

ЗАЦІШША ПЕРАД... ЛІБЕРАЛІЗАЦЫЯЙ

У краіне рэалізуюцца маштабныя планы па паляпшэнні бізнес-клімату для прадпрыемальніцтва. У працэсе актыўнага чакання знаходзіцца стратэгічны і беспрэцэдэнтны па важнасці дакумент аб лібералізацыі бізнесу. Але разам з тым мы страцілі радок у рэйтынгу Doing Business 2018 і спусціліся з 37-й на 38-ю пазіцыю сярэд 190 дзяржаў. У чым прычына і як выправіць становішча спраў?

Як ужо пазнаёмілі журналістам **суаўтар справаздачы Валянціна САЛТАН**, гэта зніжэнне звязана з тым, што іншыя краіны правялі больш актыўную рэфармацкую дзейнасць. У Беларусі сёлетая пакуль адбылася толькі адна рэформа. Але мы ўсё яшчэ знаходзімся на 38-й пазіцыі рэйтынга ў параўнанні са 106-й пазіцыяй у 2006 годзе сярэд прыкладна 150 краін.

Нагадаем, што пры складанні справаздачы «Вядзенне бізнесу — 2018» даследаваліся сферы жыццяздзейнасці прадпрыемальніцтва, сярэд якіх «Атрыманне дазваляў на будаўніцтва» — 22-е месца (у справаздачы 2017 года — 28-е), «Рэгістрацыя ўласнасці» — 5-е месца (без змяненняў), «Падаткі-абкладанне» — 96-е месца (99-е), «Дазвол несплацежаздольнасці» — 68-е месца (69-е). У даследаванні Doing Business 2018, якое праходзіла з 1 ліпеня 2016-га па 1 ліпеня 2017 года, для Беларусі ўлічылі рэформу па паказчыку «Крэдытаванне» — стварэнне рэестра рухомай маёмасці, абцяжаранай закладам. У Мінэканомікі чакаюць, што падрыхтаваны сёлетая і ўжо часткова прыняты пакет дакументаў па ўдасканаленні ўмоў вядзення бізнесу, накіраваных на развіццё малога і сярэдняга прадпрыемальніцтва, паўплывае на вынікі наступнага даследавання.

Падчас Кастрычніцкага эканамічнага форуму «Асновы будучыні» **першы намеснік прэм'ер-міністра Васіль МАЦЮШЭЎСКІ** паведаміў, што гэтыя дакументы будуць падпісаны ў найбліжэйшы час. Таксама ён ацаніў месца Беларусі ў рэйтынгу Doing Business як пазітыўнае: «Некаторыя рэформы, якія былі праведзены, пакуль не ўвайшлі ў гэты рэйтынг. Спадзяемся, што ў наступным годзе яны ўвойдуць туды, і пазіцыя наша палепшыцца».

Старшыня прэзідыума Рэспубліканскай канфедэрацыі прадпрыемальніцтва

Уладзімір КАРАГІН таксама спадзяецца на гэта. Толькі крыху больш асцярожна. Ён заўважыў, што рэйтынг Doing Business — адзін з 250, які не з'яўляецца самым важным для краіны. «Для нас больш важныя, напрыклад, індэксы эканамічнай свабоды, канкурэнтаздольнасці, сеткавай гатоўнасці, дзе мы, на жаль, знаходзімся на вельмі слабых пазіцыях. Але тым не менш у гэтым рэйтынгу мы за дзесяць гадоў добра прасунуліся. Мы паслядоўна знаходзім дыялог з уладай, прасоўваем нашу Нацыянальную платформу бізнесу і лічым, што здольныя на значна лепшыя вынікі. Мы хочам бачыць Беларусь на 10-м месцы. Для нашай краіны важны дзелавы клімат. Гэта дазваляе інвестарам прыйсці да нас і рэалізуюцца праекты», — адзначыў Уладзімір Карагін.

