исчисления размера единого платежа должны были поступившую в марте выручку разбивать пропорционально числу дней до и после издания декрета, и с каждой части исчислить налог. В июле вышла инструкция, определившая иной порядок разбивки выручки за март и обязывающая субъектов сделать пересчет ранее исчисленных и уплаченных налогов.

На протяжении последних 10 лет инфраструктура поддержки отечественного предпринимательства постоянно совершенствовалась. Кроме нормативно-правовых актов, регулирующих общие вопросы поддержки малого и среднего бизнеса, были приняты и нормативные документы, касающиеся финансового регулирования предпринимательства. Это указ президента от 28 марта 2006 г. «О совершенствовании правового регулирования порядка оказания государственной поддержки юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям», указ президента от 21 мая 2009 г. «О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства», постановление Совета министров Беларуси от 7 марта 2008 г. «Об утверждении Положения о содействии безработным в организации предпринимательской деятельности», закон РБ от 01 июля 2010 г. «О поддержке малого и среднего предпринимательства»¹. Но на момент принятия эти документы по своей сути не были революционными, они только упорядочивали ранее действовавшие нормативные акты в сфере предпринимательства.

Одним из основополагающих принципов в работе белорусской системы налогообложения в настоящее время являются построение максимально простой и понятной системы налогообложения, создание условий, необходимых для эффективного развития деловой среды. В 2011 году в качестве существенных перемен отметим изменения в порядке расчета доплаты единого налога. Во-первых, критерий выручки, при превышении которого исчисляется доплата налога, увеличился с 20-кратного до 30-кратного размера единого налога, уплаченного за календарный месяц. Во-вторых, 30-кратный размер единого налога будет определяться без учета льготы по налогу и повышающего коэффициента 2 по иностранным товарам. В-третьих, налоговая ставка с суммы превышения выручки снизилась с 10%

¹ Сайт юридической фирмы ООО «Юридическая группа ВЕРДИКТ БАЙ». Доступно по адресу: <http://www.verdict.by/articles/articles-biznes/comm-zakon-podder-predpr/index.htm>.

до 8%¹. Как результат, снижается налоговая нагрузка на плательщиков единого налога, осуществляющих деятельность в сфере услуг и розничную торговлю отечественными товарами. Однако представители бизнеса считают, что привычная схема уплаты единого налога изменилась не в пользу всех ИП. Избирательность в улучшении налогообложения ведет к подрыву социальной справедливости, что предпринимателями воспринимается крайне болезненно.

Проблемы налогообложения и государственного администрирования, нередко сходного с волюнтаризмом, постоянно выделяются предпринимателями как препятствующие развитию малого бизнеса в Беларуси. В период с 2001 по 2007 годы (включительно) в предпринимательской среде произошло резкое сокращение количества малых форм собственности и увеличение числа лиц без образования юридического лица. Наиболее четко вышеуказанная тенденция проявилась в 2001 году, когда имело место сокращение почти на 7% числа МП и значительный (более 9%) рост числа ИП². Стремление в сектор индивидуального предпринимательства (ИП) выступало, очевидно, как способ самосохранения, позволяющий заниматься той же деятельностью, что и в формате малого предприятия (МП), но с меньшими затратами, а также обеспечивающий мобильность средств, возможность их сохранения в случае изменения рамочных условий работы (ИП↔МП). При этом индивидуальные предприниматели, как и юридические лица, могли применять наемный труд (число сотрудников не регламентировалось и не ограничивалось) и иметь значительные объемы производства и выручки.

Сегодня отечественные индивидуальные предприниматели практически полностью сконцентрировали свою деятельность в сфере продаж и услуг. Дело в том, что краткосрочность целей посреднического бизнеса обуславливает превалирование в каждой сделке оперативности решения бизнес-задач с максимально выгодным использованием возникающих возможностей. Поэтому в отечественном малом бизнесе часто наблюдается так называемая смычка культуры торговли по Р. Рюттингеру (где доминирует мышление краткосрочного успеха, а количество превалирует над качеством).

