

Глава XIV

Условия для частного бизнеса в Беларуси

*Павел Данейко*¹

В данной главе используются данные опроса, проведенного Исследовательским центром Института приватизации и менеджмента (ИПМ) (характеристики анкеты и опроса представлены в главе А. Пушкарева); результаты опроса, проведенного минским представительством Международной финансовой корпорации в 2000 году и любезно предоставленного ИПМ; результаты интервью с 24 экспертами, проведенного Исследовательским центром ИПМ.

В главе рассмотрены отношение населения Беларуси к частному бизнесу, политика государства по отношению к частному сектору и институциональная среда его функционирования, а так же оценка самим бизнесом условий его деятельности.

1. Отношение населения Республики Беларусь к частному бизнесу

Для оценки отношения населения к частному бизнесу было выбрано несколько параметров, в частности, отношение к частной собственности и предпринимательству, оценка личных качеств предпринимателей и та или иная степень готовности участвовать в деятельности частного сектора. Были использованы данные национальных опросов, проведенных Независимым институтом социально-экономических и политических исследований (НИСЭПИ) (во всех случаях опрашивалось около 1500 чел., ошибка репрезентативности — не более 0,03)².

Частная собственность, спекуляция и предприниматель — это те понятия, которые на протяжении семидесяти четырех лет советская пропаганда использовала как социальные пугала. К сожалению, последнее десятилетие офици-

¹ Павел Данейко — председатель наблюдательного совета Института приватизации и менеджмента (Минск), директор Центра развития национальной конкурентоспособности, заместитель председателя Объединенной гражданской партии. Сфера научных интересов: макро-, микро-экономические и институциональные аспекты трансформации, политэкономия трансформации, фондовый рынок.

² Автор хотел бы выразить глубокую благодарность профессору Олегу Манаеву за любезно предоставленную возможность использовать данные за последние пять лет, полученные НИСЭПИ.

альная пропаганда в Беларуси в основном использует эти понятия в прежнем советском стиле.

Тем не менее в обществе постепенно сложилось довольно устойчивое большинство тех, кто считает частную форму собственности более эффективной, чем государственную (таблица 1), и заметно сократилось количество уверенных в обратном.

Таблица 1. Выбор формы собственности (в %)

Считают более эффективной форму собственности	июнь 1995 г.	июнь 1996 г.	июнь 1997 г.	июнь 1999 г.	ноябрь 1999 г.	апрель 2000 г.
Частную	41,8	42,5	48,3	50,7	55,3	53,1
Государственную	47,1	44,8	44,0	40,5	36,9	39,6
Иную	9,3	11,2	5,7	7,5	6,3	5,7

Источник: НИСЭПИ.

Изменилось отношение населения и к главному пугалу социализма — «спекуляции». Значительно сократилось число тех, кто отрицательно относится к заработку, связанному с перепродажей товаров по более высокой цене (таблица 2).

Таблица 2. Распределение ответов на вопрос «Как Вы считаете, купить товар подешевле, а затем продать подороже — это честный заработок?» (в %)

Вариант ответа	июнь 1997 г. ^а	ноябрь 1999 г.
Да	33,5	34,7
Нет	58,5	44,6

^а В анкетах 1997 г. строки «да» и «нет» включают также ответы «скорее да, чем нет» и «скорее нет, чем да» соответственно.

Источник: НИСЭПИ.

За последние шесть лет произошло существенное улучшение образа предпринимателя в глазах граждан Беларуси. Это отражается в динамике оценки населением качеств, присущих белорусским предпринимателям (таблица 3). Как можно заметить, за шесть лет существенно увеличилось число тех, кто отмечает положительные качества белорусских бизнесменов, и снизилось количество тех, кто отмечает отрицательные.

Изменение общественного мнения по отношению к частному бизнесу нашло свое отражение и в росте доли той группы населения, которая желает активно участвовать в деятельности частного сектора в Беларуси.

Увеличивается доля тех, кто предпочел бы работать на предприятиях негосударственной формы собственности и снижается — на предприятиях государственной (таблица 4).

Среди граждан Беларуси стабильно возрастает доля тех, кто уже участвовал или собирается продолжать участвовать в частном предпринимательстве (таблица 5). Одновременно увеличивается число тех, кто желал бы в нем участвовать, и снижается тех, кто не собирается участвовать. Причем темпы изменений составляют до 5 процентных пунктов в год.

Таблица 3. Распределение положительных ответов на вопрос о качествах, присущих белорусским предпринимателям (в %)

Вариант ответа	ноябрь 1993 г.	июнь 1995 г.	июнь 1996 г.	ноябрь 1997 г.	ноябрь 1999 г.
Положительные качества					
Деловая хватка	45,5	44,6	49,8	54,2	58,5
Трудолюбие	40,4	35,6	51,1	46,6	54,5
Инициативность, настойчивость	45,6	40,7	45,3	37,5	48,2
Рационализм	32,2	21,7	33,2	30,7	34,4
Честность, порядочность	12,8	13,1	8,5	11,3	19,9
Высокий профессионализм	9,6	12,1	10,1	18,4	17,9
Высокий уровень общей культуры	8,4	12,3	12,6	11,9	12,9
Отрицательные качества					
Жажда наживы	64,9	63,6	52,2	60,9	56,3
Склонность к жульничеству	56,0	61,9	51,9	44,8	47,8
Авантюризм	43,1	48,9	35,9	43,5	39,2
Низкий уровень общей культуры	40,3	43,9	23,3	28,2	34,5
Неразборчивость в средствах достижения цели	44,2	51,2	38,4	38,9	31,3
Нежелание честно трудиться	38,7	44,8	33,7	37,5	29,1
Непрофессионализм, некомпетентность	33,8	37,6	19,8	16,8	20,0

Источник: НИСЭПИ.

Таблица 4. Распределение ответов на вопрос «На каком предприятии Вы предпочли бы работать?» (в %)

Вариант ответа	июнь 1997 г.	ноябрь 1999 г.	апрель 2000 г.
Государственном	62,9	49,1	48,4
Частном	28,1	43,9	40,0
Ином	5,6	4,2	6,5

Источник: НИСЭПИ.

Таблица 5. Участие в частной предпринимательской деятельности (в %)

Вариант ответа	март 1999 г.	апрель 2000 г.
Участвовал и собираюсь участвовать далее	12,9	14,7
Участвовал, но продолжать не собираюсь	7,5	6,2
Не участвовал, но хотел бы участвовать	30,7	35,4
Никогда не участвовал и не собираюсь участвовать	48,9	43,3

Источник: НИСЭПИ.

