

МЕРКАВАННІ

ЧАГО НЕ ХАПАЕ ДЛЯ РАЗВІЦЦА МАЛОГА БІЗНЕСУ Ў РЭГІЁНАХ?

З такім пытаннем мы звярнуліся да людзей, якія маюць непасрэднае дачыненне да гэтай сферы.

Старшыня Пастаяннай камісіі Палаты прадстаўнікоў Нацыянальнага сходу па эканамічнай палітыцы Уладзіслаў ШЧЭПАЎ:

— Малому і сярэдняму бізнесу не хапае росту даходаў насельніцтва і прадпрыемстваў і, адпаведна, попыту на прадукцыю і паслугі. Таксама не хапае нізкіх ставак па крэдытах і стабільнасці заканадаўства, ліквідацыі залішніх патрабаванняў да бізнесу. Акрамя таго, няма пазітыўнага стаўлення да прадпрымальнікаў з боку насельніцтва, органаў улады, сродкаў масавай інфармацыі. Імідж прадпрымальніцтва ў нас не вельмі пазітыўны, асабліва ў некаторых рэгіёнах. Раней бізнес стваралі ў першую чаргу ў сферы гандлю і паслуг, таму людзі лічаць, што гэта нейкія шалёныя грошы, якія падаюць з неба. Гэта няпраўда, бо прадпрымальнік — той, хто ўкладае грошы на сваю рызыку, не спіць ночамі і нясе адказнасць за свае дзеянні.

Зараз у адпаведным дэкрэце спрабуюць аптымізаваць залішнія патрабаванні да бізнесу... З іншага боку, у нас няма бандытызму і розных адхіленняў, таму я думаю, што калі будуць расці даходы насельніцтва, а комплекс па паляпшэнні ўмоў для вядзення бізнесу будзе прыняты, то мы павінны перайсці да росту колькасці малых і сярэдніх прадпрыемстваў, індывідуальных прадпрымальнікаў. Акрамя таго, адсутнічаюць крэатыўныя ідэі і вопыт у канкурэнтнай барацьбе, у тым ліку — на знешнім рынку, а яшчэ не хапае большай юрыдычнай падтрымкі прадпрымальніцтва. Неабходна больш шырока прымяняць сучасныя тэхналогіі продажаў, работы з банкамі і кліентамі. І нам, вядома, не хапае традыцый прадпрымальніцтва, якія ў заходніх краінах фарміраваліся на працягу пакаленняў.

Старшыня Тураўскага гарадскога выканавача камітэта Сяргей СКАРАПАЦКІ:

— На мой погляд, трэба пачынаць з сябе. Растлумачу: я лічу, што ў нас няшмат ініцыятыўных людзей, якія хочуць нешта стварыць або адкрыць. Да мяне не так часта звяртаюцца па пытаннях прадпрымальніцтва, людзі рэдка прыходзяць і кажуць, што ў іх ёсць запатрабаваны кірунак і яго трэба рэалізаваць. Але сёння ў грамадзян не так шмат грошай, каб аплачваць пэўныя паслугі прадпрымальнікаў. А ў бізнесе галоўнае — прадаць паслугу і атрымаць грошы.

Старшыня Прыснянскага сельскага выканавача камітэта Веткаўскага раёна Леанід КСЕНЗАЎ:

— На тэрыторыі нашага сельсавета няма ні малога, ні сярэдняга бізнесу наогул. Чаму? Таму што людзі лічаць, што ім гэта не пад сілу. Каб бізнес прыйшоў у глыбінку, трэба жаданне саміх вяскоўцаў. Акрамя таго, неабходны стартавы фінансавы капітал, але ж калі ў людзей невялікія заробкі, то адкуль яму ўзяцца? А калі ўзяць крэдыт, то аддаваць яго прыйдзецца вельмі доўгі час. Пакуль гэта нявыгадна. Вядома, нам бы не перашкодзілі бізнесмены ў нашым сельсавеце, бо многія памяшканні, якія яны могуць арандаваць і выкарыстоўваць для сваёй справы, стаяць пустыя. Напрыклад, можна адкрыць пункт, дзе шылі б вопратку, чынілі абутак, мэблю, тэхніку. Гэта сапраўды карысталася б попытам у нашых людзей.