¹ Бенько Александр. Интервью с министром по налогам и сборам Республики Беларусь Владимиром Полуяном. Таблица вычитания // Сайт газеты «Рэспубліка». Выпуск газеты № 5 (5168) от 12.01.2011. Доступно по адресу:

<http://respublika.info/5168/sobesednik/article44717/>

² Беларусь в цифрах // Сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. Доступно по адресу: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators>.

вом) со спекулятивной культурой, в которой затраты несоизмеримы с получаемой выгодой¹.

Над предпринимателями постоянно довлеет необходимость переиграть не только конкурентов, но и государство. В результате возникает своеобразный синдром «краткосрочного спекулятивного стереотипа» поведения. И это серьезный барьер для вложения капитала в производственный бизнес, где отдача идет медленнее. В том числе и поэтому, предприниматели, занимающиеся торгово-закупочной (посреднической) деятельностью, болезненно воспринимают усилия государственной власти переориентировать посредников на производителей. Белорусский предприниматель-«индивидуал» уже давно бы и социально-психологически и организационно «цивилизовался» в хозяина (в том числе в собственника производства), если бы не сформировавшееся из-за законодательства в сфере малого бизнеса чувство небезопасности и незащищенности перед государством. Таким образом, на современном этапе изучения белорусского предпринимательства наиболее актуальным становится вопрос выработки стратегических моделей поведения субъектов малого бизнеса.

Публичные выступления о перспективах белорусского предпринимательства отражают самые различные, порой диаметрально противоположные позиции разных авторов. С одной стороны, выражаются надежды, что именно отечественный бизнес поднимет экономику Беларуси и обеспечит ее процветание. С другой стороны, высказывается недовольство тем, что предприниматели скованы и всячески ущемляются государством, поэтому **пока не отменяют многочисленные административные ограничения и не снизят налоговую нагрузку, негосударственный капитал, во-первых, не сможет оказать существенного влияния на развитие всей экономики и, во-вторых, будет дальше игнорировать производственную сферу деятельности в пользу торгово-посреднических операций.** Обе позиции активно обсуждаются в национальных средствах массовой информации. Но что же на самом деле происходит с предпринимательской активностью? Как чувствуют себя нынешние предприниматели в современной социально-экономической ситуации? Готовы ли они дальше развиваться как самостоятельная социально-экономическая сила?

Начнем с того, что на современном этапе научного осмысления мировой практики предпринимательства основной акцент делается на управленческий аспект в действиях предпринимателей. То есть, наряду с традиционным типом предпринимателя-собственника к классу предпринимателей относят руководителей и членов правления предприятий,

¹ См.: Рютгингер Р. Культура предпринимательства. Пер. с нем., серия «Секреты делового успеха». М.: «ЭКОМ», 1992.

генеральных и коммерческих директоров, то есть менеджеров высшего звена. Таким образом, функция, связанная с распознаванием новых комбинаций факторов производства и их воплощением в ходе реализации управленческих решений, является общей как для предпринимателей, так и для топ-менеджеров. Это обстоятельство характеризует их как носителей сходного экономического образа мышления и позволяет рассматривать в качестве представителей единой социальной группы бизнесменов или, по Йозефу Шумпетеру, «предприимчивых хозяйственных субъектов».