На базе этих данных мы можем попытаться дать оценку предпринимательского потенциала в Беларуси. Сложив вместе ответы тех респондентов, которые дали положительный ответ на вопросы: «участвовал в предпринимательской

деятельности и собирается участвовать далее» и «не участвовал, но хотел бы участвовать», мы получим приблизительную оценку предпринимательского потенциала Беларуси, т.е. того, какая доля взрослого населения при соответствующих условиях могла бы заниматься предпринимательством. Эта доля в 2000 году равна 50,1%.

Таким образом, общественное мнение, даже если судить по динамике только отмеченных выше ответов, заметно склоняется в пользу частного предпринимательства. При этом в обществе сохраняется достаточно серьезная поляризация по отношению к ценностям предпринимательства и рыночной экономике. Представляется, что главная причина остающегося настороженного отношения значительной части населения к частному предпринимательству состоит в том, что государственные средства массовой информации, а также многие чиновники разного уровня формируют в основном негативный образ частного предпринимателя («жулье», «вшивые блохи» и пр.). Массированное воздействие этих источников информации для многих людей оказывается сильнее их собственного жизненного опыта.

Государственной пропаганде уже не удастся безраздельно господствовать в общественном сознании, поскольку объективные условия существования гораздо эффективнее воздействуют на умы людей. Сегодня уже более трех четвертей населения активно пользуются услугами частных предпринимателей, приобретают товары в частных магазинах и на рынках, и не видят преимущества этой сферы перед государственной могут только идеологически предвзятые люди.

В определенной мере не только личный опыт взаимодействия с рыночным сегментом белорусской экономики, но и опыт жизни в квазирыночной экономике, созданной в Беларуси в последние годы, стимулирует развитие рыночной ориентации белорусов. Сталкиваясь с такими явлениями, как дефицит тех или иных продуктов, чрезвычайно высокой инфляцией и обесценением сбережений, белорусы выбирают рыночную экономику. Этому способствуют и успехи соседних стран в создании рыночной экономики, в первую очередь, пример Польши и Литвы.

В целом можно сделать вывод, что в белорусском общественном мнении, вопреки усилиям бюрократии и государственной пропагандистской машины, медленно нарастает благожелательное отношение как к самому частному предпринимательству, так и к предпринимателям. Все большее число наших соотечественников начинает понимать перспективность этой сферы общественной жизни и стремится принять в ее развитии и укреплении непосредственное участие. Можно сказать, что за последние годы в общественном сознании произошел перелом: сегодня уже большинство населения поддерживает рыночную экономику и предпринимательство.

2. Отношение государства к частному предпринимательству

В данном разделе будут рассмотрены действия государства по отношению к малому и среднему бизнесу с 1994 года по настоящее время, т.е. за период нахождения у власти нынешней президентской администрации.

В этот период действия властей характеризуются определенной двойственностью и непоследовательностью. С одной стороны, предпринимались определенные действия которые, формально, безусловно направлены на поддержку малого и среднего бизнеса; с другой стороны, предпринимались еще более энергичные действия по повышению барьеров входа и выхода для бизнеса, по усилению административного внесудебного вмешательства в деятельность частных предприятий.

Определенные меры по поддержке малого и среднего бизнеса предпринимались в основном в результате усилий не администрации Президента, а сторонних организаций, таких как комиссия по экономическим реформам Верховного Совета 13 созыва, Международная финансовая корпорация или Программа развития ООН (ПРООН). Эти инициативы поддерживались чиновниками в правительстве и администрации президента. Действия же, направленные на усиление административного контроля за деятельностью частных предприятий, инициировались администрацией президента.

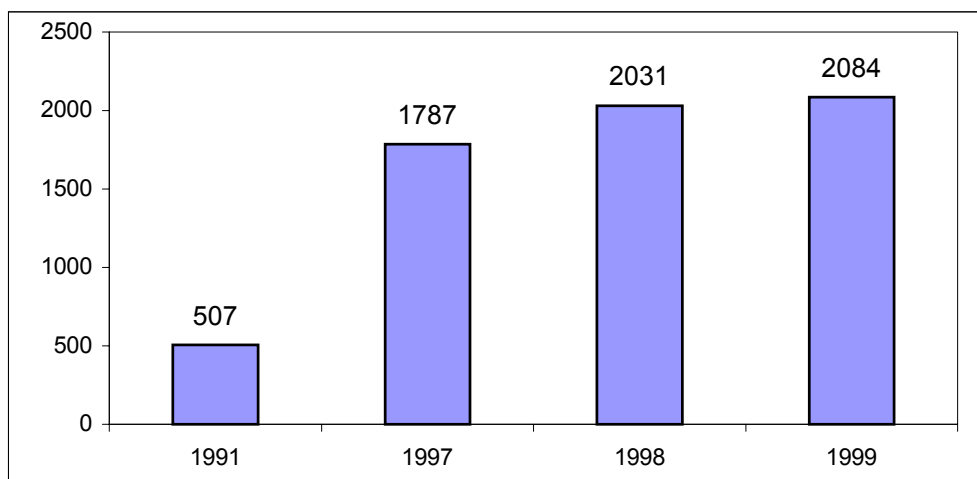
Законодательство о предпринимательстве отличается крайней нестабильностью. Законы и другие законодательные акты подвергаются бесконечному изменению. Так, например, в декрет президента «О некоторых мерах по упорядочению экономических отношений» в 1999 г. в течение пяти месяцев ежемесячно вносились изменения различными другими декретами. Количество нормативных актов за время деятельности администрации Президента А. Лукашенко значительно возросло (см. рис. 1).

С 1997 года резко увеличилось количество декретов Президента. Так, в 1996 году было принято всего три декрета, причем они не касались регулирования экономической деятельности, а в 1999 — 43 декрета, которые в основном связаны с регулированием деятельности предприятий. Отличительной чертой столь стремительно развивающегося законодательства стало стремление государства к жесткому регулированию предпринимательской деятельности, введение законодательства задним числом, увеличение числа организаций, осуществляющих контроль за предпринимательской деятельностью, рост размеров штрафов, налагаемых на предприятия.

Хозяйственные суды не обеспечивают равную защиту прав предприятий разных форм собственности: из 24 опрошенных экспертов подавляющее большинство ответило, что при проведении процесса суды отдадут предпочтение

защите интересов предприятий, принадлежащих государству, или государственных организаций.

Рис. 1. Динамика постановлений правительства, регулирующих экономическую деятельность



Источник: НИСЭПИ.