На яго думку, прыняцце дакументаў аб лібералізацыі бізнесу было запаволены. «Прэзідэнт даў заданне зрабіць гэта да сакавіка. Чыноўнікі і дзелавая супольнасць з гэтым не справіліся. Было шмат перагавораў і некалькі пытанняў, па якіх даводзілася доўга працаваць. Цэлым шэрагам дакументаў мы незадаволеныя. Асабліва ў падатковай сферы, ахоўе бізнесу. Трэба будзе яшчэ ня мала дапрацоўваць. Наша дзелавая супольнасць, бізнес-асацыяцыі ў найбліжэйшы час сустрэнуцца з членамі ўрада. Мы яшчэ раз папрацуем па некалькіх пунктах. У нас ёсць пытанні да судовай сістэмы. Неабходна знізіць рызыкі вядзення бізнесу», — раскажаў Уладзімір Карагін.

Па яго словах, сітуацыя для Беларусі ў сферы лібералізацыі бізнесу аптымістычная. «Калі мы ўсё зробім, то налета можам прасунуцца на 8—9 пунктаў у рэйтынг. Пры гэтым не варта забываць, што ўсе краіны таксама паляпшаюць свой дзелавы клімат. У барацьбе за інвестара нам трэба паскорыцца», — рэзюмаваў Уладзімір Карагін.

У глабальным рэйтынгу краін з найбольш спрыяльнымі ўмовамі для прадпрыемальніцкай дзейнасці лідарам засталася Новая Зеландыя, на другім месцы — Сінгапур. За ім ідуць Данія, Рэспубліка Карэя, Ганконг (Кітай), ЗША, Вялікабрытанія, Нарвегія, Грузія і Швецыя. Сярэд краін постсавецкай прасторы самае высокае месца займае Грузія — 9-е. Расія знаходзіцца на 35-м месцы, Казахстан — на 36-м.

Ілья КРЫЖЭВІЧ. kryzhevich@zvi.zda.by

■ Фінансы

АБ'ЯРЭГ АД МАРНАТРАЎСТВА

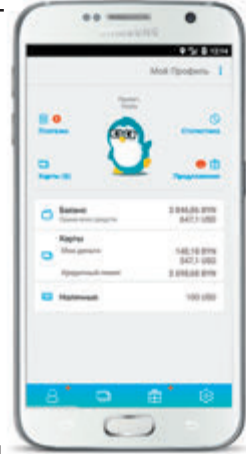
Беларусы атрымалі першую бясплатную мабільную праграму для ўліку расходаў

Айчынныя распрацоўшчыкі першымі стварылі аўтаматызаваны фінансавы памочнік PingFin, які дазваляе адсочваць выдаткі і атрымліваць скідкі ад магазінаў-партнёраў. Праграма PingFin бясплатная і ўжо даступная для запампоўкі ў Play Market. Аналагаў такой мабільнай праграмы няма не толькі ў Беларусі, але і за мяжой.

Па звестках даследчыкаў, сістэматычны ўлік выдаткаў дазваляе нават на першапачатковым этапе адмовіцца ад 30% імпульсных пакупак. Памочнік аўтаматычна ўлічвае і аналізуе расходы і даходы па ўсіх банкаўскіх картках.

— Вельмі важна заўсёды бачыць поўную карціну сваіх фінансаў і пры гэтым не марнаваць на аналітыку каштоўны час. Адна з галоўных пераваг, якую мы можам даць карыстальнікам PingFin — гэта аўтаматычны ўлік расходаў і даходаў. Сёння ў кашальках многіх беларусаў па 3—4 і больш картка. Нам удалося зрабіць праграму, якая дазваляе бачыць актуальны баланс ўсіх карткаў на адным экране, разумець, колькі грошаў у чалавека сваіх уласных, а колькі на крэдытках. Бо заўсёды вялікая спакуса выдаткаваць больш, чым трэба было б, — гаворыцца **Юлія ЛАКАТКОВА**, заснавальнік фінансавага праекта PingFin.