Дырэктар «Гасціннага двара Няхачава» (Івацэвіцкі раён) Сяргей ЯЦЫНА:

— Наш народ прывык працаваць з 8 гадзін раніцы і да 5 гадзін вечара, а трэба быць гатовым працаваць па 24 гадзіны на суткі. І наогул павінны быць спецыялісты менавіта ў сваёй справе і галіне. Не павінен інжынер кіраваць рэстаранам — гэта дакладна. Трэба мяняць такое становішча спраў. Дзяржава не перашкаджае развіццю малога і сярэдняга бізнесу — і гэта галоўнае. У бізнесменаў ёсць нейкія цяжкасці, але ж гэта, як той казаў, нашы праблемы, якія мы самі павінны вырашыць. Дзяржава не можа ўдзельнічаць наогул ва ўсім. Яна дала дарогу, а далей ты сам па сабе.

Уладзіслаў ЛУКАШЭВІЧ.
lukashevich@zviazda.by

МАЛЕНЬКАМУ КАРАБЛЮ — ВЯЛІКАЕ ПЛАВАННЕ?

**(Заканчэнне.
Пачатак на 1-й стар. «МС».)**

Лічбы кажуць самі за сябе. Выручка малых і мікрапрадпрыемстваў у 2016 годзе склала 98,4 трлн рублёў, у той час як у 2015-м — 888,7 трлн рублёў. Іх колькасць паменшылася з 111 792 у 2014-м да 105 067 у мінулым годзе. Прытым стабільна высокай застаецца колькасць задзейнічаных тут работнікаў — ад 762 да 846 тысяч чалавек, амаль дзясятая частка ад усяго насельніцтва Беларусі. Вядома, што стварэнне бізнесу — заўжды рызыка. І чым яна большая, тым больш шанцаў, што ў выніку бізнесмен атрымае буйны прыбытак ад укладзеных сродкаў. Ці апраўданая яна для тых, хто вырашыць пачаць уласную справу ў Беларусі?

«І швец і жнец і на дудзе ігрэц»

З якімі выклікамі сёння дывядзецца сустрэцца таму, хто вырашыў арганізаваць малы бізнес у нашай краіне? Па словах **Віктара МАРГЕЛАВА, сустаршыні Рэспубліканскай канфедэрацыі прадпрымальніцтва, члена Савета па развіцці прадпрымальніцтва ў Рэспубліцы Беларусь**, бізнесмены лічаць, што сёння існуюць праблемы базавых умоў. Без паляпшэння ў гэтым кірунку размаўляць прадалейшае развіццё бізнесу ўвогуле немагчыма. «Гэта праблемы няроўных умоў гаспадарання, неплацяжоў у адрас суб'ектаў малога і сярэдняга прадпрымальніцтва, пытанні ўласнасці, судовай практыкі. Астатнія носяць больш лакальны характар», — удакладняе ён.

«Эксперты і бізнесмены павінны мець голас партнёра, а не толькі кансультанта, да якога звяртаюцца, калі спатрэбіцца».

Асабліваасць вядзення малога бізнесу заключаецца ў тым, што стабільнасці і прадказальнасці ў рабоце такіх арганізацый нашмат менш. «У той час як буйныя кампаніі — гэта вялікія караблі, малыя плывуць, нібыта ў маленкай лодцы. Таму любая хваля на вадзе для іх адчуваецца найбольш востра. У сувязі з гэтым удзельныя выдаткі малых прадпрыемстваў у сабекошце вышэйшыя, чым у вялікіх. Пытанне толькі ў тым, што вялікія не здольныя гнутка запаўняць малыя рынкавыя нішы, якія з'яўляюцца ў эканоміцы», — канстатуе Віктар Маргелаў.