2.1. Развитие нормативно-правовой базы по поддержке малого и среднего бизнеса

19 июля 1996 года было создано Министерство предпринимательства и инвестиций, основной задачей которого является проведение государственной политики в области поддержки предпринимательства. В этот же день был принят указ Президента «О государственной поддержке малого предпринимательства». Этот указ определил основные направления государственной поддержки:

- формирование инфраструктуры поддержки малого предпринимательства;
- создание для субъектов малого предпринимательства льготных условий получения информации, финансовых и материальных ресурсов, научно-технических разработок и технологий;
- содействие организации подготовки и повышения квалификации кадров для малого предпринимательства.

Это постановление было реакцией администрации Президента на готовившийся в Верховном Совете под руководством председателя комиссии по экономической политике Василя Шлындикова пакета законов, направленных на поддержку малого бизнеса.

16 октября 1996 года Верховный Совет Республики Беларусь принял закон «О государственной поддержке предпринимательства в Республике Беларусь» — это был первый из подготовленного Верховным Советом пакета законов, направленных на поддержку предпринимательства.

В 1997 году Совет Министров принял два постановления, направленных на создание инфраструктуры развития малого бизнеса: «Об инкубаторах малого предпринимательства в Республике Беларусь» и «О центрах поддержки малого предпринимательства в Республике Беларусь». Принятие этих постановлений в значительной мере явилось результатом деятельности белорусских представительств МФК и ПРООН.

В 1999 году, по данным Министерства предпринимательства и инвестиций, в стране действовало 57 центров поддержки предпринимательства и 7 инкубаторов малого предпринимательства. Часть центров поддержки предпринимательства была создана при поддержке международных организаций, в частности, усилиями МФК и в рамках одного их проектов TACIS. Действующие на сегодня центры поддержки предпринимательства практически не имеют государственной поддержки и вынуждены часто осуществлять коммерческую деятельность, не связанную с поддержкой предпринимательства. Все действующие инкубаторы бизнеса созданы в рамках либо программы ПРООН, либо в рамках программы Transform (Германия).

Таким образом, действия правительства по созданию инфраструктуры поддержки предпринимательства носят производный характер от инициатив международных организаций.

В 1998 году было принято постановление Совета Министров «Об оказании финансовой помощи субъектам малого предпринимательства». Это постановление в значительной мере направлено на поддержку деятельности Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей. Этот фонд был образован 28 января 1992 года.

Фонд выдает кредиты и микрокредиты предприятиям малого и среднего бизнеса в размере от 150 до 5000 минимальных заработных плат (т.е. до 15 000 долларов США). Плата за пользование кредитными ресурсами не превышает ставку рефинансирования Национального банка Республики Беларусь.

За последние пять лет работы Фонд выдал 193 кредита, причем в 1999 году выдано 70 кредитов на общую сумму примерно 580 000 долл. США, т.е. средний размер одного кредита составил 8 400 долл. Вызывает некоторое удивление незначительное количество заявок, поступающих в этот фонд. В 1999 году таких заявок было 76, из которых 70 было поддержано. Такая пропорция говорит об относительно невысоком спросе на финансовые средства, представляемые Белорусским фондом финансовой поддержки предпринимателей, что обусловлено в значительной степени либо высокими транзакционными издержками легальной деятельности бизнеса, либо недоступностью информации о деятельности фонда для предпринимателей.

Деятельность президентской администрации, направленная на поддержку малого и среднего бизнеса, носит формальный характер и не оказывает сколько-нибудь существенного влияния на развитие этого сектора экономики.

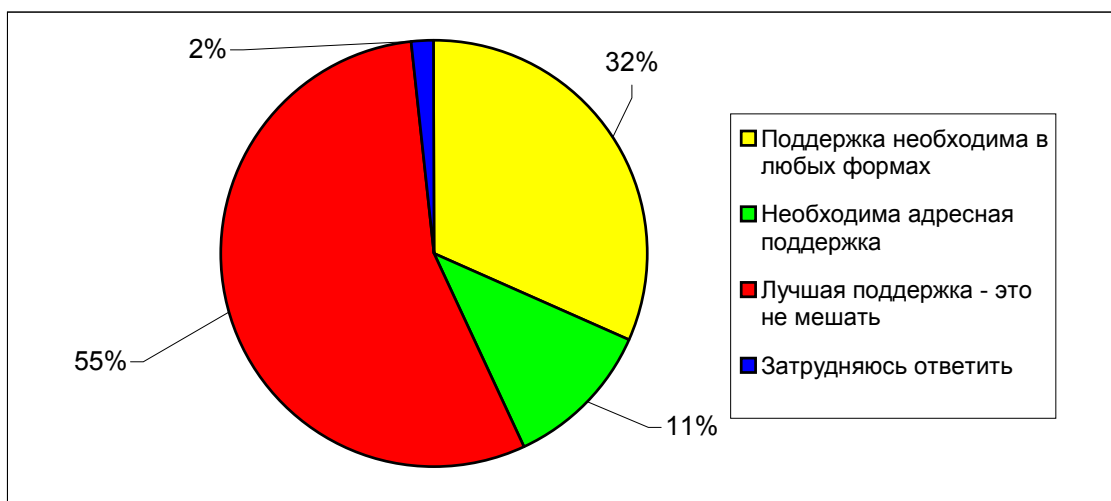
Большинство опрошенных бизнесменов хорошо осознает это. Больше половины бизнесменов (55%) считает, что помощь государства малому бизнесу должна заключаться лишь в одном — не мешать работать. 11% ответивших придерживаются более взвешенного принципа: в той или иной форме поддержка необходима. И, наконец, 32% бизнесменов полагает, что государственная поддержка малому бизнесу нужна в любых формах (см. рис. 2).

2.2. Рост барьеров входа в бизнес

За время деятельности нынешней президентской администрации значительно выросли барьеры входа в бизнес. Это связано, во-первых, с ростом стоимости регистрации предприятия и во-вторых, со значительным расширением видов деятельности, заниматься которыми предприятие может только получив специальное разрешение — лицензию. Количество лицензий значительно возросло и охватывает практически все виды деятельности. Одна из последних введенных лицензий — это лицензия на право заниматься оптовой торговлей.

Регистрация бизнеса

Рис. 2. Оценка необходимости государственной поддержки малого бизнеса



Источник: расчеты автора.

Указом Президента «О некоторых мерах по упорядочению деятельности субъектов хозяйствования» от 2 июля 1996 г. было объявлено о проведении перерегистрации всех субъектов хозяйствования. Этот процесс был завершен указом Президента «О прекращении общереспубликанской регистрации некоторых субъектов хозяйствования» 7 июля 1997 года. В соответствии с этим указом все

предприятия, не представившие до 14 апреля 1997 года документов для перерегистрации, подлежали ликвидации.