Стремление предпринимателей бороться и побеждать, потребность в самореализации и общественном признании, преобладание мотива достижения над мотивом избегания неудачи превращает бизнес, по мнению Билла Гейтса, «в увлекательнейшую игру, в которой максимум азарта сочетается с минимумом правил. А счёт в этой игре ведется в деньгах». Они же (деньги) являются универсальным показателем успешности бизнесмена. Поэтому в мире весьма распространены периодические издания, публикующие рейтинги состояний деловых людей (Forbes, Wprost, Финанс и др.). В Беларуси подобная практика не получила широкого распространения. Одной из причин этого является нежелание бизнесменов делать достоянием общественности информацию о результатах своей деятельности. В оценках материального положения своих семей, даже анонимных, отечественные предприниматели в своем большинстве проявляют скромность и осторожность. По данным республиканского социологического исследования, проведенного Институтом социологии Национальной академии наук Беларуси в 2010 году, 54,7% опрошенных предпринимателей оценили его как «среднее», среди остальных граждан доля аналогичных оценок составила 63,3%¹. Как видим, по результатам самооценки доли «средняков» как в кругу деловых людей, так и среди остального населения очень близки. Вместе с тем, выявлены и отличия в оценках. Свое материальное положение «хорошим» или «скорее хорошим» считают 26,6% предпринимателей и только 15,1% остальных граждан. На противоположном полюсе шкалы – те, кто определили состояние «семейной экономики» как «плохое» или «скорее плохое». Таких оказалось 14,1% среди предпринимателей и 18,1% среди остального населения. В ходе опроса также были замечены отличия в

¹ Эмпирической основой являются материалы ежегодного социологического мониторинга «Общественное мнение», проводимого Институтом социологии Национальной академии наук Беларуси. В 2009 году республиканская выборка включала 2110 респондентов, в 2010 году – 2095 респондентов, опрашиваемых методом анкетирования на каждом из этапов мониторинга. Частотный анализ распределения ответов респондентов-предпринимателей был проведен с использованием базы данных 2010 г. в программе SPSS 13. Автор статьи – участник отдельных этапов экономико-социологического раздела мониторинга.

оценках «жизненной ситуации в целом». Большинство предпринимателей склоняются к тому, что «все более, чем нормально» (4,9%) и «все не так плохо и можно жить» (59,5%). Среди остальных опрошенных соответствующие доли составили 12,7% и 45,9%. Таким образом, деловые люди все же более оптимистичны в своих оценках по сравнению с другими согражданами. Что ж, выявленная характеристика вполне соответствует растиражированному в массовом сознании идеальному образу успешного бизнесмена – человека с хорошим здоровьем, неиссякаемой энергией и оптимизмом.

Что стоит за полученными оценками? Напряженная работа по поддержанию и развитию своего дела в основном с опорой на собственные силы. И эта работа носит ежедневный и кропотливый характер. Результаты исследования показали, что среди предпринимателей доля приверженцев экономически активных стратегий поведения в 2 раза выше, чем в других социальных группах. Кроме этого, в группе деловых людей по сравнению с остальными в 1,6 раза меньше тех, кто в сложных ситуациях склоняется к тому, чтобы «сложить руки и плыть по течению». И это при том, что влияние макроэкономических факторов, в том числе последствий мирового финансово-экономического кризиса, для белорусских предпринимателей в сравнении с наемными работниками оказалось наиболее ощутимым. Например, оценивая экономическое положение своего дела (предприятия) в 2010 году, только 37,0% предпринимателей посчитали его стабильным. Среди остальных опрошенных на стабильную работу своих предприятий указали 30,1%.

Будучи представителями наиболее экономически активной и, пожалуй, самой адаптоспособной группы белорусского общества, отечественные бизнесмены тонко чувствуют любые изменения в условиях хозяйственной деятельности и немедленно на них реагируют. Категория времени занимает в сознании наших предпринимателей особое место и играет важнейшую роль. В связи с этим, когда деловые люди рассказывают о своей повседневной практике, часто можно услышать фразы: «важно было успеть к моменту...», «нужно было все завершить до ... числа», «это был как раз тот период, когда было можно...» и т.п. В учебниках по менеджменту и предпринимательству временная модель напоминает беговую дорожку, которая потенциально открыта для всех и движется навстречу с определенной скоростью. Хочешь выиграть у конкурентов? – Ускоряйся. Или создавай другую легальную дорожку и сам определяй на ней «правила игры». Это в теории. На практике наша «дорожка» за последние 25 лет многократно и, как правило, без предупреждения меняла «скорость, уклон, покрытие...». И все эти изменения происходили в исторически сжатые сроки – на протяжении жизни и хозяйственной деятельности одного поколения. Таким

образом, можно согласиться с высказыванием белорусского экономическо-го социолога Олега Кобяка, перефразировавшего Билла Гейтса применительно к нашим реалиям: «Бизнес – сложнейшая игра, в которой максимум напряженности сочетается с минимумом определенности. А счет в этой игре ведется в часах».