Дамагчыся максімальнай аўтаматызацыі ўводу інфармацыі PingFin дазваляюць спецыяльныя алгарытмы, якія аналізуюць sms аб транзакцыях па картках банка. Гэта не толькі адзіна магчымы, але да таго ж самы бяспечны спосаб работы з такой інфармацыяй, як рух на банкаўскіх рахунках. Як ім бы дысцыплінаваным ні быў чалавек, у пытанні ўліку асабістых фінансаў не абыець без аўтаматызаванага фінансавага памочніка. Інакш трэба захоўваць чэкі, пераносіць у смартфон інфармацыю з нататніка і перажываць, што вы нешта ўсё роўна за-



быліся. З PingFin дастаткова аплачваць свае пакупкі карткай любога банка, папярэдне падключыўшы да яе sms-апавяшчэнне, і ўся інфармацыя аб тым, дзе, колькі і на што вы патрацілі, будзе ў вас перад вачыма. Пакажыце некалькі разоў PingFin, да якой катэгорыі выдаткаў вы адносіце той ці іншы плацеж, ён навучыцца і пачне аўтаматычна адносіць вашы пакупкі да розных расходаў артыкулаў.

Пры неабходнасці ў праграме можна стварыць «кашалёк» у любой валюце і запісаць у яго суму наяўных сродкаў, якія ёсць у вашым распараджэнні. Спецыяльныя алгарытмы PingFin выяўляюць асаблівасці ў плацежных паводзінах карыстальнікаў і падбіраюць для кожнага кліента індывідуальныя прапановы ад партнёраў праграмы.

Напрыклад, калі вы аматар азіяцкай кухні (а гэта фінансавы памочнік ведае, таму што вы часта ходзіце ў адпаведныя рэстараны), то вам абавязкова прапануюць 20-працэнтную зніжку на наведванне рэстарана сушы. Калі вы часта абдаеце па-за домам у раёне станцыі метро «Плошча Перамогі», то праграма дашле вам «падаруначак» ад кафэ, якое там знаходзіцца, — бясплатны амерыканскі ланч, а аматары забаў, напрыклад, убачаць зніжку на канцэрты ад кампаніі ByCard.

Сёння партнёрамі PingFin ужо сталі ювелірныя салоны, фітнес-клубы, сеткі аптэк, страхавая кампанія, многія банкі. Колькасць персанальных прапаноў у праграмы імкліва расце.

Акрамя таго, праграма, вывучыўшы плацежныя паводзіны карыстальнікаў, таксама прапануе аформіць найбольш прыдатныя банкаўскія прадукты: картку для разлікаў за мяжой, картку, якая даць магчымасць эканоміць людзям з вялікімі расходамі на асабістае аўто ці тым, хто шмат траціць на рэстараны....

Сяргей КУРКАЧ. kurkach@zvi.zda.by

АРЭНДА Б'ЯРЭ ДРУГУЮ ХВАЛЮ?

Попыт большы за прапанову

Рэаліі рынка такія, што танных прапаноў вельмі мала. Арендатары, якія засяліліся ў падобныя кватэры раней, імкнуцца іх утрымаць. Арэндадаўцы таксама зацікаўлены ў тым, каб здаць у арэнду кватэру на больш працяглы тэрмін, асабліва калі іх задавальняюць кватаранты, якія своєчасова аплачваюць жыллё. Колькасць новых бюджэтных прапаноў вельмі абмежаваная.

Маргарыта Пачыцкая жага пра тое, што ў цяперашні час попыт на бюджэтныя кватэры ў Мінску пераважае прапанову. Відавочна адчуваецца дэфіцыт аднапакаёвых кватэр па цане 170—190 долараў. Гэта прыкладна тая жа стаўка, што было і летам. Агенцтва адшукае вядома маленькую кватэру за 160—180 долараў, але яна будзе абавязкова на першым паверсе старога дома, ды і ў не лепшым мікраараёне.