19 июня 1998 года Совет Министров принял постановление «Об упорядочении государственной регистрации субъектов хозяйствования и потребительских кооперативов». Это постановление утверждало новый порядок регистрации субъектов хозяйствования. В нем сохранялись достаточно либеральные подходы к регистрации предприятий, заложенные в законе «О предприятиях» от 14 декабря 1990 г. Положение четко и ясно излагало технику и порядок регистрации. Однако оно просуществовало недолго. Регистрация предприятий была приостановлена правительственной телеграммой в сентябре 1998 года. До сих пор неизвестно, кто и на каком основании подписал эту телеграмму.

17 марта 1999 года был опубликован декрет Президента «Об упорядочении государственной регистрации и ликвидации субъектов хозяйствования». Регистрация предприятий возобновилась только в августе-сентябре 1999 г. То есть в течение года в Беларуси не могли начать свое дело предприниматели, желающие реализовать свое конституционное право заниматься предпринимательской деятельностью.

Принятый декрет практически ввел разрешительный принцип регистрации предприятий. По новым правилам местные органы власти могут отказать в регистрации предприятия, если они посчитают его деятельность на их территории нецелесообразной. Установлена внесудебная процедура ликвидации предприятий. Предприятие может быть ликвидировано по решению органа регистрации предприятия по следующим причинам:

- размещение органов управления организации, а также документов бухгалтерского учета и отчетности не по месту нахождения коммерческой организации;
- отсутствие движения средств на счетах в банках в течение трех месяцев подряд и ненаправление сведений о причинах регистрирующему налоговому органу;
- нарушение сроков регистрации акций;
- нарушение сроков и порядка формирования уставного фонда;
- нарушения прав работников, установленных законодательством о труде;
- препятствование доступу должностных лиц, уполномоченных в соответствии с законодательством органов, в помещения, используемые для осуществления хозяйственной деятельности.

Декрет значительно повысил размеры уставных фондов. Для открытых акционерных обществ установлен уставный фонд в размере 10 000 минимальных заработных плат (36 000 долл. США на октябрь 2000 года). Для закрытых акционерных обществ, обществ с ограниченной ответственностью — 3 000 минимальных заработных плат (или 10 000 долл. на октябрь 2000 года).

Лицензирование различных видов деятельности

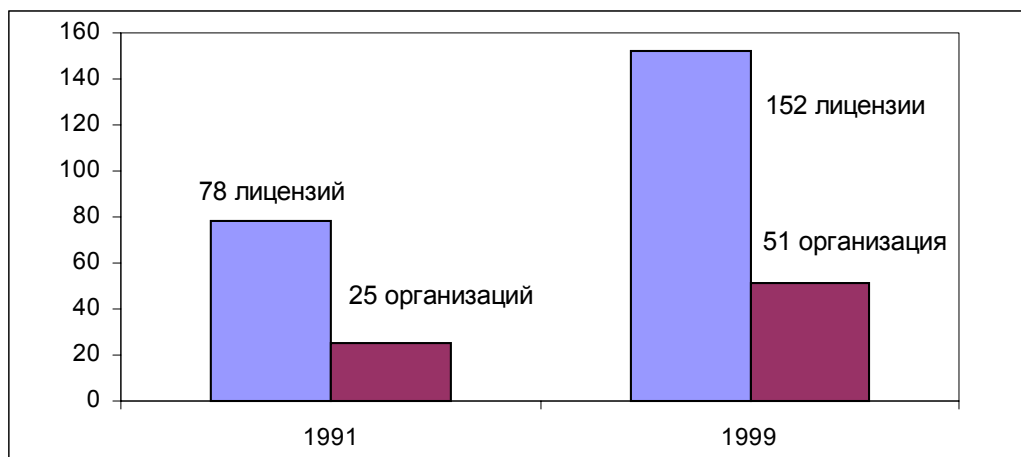
При общей нестабильности законодательства в Беларуси, пожалуй, самым нестабильным является законодательство, регулирующее право осуществления видов деятельности, на которые требуется специальное разрешение (лицензия).

В 1991 году было принято постановление Кабинета Министров, регулирующее выдачу лицензий. В соответствии с этим постановлением, перечень видов деятельности, на осуществление которых требуется специальное разрешение, содержал 78 позиций и упоминал 25 государственных органов, имеющих право выдавать эти разрешения (лицензии).

На сегодняшний день, в соответствии с новым постановлением Совета Министров, принятом в 1995 году, и еще шестьюдесятью различными постановлениями, вносящими изменения в этот документ, в перечень лицензируемой деятельности внесено 152 вида деятельности. Причем большинство этих видов деятельности включает в себя множество подвидов работ, осуществление которых требует от предприятия отдельной лицензии. Так, например, позиция «бытовые услуги» включает 11 подвидов работ: ремонт, окраска, пошив обуви; ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и текстильной галантереи; ремонт, пошив и вязание трикотажных изделий; ремонт и техническое обслуживание бытовых машин и бытовых приборов; ремонт и изготовление металлоизделий; изготовление и ремонт мебели; химическая чистка и крашение; услуги прачечных; услуги фотоателье, фото- и кинолабораторий, фотосъемка вне павильона, изготовление фотоснимков; услуги парикмахерских; услуги предприятий по прокату.

Таким образом, новое постановление вводит лицензирование почти всех видов деятельности, в том числе и некоторых работ, выполняемых человеком или организацией для собственных нужд (см. рис. 3).

Рис. 3. Лицензирование предпринимательской деятельности



Источник: расчеты автора.

2.3. Оценка барьеров входа в бизнес

Для выяснения стоимости барьеров входа в бизнес в Беларуси Исследовательский центр Института приватизации и менеджмента провел опрос экспертов. В анкетировании принимали участие 24 эксперта по вопросам предпринимательской деятельности. Четверо экспертов являются практикующими юристами, остальные являются действующими бизнесменами. Среди них 17 респондентов утвердительно ответили на вопрос, зарегистрирован ли их бизнес официально, и только 3 из 20 респондентов отметили, что их бизнес не зарегистрирован официально. При рассмотрении времени регистрации бизнесов респондентов можно отметить, что возраст фирм респондентов в 7 случаях из 17 превышает 5 лет (то есть организации были зарегистрированы ранее 1995 года). Организационно-правовая форма бизнесов респондентов — преимущественно частные предприятия без образования юридического лица (15 респондентов из 17), однако почти все опрошенные в тот или иной период свой деятельности регистрировали предприятия в форме общества с ограниченной ответственностью (ООО). Два оставшихся бизнеса зарегистрированы как ООО. Географически все респонденты, имеющие зарегистрированный бизнес, регистрировали его в Минске. Двенадцати респондентам приходилось перерегистрировать свой бизнес, из них 9 — более одного раза. Примечательно, что при регистрации бизнеса все частные предприниматели без образования юридического лица регистрировали его самостоятельно, а владельцы ООО использовали услуги юридических фирм. Для более точной оценки затрат времени и средств на регистрацию бизнеса использовалась процедура включенного наблюдения. Сотрудник института Максим Родионов провел регистрацию общества с ограниченной ответственностью, этапы которой отражены в дневнике, который он вел.