Действуя в напряженных условиях, белорусские «атлеты» бизнеса выработали настоящий спортивный характер, позволяющий успешно преодолевать трудности и находить выход из самых сложных ситуаций. Известное высказывание Гарри Трумэна – «спад – это когда ваш сосед теряет работу, кризис – когда работу теряете вы» – к белорусским предпринимателям не относится. Оценивая в ходе опроса, насколько для них была реальна в 2009 году угроза потери работы, почти 2/3 предпринимателей посчитали эту проблему для себя не актуальной, из них половина были убеждены, что такой проблемы для них вообще не существует. Для сравнения, лишь каждый шестой из числа остальных опрошенных был столь же уверен в устойчивости своих трудовых позиций. Выявленный высокий уровень конкурентоспособности предпринимателей на белорусском рынке труда обуславливает преобладание у них умеренно-оптимистических настроений относительно улучшения своей жизни в ближайшем будущем. В этом вопросе доля оптимистов превышает долю пессимистов в 6 раз (42,5% и 6,9% соответственно).

Судя по всему, белорусские предприниматели уже выработали достаточно сильный иммунитет по отношению ко всякого рода кризисам, потрясениям и прочим изменениям условий хозяйственной деятельности, что позволяет им сохранять выдержку и не терять надежду на лучшее будущее. Полученные социологические данные свидетельствуют о том, что предприниматели Беларуси накопили весомый багаж практических знаний и приобрели уникальные (т.е. национальные) навыки организации своего дела. Эти качества позволяют им ощущать себя востребованными специалистами в различных отраслях и в условиях запланированной либерализации национальной экономики успешно реализовывать самые серьезные проекты в роли «предприимчивых хозяйственных субъектов».

В настоящее время перед Республикой Беларусь стоит ряд актуальных задач, связанных с осуществлением серьезных структурных и институциональных изменений. Возникшие проблемы, главным образом – на валютном рынке, затрудняют эффективное управление экономической ситуацией. Как показывает отечественная практика, белорусские предприниматели будут в полной мере включены в процесс разрешения экономических трудностей, с которыми республика столкнулась на данном этапе своего развития. В этом русле у начинающих представителей белорусского бизнеса проис-

ходит постепенное формирование, а у опытных – актуализация адаптационных моделей экономического поведения в кризисной ситуации по принципу «если для других такого еще никогда не было, то для нас это опять случилось». Причем, важным в данном случае становится не генерирование новых идей, а осуществление имеющихся¹.

Сегодня белорусские предприниматели осознают целесообразность делегирования функции представления и отстаивания своих интересов предпринимательским профсоюзам и общественным объединениям и стремятся направить свои усилия на выработку конструктивных предложений, диалог и консолидацию «предприимчивых хозяйствующих субъектов». Результатом совместных усилий государства и бизнеса стала работа над проектом «юбилейной» пятой бизнес-платформы 2011 года, которая проводилась экспертами делового сообщества одновременно с разработкой плана по реализации директивы № 4 президента от 31 декабря 2010 года «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь». Таким образом, *консолидированный* белорусский бизнес, в т.ч. под влиянием внешних и внутренних экономических факторов, постепенно начинает рассматриваться государственными структурами в качестве равноправного партнера в обсуждении и принятии управленческих решений в сфере предпринимательства. Сложившаяся сегодня ситуация дает шанс белорусским предпринимателям стать самостоятельной и весомой социально-экономической силой, оказывающей действительное влияние на процесс реализации стратегически важных задач для белорусского общества.

¹ См.: Шумпетер, Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). Серия «Экономическая жизнь Запада». Прогресс Москва, 1982.