Таксама адзін з адмоўных фактараў датычыцца найму людзей. У малых прадпрыемстваў няма такога паняцця, як жорсткія функцыянальныя вытворчыя абавязкі: сёння дырэктар можа выконваць сваю працу, а заўтра быць і маркетологам, і грузчы-



Фота Аляксандра Кандрашонака

кам. А калі на работу не выйшла прыбіральшчыца, то дывядзецца пашчыраваць і за яе. На вялікім прадпрыемстве такога, як правіла, не адбываецца. Таму патрабаванні да персаналу малых прадпрыемстваў вышэйшыя, бо там патрэбны ўніверсальныя людзі.

Разумна падзяліць эканамічную «коўдру»

Рост ці падзенне колькасці малых прадпрыемстваў залежыць ад рынкавых законаў, упэўнены член Савета па развіцці прадпрымальніцтва. Напрыклад, попыт нараджае прапанову. Пакуль быў попыт на пашырэнне эканамічнай дзейнасці ў нашай краіне, расла і колькасць малых прадпрыемстваў, і колькасць занятых у гэтай сферы. «Як толькі эканоміка пачала запавольвацца ў сваім развіцці, то адбылося пераразмеркаванне эканамічнай «коўдры». Асабліва гэта стала відавочна ў будаўніцтве — паміж дзяржаўнымі і прыватнымі кампаніямі», — удакладняе Віктар Маргелаў.

Вырашэнне гэтай праблемы — комплексны падыход, згодна з якім варта ўраўняць ва ўмовах вядзення справы прыватнае прадпрымальніцтва і дзяржаўнае. «Без дзялення рынкавай прасторы трэба вызначыцца, каму на чым варта рабіць акцэнт, — кажа сустаршыня Рэспубліканскай канфедэрацыі прадпрымальніцтва. — Напрыклад, у сталіцы катастрофічна не хапае дзіцячых садкоў. Чаму іх ніхто не будзе? Дзяржава ўзводзіць іх згодна з планам. Чаму б прадпрымальнікам не далучыцца да гэтага? Таму тут патрэбна адзіная стратэгія — як, хто і што робіць, а затым — прадаваць. Бо малое прадпрымальніцтва не можа існаваць асобна. Яно выжывае толькі аб'ядноўваючыся ў сістэмы — кластары, — і тады яны становяцца канкурэнтаздольнымі».

Па словах эксперта, умоў, у тым ліку заканадаўчых, для гэтага пакуль няма, хоць адпаведныя крокі дзяржавай ужо робяцца. Менавіта гэты кірунак найбольш перспектыўны ў плане развіцця бізнесу. «У далейшым варта фарміраваць у краіне стратэгію малога прадпрымальніцтва, а таксама звярнуць увагу на ства-

рэнне іншых, больш лакальных дакументаў. Тады можна будзе казаць пра аднаўленне яго долі ў ВУП краіны і нават павышаць гэты паказчык», — лічыць Віктар Маргелаў.

Патрэбна платформа для дыялогу

Па словах **эканаміста Яраслава РАМАНЧУКА, кіраўніка навукова-даследчага цэнтру МІЗЭСА**, у пяцёрцы найбольш балючых для малога бізнесу пытанняў — высокая падатковая нагрузка, складанае падатковае адміністраванне, нестабільнае заканадаўства (як вынік — няўпэўненасць у заўтрашнім дні для сваёй справы), таргі і крэдыты, няроўныя ўмовы гаспадарання. На яго думку, у бізнес-супольнасці ёсць канкрэтныя прапановы, як можна вырашыць кожнае з іх. Яны занатаваны ў Нацыянальнай платформе бізнесу Беларусі.

«Але пакуль адсутнічае пастаянная пляцоўка для дыялогу паміж бізнесам і ўладай, — лічыць эксперт. — Бізнес-супольнасць прапановы для гэтага ўвесці пасаду амбудсмена ці актывізаваць работу Савета па развіцці прадпрымальніцтва, створанага пры Прэзідэнце, але склад яго, паўнамоцтвы, голас у прыняцці рашэнняў павінны быць іншымі. Эксперты і бізнесмены павінны мець голас партнёра, а не толькі кансультанта, да якога звяртаюцца, калі спатрэбіцца».