На основании опроса экспертов и результатов включенного наблюдения был произведен расчет затрат на регистрацию общества с ограниченной ответственностью в Беларуси. Данные расчета приведены в таблице 6. Издержки времени, потраченного на процедуру регистрации и лицензирования, рассчитывались как стоимость рабочего времени (150 долл. в месяц). Стоимость работ по регистрации общества приводится в соответствии с оценками экспертов — предпринимателей и практикующих юристов. Затраты на регистрацию оценивались в долл. США и в средних заработных платах (СЗП).

Стоимость предоставления юридического адреса определена как усредненные оценочные данные, представленные респондентами. Приобретение юридического адреса носит полулегальный характер — с одной стороны, справка о наличии юридического адреса необходима для регистрации компании, с другой стороны, невозможно заключить, например, договор аренды (получить юриди-

ческий адрес), не имея статуса юридического лица. Само по себе такое несоответствие порождает почву для развития полулегальных путей поиска юридического адреса.

Таблица 6. Расчет стоимости регистрации общества с ограниченной ответственностью (ООО) в Беларуси (в долл. США)

Этапы работы	Затраченное время (дней)	Стоимость
1. Согласование названия регистрируемого предприятия в районной администрации	0,5	2,5
2. Получение в ИНГК по месту жительства учредителями справок о предоставлении деклараций о доходах и имуществе	2	10
3. В необходимых случаях, если вклад кого-либо из учредителей превышает 500 МЗП — получение справки об источниках денежных средств	2-3	12,5
4. Проведение собрания участников и подготовка учредительных документов	1-2	7,5
5. Заверение у нотариуса учредительных документов		25-50
6. Заверение банковских карточек у нотариуса		20
7. Открытие временного счета и перечисление денежных средств в Уставный фонд	2-3	12,5
8. Если вносится имущественный вклад — оценка имущества у эксперта	2-5	от 67,5
9. Подготовка учредительных документов Учредительный договор Устав Решение о создании фирмы. Нотариально заверенная копия трудовой книжки Справка банка о формировании 50% уставного фонда Гарантийное письмо о предоставлении юридического адреса Квитанция об оплате госпошлины за регистрацию	5-10 дней	3,75 3750 287,5 50
10. Подача документов в районную администрацию	0,5	2,5
11. Регистрация в исполкоме	45	-
12. Возможен отказ в регистрации — документы необходимо переделать, т.к. в большинстве исполкомов нет юр. экспертизы	2	-
13. Получение документов после регистрации (кто-либо из учредителей)	0,5	2,5
14. Нотариальное заверение копий учредительных документов	0,5	46,25
15. Получение документов о согласовании эскизов печати	0,5	2,5
16. Получение разрешения ГУВД на изготовление печати	1-2	7,5
17. Регистрации в районной налоговой инспекции и получение УНН и справки о присвоении УНН	10	57,5
18. Нотариальное заверение карточек подписей и открытие счета	2-5	17,5
19. Формирование оставшейся части уставного фонда		3750
20. Открытие счета в банке	1	5
21. Лицензирование деятельности Юридические услуги	30-90	262,5
22. Итого, общие затраты в долл. США	340	ок. 8430 (140 СЗП)
23. Всего (с учетом затрат времени)		ок. 8770

Источник: расчеты автора.

Несмотря на то, что официально на процедуру получения лицензии государственными органами отводится период не более месяца, реально, исходя из «статистики», процедура занимает не менее трех месяцев. При этом срок получения лицензии во многом определяется способностью соискателя лицензии

вести переговоры с лицензирующими органами, используя метод кнута и пряника, чередуя скандалы и принцип «индивидуальной заинтересованности» чиновников для ускорения процесса получения лицензии.

Стоимость юридических услуг при получении лицензии определяется из расценок организаций, осуществляющих «сопровождение» компании на пути получения лицензии и оказывающих соискателю лицензии «всяческую поддержку». При этом обойти это сопровождение и, соответственно, ничего за это не платить не представляется возможным, так как такой шаг теоретически возможен, но чреват неполучением лицензии вообще.

Итого, общая стоимость регистрации действующего ООО (включая формирование уставного фонда и получение лицензии на деятельность предприятия) составила, по оценочным подсчетам, 140 средних заработных плат (средняя заработная плата за июнь 2000 года составила 57600 руб.), а по реальному наличному курсу доллара ориентировочно 60 долл. США.

Если сопоставить затраты на регистрацию общества с ограниченной ответственностью в Польше и Беларуси, то получится, что средний белорус должен в десять раз больше потратить времени на накопление необходимых для регистрации ООО средств. Расчет стоимости регистрации ООО в Польше в 2000 г. сделан Михалом Гужиньским (CASE) и представлен в таблице 7.

Таблица 7. Расчет стоимости регистрации общества с ограниченной ответственностью в Польше в 2000 г. (в польских злотых)

Этапы работы	Затраченное время (дней)	Стоимость
1. Подготовка учредительных документов		
2. Учредительный договор Устав (заверение у нотариуса) Уплата налога Министерству финансов Стоимость каждой дополнительной копии Формирование уставного фонда		240 80 25 4000
3. Подача документов в суд		800
4. Получение кода REGON (ОКПО)		
5. Общая стоимость регистрации Через юриста официально Через юриста неофициально	14	6000 + НДС (22%) 3000 (нал.)
6. Объявление в газете «Monitor Sądowy»	0,5	851
7. Регистрация в налоговой инспекции (NIP)	14	250
8. Открытие банковского счета и получение печати	2-3	85
9. Открытие валютного счета	2-3	20
10. Итого, общие затраты	400 долл. (60-90 дн.)	12871 (3218 долл.)
11. Всего (с учетом затрат времени)		3618 долл. (10,3 СЗП)

Источник: расчеты Михала Гужиньского.

В таблице указан размер уставного фонда, требовавшийся до конца 2000 г. С января 2001 г. уставной фонд в Польше увеличен до 50 000 злотых. Соответственно, стоимость регистрации составляет теперь 14 718 долл. (42 СЗП).

В расчетах принята полностью легальная схема регистрации (не учитывая возможности расчетов наличными за юридические услуги, что стоит в 2 раза дешевле). Т.е. получена максимальная (верхняя) граница стоимости регистрации.