— Знайсці кватэру за гэтыя грошы можна. Іх вельмі мала, але ў нашай базе такія прапановы ёсць. Як правіла, гэта альбо жылёе памяшканне «савецкага ўзору», альбо кватэра на ўскраіне горада. Вядома, падбіраючы бюджэтнае арэнднае жыллё, усё-такі варта арыентавацца на 180—200 долараў, — удакладняе Маргарыта Пачыцкая.

На адну дагледжаную недарагую кватэру з ядрэнным месцазнаходжаннем можа прэзэнтаваць нават 3—4 чалавекі. Асноўныя перавагі арэндатарай — наяўнасць метро побач. Але гэты факт практычна

не ўплывае на кошт арэнды. На першы план у перамовах выходзіць пытанне цаны. Адно арэндадаўцы тэрагуецца, другія — не. Кожны выпадак індывідуальны.

Як правіла, акрамя арэнднай платы, усе кватаранты аплачваюць «камуналку». Калі ў жылым памяшканні ніхто не зарэгістраваны, гэты дадатковы плацеж у аднапакаёвай кватэры абыдзецца новым жыхарам прыкладна ў 100—120 рублёў.

Наш эксперт адзначае, што цяпер кліенты падзяліліся на дзве катэгорыі. Першая выбірае выключна танныя кватэры, калі на камфорт жылля (якасная мэбля і свежы рамонт) звяртаецца мінімальна ўвага. А вось сучасны мінскі кватарант з большай цікавасцю разглядае варыянты кватэр, цалкам укомплектаваныя нестарой мэбляй, дзе сярод бытавых прыбораў абавязкова прысутнічае пральная машына. Сярэдні цэннік арэнды такіх аднапакаёвых і галоўным горадзе краіны складае 200 долараў. Сярод амаль аднолькавых па якасці і кошце кватэр прырытэт аддаецца жыллю ў новабудуемых з развітой інфраструктурай. Аднапакаёвыя кватэры з даволі прымальным рамонтам і з усім наборам сучаснай мэблі і бытавой тэхнікі (абавязкова плоскі тэлевізар і прасторны халадзільнік) прапануюцца сёння недзе за 220 долараў.

Двухпакаёўкі — ад 230 да 250 долараў

Усім бюджэтыны варыянт двухпакаёвай кватэры мае мінімальны цэннік, які пачынаецца з 200 долараў за месяц. Па такім кошце пра-

пануюцца кватэры ўвогуле без рамонту або з мінімальным наборам старога мэблі і бытавой тэхнікі.

Сярэдні кошт арэнды стандартных двухпакаёвых кватэр, якія карыстаюцца стабільным попытам у кліентаў, складае ад 230 да 250 долараў. Цалкам укомплектаваны і максімальна падрыхтаваны для камфортнага жылля двухпакаёўкі, дзе прысутнічаюць ужо сучасныя пральныя машыны і часам мікрахвалёўкі, здаюцца ў арэнду сёння ад 260 долараў. На рынку захоўваецца попыт і на трохпакаёвыя кватэры. «Разбежка» па цане паміж імі не такая і вялікая. Арэндыя стаўкі на трохпакаёвыя «хрушчоўкі» па кошце супастаўныя са стаўкамі на стандартныя «двухпакаёўкі». Сярэдні цэннік больш «упакаванай» трохпакаёвай кватэры складае ўжо 270 долараў. Як правіла, ія арандуецца па прынцыпе кампаньёнства студэнтаў альбо сем'і з дзецьмі.

Шматпакаёвыя кватэры чакаюць сваіх кватарантаў даўжэй, чым аднапакаёвыя. З дня падачы заяўкі ў агенцтва нерухомасці можа прайсці і месяц, пакуль кватэра знойдзе свайго арандатара.

Перадаплата і праблема «шэрых» агентаў

Часам у сеціве сустракаюцца аб'явы, калі кліентам прапануюцца кватэры па кошце, які значна ніжэйшы за рынковы. Няўжо і сапраўды нават сёння можна знайсці кватэру па стаўцы 150 і нават 140 долараў за месяц?