Твой найлепшы бізнес

Калі чалавек, нягледзячы на ўсе перапоны, усё ж такі адважыўся пачаць уласную справу, то тут найлепшы варыянт — выбраць тую нішу, у якой ён найбольш дасведчаны і кампетэнтны. «Калі маеце ў чымсьці дастатковы досвед — займайцеся менавіта гэтым, — раіць **Аляксандр КАНДРАШОНАК, намеснік дырэктара Агенцтва стратэгічнага і эканамічнага развіцця**. — Галоўная памылка бізнесменаў-пачаткоўцаў — калі яны выбіраюць нішы, якія лічаць перспектыўнымі, але нічога ў гэтым не разумеюць. Апякаюцца і расчароўваюцца ў стварэнні ўласнай справы.

Самы лепшы той бізнес, у якім разбіраешся».

Пры гэтым не сакрэт, што ўласную справу лепей арганізоўваць так, каб яна была арыентаваная не толькі на ўнутраны беларускі рынак, але і на замежны. Калі казаць пра малы бізнес, на думку Аляксандра Кандрашонака, тут зараз найбольш перспектыўныя кірункі — інфармацыйныя тэхналогіі і сельская гаспадарка.

Што датычыцца сельскай гаспадаркі, то неабавязкова займацца жывёлагадоўляй, у якой цяжка канкурыраваць з буйнымі арганізацыямі. Ёсць і іншыя нішы гэтага рынку, якія пакуль менш занятыя. Напрыклад, вырошчванне ягад і агародніны. Цяпер павялічваецца колькасць праектаў, якія накіраваны на вырошчванне маліны і буякоў. Сёння беларускія плады і ягады імартуюцца ў краіны Еўропы, і там іх ахвотна набываюць.

«Тым больш дзяржава падтрымлівае такія пачынанні, таму дае і зямлю, і дадатковае льготнае фінансаванне. Галоўнае — на такую прадукцыю зараз ёсць попыт. А значыць, яна не застаецца на складзе. Акрамя таго, цяпер папулярнай становіцца экалагічная чыстая прадукцыя, якую таксама можна вырабляць у Беларусі», — кажа Аляксандр Кандрашонак.

«Аддавацца па поўнай»

Неблагой ідэяй можа стаць стварэнне вытворчасці па вырабе аўтарскіх рэчаў, арыентаваных на масавага спажыўца. «Напрыклад, гэта можа быць выраб рэчаў са скуры, тых жа сумак. Яны атрымліваюцца таннейшыя, іх ахвотна набываюць. Так ствараюцца брэндзі, прадукцыя якіх пачынае прадавацца і за мяжу», — лічыць Аляксандр Кандрашонак.

Таксама сярод распаўсюджаных памылак бізнесменаў-пачаткоўцаў намеснік дырэктара агенцтва называе арыентацыю на занадта шырокі маштаб уласнай справы. «Ёсць «ідэя фікс» рабіць адразу вялікі праект, забываючыся пра тое, што развіваць бізнес варта пастапа. Лепш пачынаць з малога прадпрыемства, паглядзець рынак, засвоіць яго і толькі пасля ўзбудыняцца», — тлумачыць ён. Прытым арганізаваць вытворчасць не так складана, як адшукаць, якім чынам збыць прадукцыю. Трэба пралічыць, ці змогуць акупіцца ўкладзеныя ў справу сродкі. Таксама часта чалавек не можа вызначыцца, хто ён: прадпрымальнік ці наёмны работнік? Людзі, не пакідаючы асноўнага месца працы, імкнуцца стварыць уласную справу. «Але так не бывае. Для таго, каб бізнес працаваў, яму трэба аддавацца па поўнай», — упэўнены Аляксандр Кандрашонак.

Вераніка ПУСТАВІТ.
pustavit@zviazda.by