Стоимость времени рассчитывалась как средняя стоимость месяца работы — около 400 долл.

2.4. Высокие транзакционные издержки стимулируют развитие теневого бизнеса

При проведении исследования мы столкнулись с довольно странной ситуацией. Предприниматели отмечают нехватку финансовых средств, но они практически не пользуются льготными кредитами предоставляемыми Фондом финансовой поддержки предпринимательства. На первый взгляд мы имеем парадоксальную ситуацию, когда существует спрос на нелегальные кредиты с процентной ставкой, превышающей процентные ставки легальных кредитов в несколько раз. Это может быть объяснено только тем, что легальное использование кредитов влечет за собой дополнительные издержки, величина которых должна быть выше стоимости нелегального кредита и сопровождающих такую деятельность рисков.

Для того, чтобы разобраться в причинах, делающих выгодным использование нелегальных кредитов, рассмотрим различия в стоимости функционирования легальной сделки и нелегальной на конкретном примере.

Рассмотрим наиболее распространенную сделку с использованием нелегального кредитования. Допустим, что нам необходимо импортировать одежду среднего качества на сумму 10 000 долл. США в Беларусь для ее последующей реализации на вещевых рынках. Это типичная операция так называемых челноков, которую можно сделать двумя путями — легальным (имеются ввиду, что все операции купли-продажи, растаможивания и пр. будут проводиться исключительно в рамках закона) и нелегально.

Нелегальная сделка: для перечисления 10 000 долл. США поставщику товара обычно прибегают к услугам финансовых компаний, которые берут за свои услуги примерно 1% от суммы переводимых за границу денег. То есть в нашем случае оплата зарубежному поставщику партии товара обойдется в 100 долл. Далее, для избежания лишних хлопот, связанных с растаможиванием груза в Беларуси, груз растаможивают в России. Стоимость растаможки — в среднем 5 долл. за 1 кг груза с доставкой в Москву. В среднем за 10 000 долл. можно приобрести 200 кг груза. Доставка в Минск обойдется примерно еще в 1 долл. за килограмм груза. Итого, доставка товара в Минск обойдется примерно в 6 долл. за килограмм груза, или в нашем случае 1200 долл. Таким образом, суммарные издержки по доставке товара в Минск составят 1300 долл. Причем

вся процедура осуществляется в недельный срок практически без затрат рабочего времени. Добавим стоимость пользования кредитом (процентная ставка 4% в месяц, оборачиваемость суммы ориентировочно один месяц, реализация осуществляется за валюту, либо за белорусские рубли по курсу, позволяющему избежать издержек конвертации) — 400 долл. Суммарные налоги и прочие выплаты в бюджет равняются 20 долл. — фиксированная ставка для наемных предпринимателей. Итого получаем издержки функционирования «предприятия», касающиеся оборотного капитала, равные 1720 долл., или 17,2% от суммы оборота.

Рассмотрим издержки полностью легального функционирования предприятия. Предположим, что кредит берется в банке. Сделаем важное допущение — залог у предприятия имеется, либо за возврат кредита поручилось третье лицо.

Подсчитаем издержки, связанные непосредственно с получением кредита. Сначала определим сумму издержек на сбор всех необходимых документов — она выражается как сумма вмененных издержек работы кредитных средств за период сбора документов плюс зарплата человека, который занимался бы сбором всех документов. В лучшем случае полный пакет документов может быть собран за неделю — при норме чистой прибыли 25% в обороте вмененные издержки за неделю составят 625 долл. плюс 50 долл. плата работнику за сбор документов. Итого этап сбора документов обойдется в 675 долл. Стоимость следующего этапа — рассмотрения банком документов — складывается из суммы вмененных издержек за период (для принятия решения о выделении банком кредита требуется как минимум месяц). Следовательно, стоимость этого этапа при норме чистой прибыли 25% — 2500 долл. Величина таможенной пошлины, уплачиваемой за ввоз импортной одежды с целью продажи, на момент составляет 25% от суммы стоимости товара. Таким образом, при ввозе уплачивается таможенная пошлина в размере 2500 долл. Также при ввозе товара предпринимателем уплачивается налог на добавленную стоимость (НДС), если месячный оборот превышает 3000 минимальных заработных плат, в размере 20% стоимости ввозимого товара, который затем вычитается из фактически уплаченного НДС.

Допустим, что фирма получает валютный кредит для закупки товара за пределами Беларуси. Так как импортированная одежда будет куплена за доллары, а продана за рубли, то для возврата валютного кредита потребуются нести соответствующие издержки по конвертации. Затраты на конвертацию равны примерно 10% стоимости кредита (ориентировочно разница между межбанковским курсом доллара и курсом доллара на наличном черном рынке). Кроме того, так как конвертация возможна только в определенный промежуток времени, предположим, раз в месяц, то наш заемщик испытывает инфляционное давление и, формируя цену, должен учитывать месячную инфляцию. Предположим, что ин-

фляция составляет 5% в месяц. Размер подоходного налога при достаточно больших суммах декларируемого дохода, исходя из прогрессирующей шкалы (в нашем случае чистый доход предпринимателя около 2500 долл.) достигает 50% от суммы дохода. Кроме того, учитывая, что реализация товара производится за национальную валюту, а приобретение за твердую валюту, в среднем при месячной норме инфляции 5% месячные потери составят 500 долл.

Проиллюстрируем стоимость издержек функционирования малого предприятия в виде таблицы, в которой сопоставим издержки легального и нелегального оборота (см. таблицу 8).

Если после таких расходов предприниматель попытается выставить товар на реализацию, сформировав цену на основании вышеописанных расходов, то ясно, что он никогда его не продаст, поскольку у конкурентов стоимость аналогичного товара будет ниже в несколько раз. То есть из вышеприведенных расчетов очевидно, что в существующих условиях использование легальных источников финансирования по меньшей мере неэффективно.

Таблица 8. Сопоставление стоимости легального и нелегального финансирования на примере конкретной сделки (в долл. США)

Позиции затрат	Легальный кредит	Теневой кредит
Комиссия банка	50	100
Оплата таможенной пошлины	2500	600
НДС	2000	
Стоимость доставки	600	600
Вмененные издержки	2500	
Предпринимательский налог	20	20
Подоходный налог	1250	
Издержки конвертации	1000	
Инфляционное давление	500	
Выплата процентов	220	400
Итого	10640	1720
Итого (% к сумме кредита)	106,4	17,2

Источник: расчеты автора.