Справа ў тым, што за большасцю аб'яў з невысокімі цэнамі ха-

ваюцца прапановы кампаній, якія аказваюць паслугі па перадаплаце. Схема работы такіх агенцтваў вядомая не першы год: з кліентам складаюць дамову на падбор варыянтаў, ён атрымлівае спіс кватэр з адрасамі, цэнамі і тэлефонамі гаспадароў, аплачвае паслугу ў касу і толькі пасля гэтага самастойна тэлефануе па гэтых нумарам і ездзіць на прагляд. За актуальнасць аб'яў адказнасці ніхто не нясе. Сапраўды салідныя агенцтвы працуюць не па перадаплаце, а па факце. Гэты варыянт крышку даражэйшы, але дакладны.

Сёння на рынку прыватнай арэнды жылля існуе праблема, калі паслугі па пошуку варыянтаў кліенту прапануюць спецыялісты-адзіночкі, якія раней працавалі рыэлтарамі ў агенцтвах нерухомасці. У іх ёсць вопыт аналізу рознай спецыялізаванай інфармацыі з розных крыніц. Часам яны забавіваюць кліентаў «прымальнымі» цэнамі, якія на самай справе не адпавядаюць рэчаіснасці. Калі такі «шэры» агент не паказвае вам спецыяльную картку работніка вядомага вам агенцтва, то спажывец і не мае ніякіх гарантый таго, што атрымае якасную паслугу. Нагадаю, што ў легальным арэндным бізнесе кліенту абавязкова выдаецца дагавор і чэк. Без гэтых дакументаў чалавек увoguле не абаронены ад махлярства.

Спецыялістамі падлічана, што на другасным рынку арэнды жылля сталіцы доля здэлае па лініі «шэрых» агентаў складае каля 20%. Нелегальныя прадпрыемальнікі ад арэнды часам могуць патрабаваць за свае паслугі значна меншыя грошы, але гарантыі яны не даюць увoguле. Ёсць сярод іх і тыя, хто вы-

дае сябе за агенцтва, якое працуе ў рамках закону. Таму перш, чым аддаць грошы і падпісаць дагавор, трэба ўпэўніцца, ці з тым агенцтвам планавалася супрацоўнічаць.

Цэны стабілізуюцца

Эксперты рынку жыллёвай нерухомасці адзначаюць, што ў апошнія дні кастрычніка кліентаў на здымнае жыллё стала крыху больш. Аднак адразу гэты факт ніяк не паўплывае на агульныя тарыфы сталічнай прыватнай арэнды. Справа ў тым, што будучыя кватаранты проста не маюць магчымасці плаціць большыя грошы за арэнду. Апошнім часам заробкі нават у сярэдняга класа работнікаў у доларавым эквіваленце не павялічыліся. Спецыялісты ўпэўнены, што сітуацыя са стаўкай арэнды застаецца стабільнай да пачатку наступнага года.

Змяненне цэннік (у бок павелічэння) можа адбыцца толькі пры выкананні некалькіх умоў. Па-першае, свабодных кватэр на рынку стане менш, чым летась. Другім фактарам можа стаць павелічэнне сур'эзнага попыту не толькі з боку студэнтаў, а таксама маладых спецыялістаў і маладых сем'яў.

Разам з тым эксперты адзначаюць, што падаражанна здымных кватэр можа і не быць. Сёння на гэтым рынку не існуе нейкіх сур'эзных эканамічных прычын, каб цэннік на падобны тавар увoguле рос. Павелічэнне можа мець ажыятажную прычыну, калі кліентам будзе здавацца, што кватэр усім не хопіць. Аднак падобнае падаражанне звычайна мае толькі часовы характар.

Сяргей КУРКАЧ. kurkach@zvi.zda.by

(Заканчэнне. Пачатак на 1-й стар.)