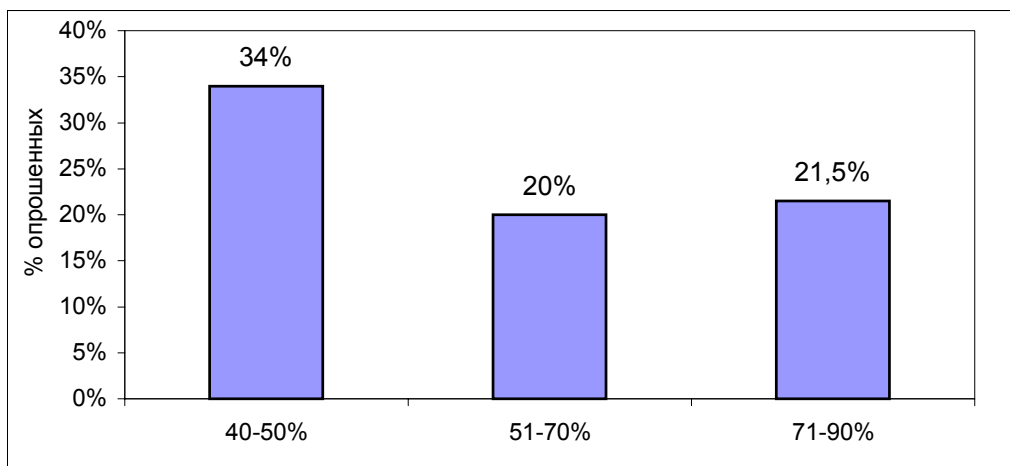
Вывод о невозможности функционирования, ориентируясь только на полностью легальное финансирование, да и вообще на полностью легальную деятельность, напрямую следует из результатов опроса, проведенного в рамках исследования. При подготовке данной главы мы провели опрос 20 экспертов. 15 опрошенных вели свой бизнес, будучи частными предпринимателями, двое имели предприятие, зарегистрированное в форме ООО, трое опрошенных вели бизнес полностью нелегально. Подавляющее большинство опрошенных предпринимателей отвечают на вопрос «Как Вы считаете, может ли существовать предприятие/предприниматель, работая полностью в рамках закона?» отрицательно.

Возвращаясь к результатам расчета стоимости легального и нелегального кредита для предпринимателя, нужно заметить, что разница в стоимости поистине впечатляющая.

Все опрошенные эксперты-предприниматели отмечали высокие издержки ведения нелегального бизнеса, отмечая высокие издержки на защиту собственности, внесудебное разбирательство споров, затраты на защиту от властей и др. В интервью опрошенные эксперты-предприниматели отмечали, что, если бы разница в расходах, связанных со стоимостью финансирования сделки, не превышала, допустим, 100%, привлекательность теневого финансирования не была бы столь очевидной. Однако в случае, когда стоимость легального финансирования превышает стоимость нелегального финансирования в 6,2 раза, причины развития рынка теневых кредитов очевидны.

В современных условиях Беларуси частный бизнес выживает только в том случае, если значительная часть его оборота осуществляется в рамках теневой экономики. Данные опроса показали, что предприниматели оценивают объемы теневого оборота в экономике Беларуси как достаточно высокие. Так, каждый третий (34%) респондент считает, что теневые сделки составляют от 40 до 50% от общего количества заключаемых сделок. 20% оценивают размеры теневого сектора в 51-70% от всего оборота, а каждый пятый респондент (21,5%) считает, что теневой оборот достигает 71-90% (см. рис.4).

Рис. 4. Оценка теневого оборота в экономике



Источник: расчеты автора.

Несмотря на то, что оценки предпринимателей не могут полностью объективно отражать долю теневого оборота, их оценка может быть использована как отправная точка при сравнении различных отраслей.

Выше всего долю теневого оборота оценивают представители отрасли строительства и услуг. Половина респондентов из этих отраслей считает, что в

теневую экономику уходит 71-90% оборота. 33,3% представителей торговли оценивают теневой оборот в 51-70%, а 38% производителей дают оценку теневому сектору в 41-50%.

При проведении интервью с группой предпринимателей, осуществляющих свою деятельность без образования юридического лица (22 интервью), мы получили следующие оценки доли теневого сектора (см. таблицу 9).

Таблица 9. Доля теневого сектора по отраслям экономики (по оценкам предпринимателей)

Отрасль	Усредненный процент
Производство товаров	55
Производство услуг	65
Торговля	80
Строительство	55
Транспорт	66

Источник: расчеты автора.

Как мы видим, данные, полученные разными процедурами, отличаются, но подтверждают высокий уровень вовлечения частного предпринимательства в теневую экономику.

3. Оценка бизнесом условий для его развития

За последние три года произошли серьезные изменения в оценке бизнесом основных проблем, сдерживающих развитие предприятий.

Различные опросы малого и среднего бизнеса, проведенные в Беларуси в 1996-1997 годах, показывают, что недостаток финансовых средств и затрудненный доступ к заемным средствам называются участниками опроса как один из основных барьеров развития бизнеса. Так, по результатам опроса, проведенного в рамках проекта ПРООН по поддержке предпринимательства в Республике Беларусь, 38% начинающих предпринимателей и 47% «зрелых» предприятий назвали основным барьером развития бизнеса недостаток собственных оборотных средств и сложный порядок получения кредитов³.

Результаты опроса, проведенного в рамках исследовательского проекта «Выявление потребностей малых предприятий Украины, Беларуси и Молдовы для разработки программ поддержки на национальном и региональном уровнях», показали, что 78% опрошенных бизнесменов назвали проблему ограниченности финансовых ресурсов как самую острую (на втором месте проблема рынка и спроса)⁴.

³ Истомина Л., *Малое предпринимательство в Республике Беларусь: расширение возможностей финансирования*, «Беларусь в мире», 1998, № 2, с. 25.

⁴ Смолбоун Д., Вельтер Ф., Слонимский А.А., *Барьеры на пути развития малого предпринимательства в Беларуси*, «Белорусский экономический журнал», 2000, № 1, с. 72.

Однако опросы, проведенные в 2000 году, показали, что на первый план для малых и средних предприятий вышли проблемы «плохого» законодательства. Согласно опросу, проведенному МФК, предприятия поставили трудности с получением кредита лишь на 10 место из 18 обозначенных проблем. На трех первых местах в порядке убывания: нестабильное законодательство, высокие налоги, частые изменения в налоговом законодательстве.

Результаты опроса, проведенного Исследовательским центром ИПМ, показали, что проблема недостатка финансов не занимает первое место среди проблем, стоящих перед белорусскими бизнесменами в 2000 году. Факторный анализ позволил выделить пять групп проблем, стоящих перед малым бизнесом Беларуси. Первая из них связана с плохими институциональными условиями для бизнеса (к ним относятся: высокие ставки налогов, частые изменения в налоговом законодательстве, многообразие налогов, растущее количество регулирующих актов, нестабильное законодательство). Вторая группа проблем связана с состоянием рынка: низкий покупательский спрос и неплатежи клиентов. Третья группа связана с внешним административным и криминальным давлением на бизнес, и только на четвертом месте находятся проблемы, связанные с финансированием бизнеса.

Изменения в оценках предпринимателей связаны с тем, что за последние три года произошли серьезные изменения в условиях функционирования малого и среднего бизнеса в Беларуси. Эти изменения, в первую очередь, связаны с резким ухудшением институциональной среды развития бизнеса. Ухудшение условий развития бизнеса привело к снижению его активности. Так, с 1997 по 1999 гг. в два раза выросло количество фирм, сокративших численность сотрудников в текущем году, в то время как количество фирм, увеличивших количество сотрудников в текущем году, осталось практически на прежнем уровне (см. таблицу 10).

Таблица 10. Изменение численности работников на предприятиях (в %)

Год	Уменьшилась	Осталась прежней	Увеличилась
1997	8,2	60,8	31,0
1998	9,8	57,9	32,3
1999	16,1	50,7	33,2

Источник: расчеты автора.

Подобные тенденции произошли и с объемами продаж. В 1999 году падение продаж отметили 33,6% фирм, в то время как в 1997 году объемы продаж уменьшались только у 8,2% фирм. Одновременно значительно снизилась доля предприятий, сохраняющих в текущем году прежние объемы продаж (см. таблицу 11).

Таблица 11. Изменение объемов продаж предприятий (в %)

Годы	Уменьшились	Остались прежними	Увеличились
1997	8,8	47,8	43,4
1998	19,7	41,7	38,6
1999	33,6	26,3	40,1

Источник: расчеты автора.

Ухудшение институциональной среды выразилось и в снижении числа предприятий, намеренных обратиться за заемными средствами в 2000 году (в 1,7 раза), по сравнению с предприятиями, обратившимися за заемными средствами в 1999 году.

Большинство опрошенных бизнесов (76,8%) не собираются использовать заемные средства в 2000 году. Отсутствие потребности в кредитах наши респонденты объяснили следующим образом (см. таблицу 12).

Таблица 12. Основные причины, по которым малые предприятия не используют заемные средства (в %)

Причина	Процент ответов
Нет необходимости в получении кредита	47,9
Слишком высокая процентная ставка	33,3
Большая сложность в оформлении документов	26,5
Долго принимается решение о предоставлении кредита	14,6
Неясные (не обнародованные) критерии предоставления кредита	13,2
Отсутствует/недостает залогового обеспечения	12,3
Отсутствует отсрочка по выплате процентов	9,6
Другое	7,3
Коррупция	6,8

Общая сумма процентов не равняется 100, поскольку на соответствующий вопрос в анкете было возможно несколько вариантов ответа.

Источник: расчеты автора.

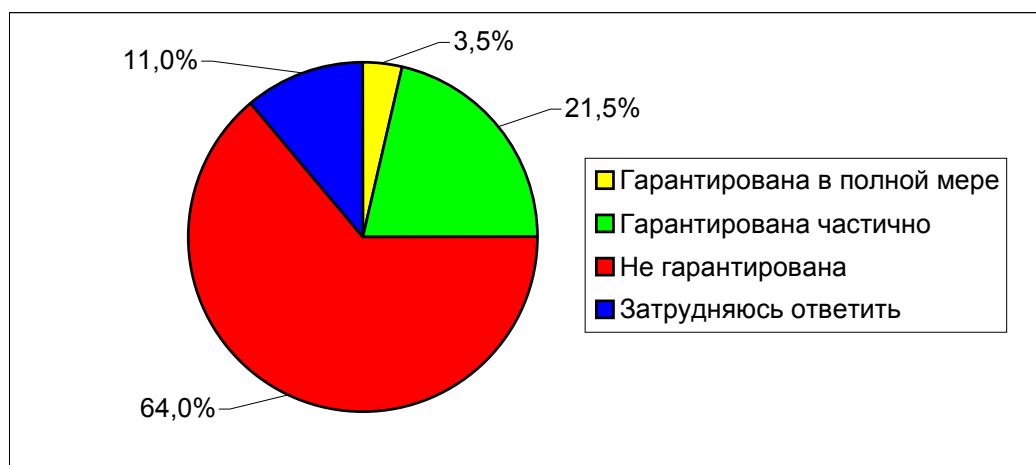
Снижение активности малого бизнеса связано, в первую очередь, со снижением его правовой защищенности. Анализ ответов предпринимателей на вопрос о правовой защищенности их деятельности показал, что имеется огромный разрыв между тем, что заявляют официальные источники об условиях работы бизнеса в Беларуси и тем, как себя ощущают сами предприниматели, исходя из собственного практического опыта. Так, очень большое количество опрошенных (64%) заявили о том, что правовая защита их деятельности не гарантирована вовсе. Еще 21,5% считают, что правовая защита гарантирована им частично и 11% респондентов затруднились ответить на этот вопрос. И только 3,5% уверены, что их деятельность полностью защищена (см. рис. 5).

За счет того, что частный бизнес имеет значительный оборот в рамках теневого сектора экономики, он демонстрирует высокую адаптивность к ухудшающимся условиям своей деятельности. В опросе МФК был задан вопрос о влия-

нии некоторых нормативных актов на деятельность предприятий респондентов. Ответы приведены в таблице 13.

Из приведенных выше ответов видно, что только угроза внесудебной конфискации имущества оценена предпринимателями как существенная угроза их бизнесу. Живучесть частной инициативы поражает. Наличие самой возможности проявления частной инициативы стимулирует развитие бизнеса даже в столь неблагоприятных условиях, существующих в современной Беларуси.

Рис. 5. Достаточно ли гарантирована правовая защита Вашей деятельности?



Источник: расчеты автора.

Таблица 13. Влияние некоторых нормативных документов на частный бизнес (% респондентов)

Положения документов	Положительное	Никакого влияния	Отрицательное	Повлияет очень серьезно, может привести к сокращению деятельности	Не знаком
Субсидиарная ответственность, предусмотренная декретом Президента РБ №11	4	23	28	13	21
Необходимость приведения учредительных документов в соответствии с нормами положения о госрегистрации субъектов хозяйствования	8	34	25	9	12
Приведение размеров уставного капитала в соответствии с нормами положения о госрегистрации субъектов хозяйствования	6	26	26	16	12
Возможность конфискации имущества по решению Президента РБ в соответствии с декретом Президента РБ №11	3	7	30	45	7

Источник: расчеты автора.