

Взаимодействие – предпосылка стабильности

Позитивные тенденции в развитии малого предпринимательства в Республике Беларусь

Раскрепощение предпринимательской активности считается испытанным инструментом оживления экономики. Осознание необходимости задействования этого резерва, усиливавшееся по мере исчерпания экстенсивных факторов роста, на фоне кризисной ситуации еще более увеличилось. Не случайно меры, направленные на улучшение делового климата в стране и поддержку предпринимательской деятельности, в последние годы получили наибольшее развитие. Позитивные изменения в этой области и шаги, которые еще предстоит предпринять, обсуждают участники круглого стола, организованного редакцией журнала «Беларуская думка».

■ Поворотным моментом в отношениях государства и бизнеса в нашей стране стало, пожалуй, распоряжение премьер-министра об утверждении в середине минувшего года состава рабочей группы, деятельность которой направлена на взаимодействие с предпринимателями в целях разгрузки складов отечественных производителей. Это переместило споры по поводу равенства прав субъектов хозяйствования разных форм собственности в иную плоскость, сместив акцент на объединение усилий ради достижения общей цели.

А.Я. Лихачевский: Да, причем эта работа велась, ведется и будет вестись далее. Она построена таким образом, что, с одной стороны, правительство доводит до предпринимателей те проблемы, которые существуют у наших предприятий-производителей, а с другой – подключает субъекты малого бизнеса (индивидуальных предпринимателей, малые предприятия) к приобретению товаров и их реализации как на внутреннем, так и на внешнем рынках. При этом в состав рабочей группы входят представители общественных объединений предпринимателей. Работа организована следующим образом: предприниматели,



общаясь с членами своих союзов, с представителями бизнеса в целом, аккумулируют возникающие предложения и замечания. Рабочая группа рассматривает их, приглашая к обсуждению органы государственного управления, которые методологически являются координаторами в этих сферах правоотношений. Если решение тех или иных вопросов оказывается вне пределов компетенции рабочей группы, она выходит к правительству с инициативами, направленными на создание условий для более эффективной предпринимательской деятельности.

В.Н. Карягин: На мой взгляд, это вполне можно рассматривать в качестве одной из красноречивых иллюстраций так называемого private public partnership, или частно-государственного партнерства, которое в последние годы активно развивается во многих странах: и со сложившейся рыночной экономикой, и в новых независимых государствах. Беларусь не стала исключением в этом плане. Подтверждением сказанного является то, что малый бизнес откликнулся на призыв государства о сотрудничестве и подставил ему плечо. Его вклад в реализацию продукции госпредприятий в общем обороте оценивается от 3 до 15 %.

■ Принято считать, что предприятия частной формы собственности обладают большей устойчивостью к негативным тенденциям. Подтверждается ли это нынешней ситуацией в Беларуси?

А.Я. Лихачевский: Еще лет пять назад количество убыточных малых предприятий частной формы собственности по республике в целом составляло порядка 29 %, тогда как в государственном секторе этот показатель равнялся приблизительно 30–31 %. И все это время вплоть до начала рецессии количество убыточных малых предприятий у нас динамично и устойчиво сокращалось

где-то на процент-полтора в год. Мы выходили уже на цифру в 24–22,5 %.

Как складывается ситуация на фоне последствий финансово-экономического кризиса? Статистики по предыдущему году пока нет, на сегодня мы располагаем официальными цифрами только за 2008 год. Это объясняется мерами по сокращению «бумажной» нагрузки на субъекты малого предпринимательства, в том числе и касающейся статистической отчетности, в связи с чем было принято решение об отчетности юридических лиц малых предприятий один раз в год. Таким образом, исчерпывающую информацию Белстат сможет представить только в мае. Но можно предположить, что число убыточных предприятий возрастет. Вместе с тем шаги по созданию более щадящих, более приемлемых условий осуществления предпринимательской деятельности, которые делались и делаются в настоящее время, призваны воспрепятствовать развитию негативных тенденций.

В.Н. Карягин: Малый бизнес проявил большую гибкость, большую подвижность, большую приспособляемость к изменениям. Судя по всему, зафиксированное у него падение окажется меньше, чем у крупных промышленных предприятий, так что на малый бизнес вполне можно делать ставку. Однако потенциал предпринимательского сектора, безусловно, необходимо наращивать. Сейчас мы работаем с Департаментом по предпринимательству над мерами, которые позволят увеличить долю малого бизнеса в целом в экономике страны как минимум в полтора раза. Не менее 30 из них будут названы в подготовленной при участии нашего Союза Национальной платформе бизнеса Беларуси – 2010.

А.П. Гришанович: А вот об устойчивости сектора инновационного предпринимательства, который сегодня не развивается, а, скорее, исчезает, говорить, к сожалению, не приходится. В настоящее время в Беларуси в данном секторе работают две-три сотни предприятий, тогда как в одной только Москве их насчитывается несколько тысяч. А ведь, к примеру, в 1995 году у нас было порядка полутора тысяч малых инновационных предприятий, и только кризисом такое съезживание не объяснишь. Здесь мы столкнулись с отражением объ-

ективной ситуации, которая по разным причинам существовала в стране до последнего времени. Лишь два-три года назад в данной области произошел внушающий оптимизм поворот. Большие надежды в связи с этим возлагаются на Государственную программу инновационного развития, которая направлена именно на то, чтобы модернизировать предприятия и создать новые на основе передовых современных технологий.

Однако справедливости ради нужно отметить, что в Беларуси существует целый ряд предприятий, которые уже давно, по 15–20 лет, работают в секторе инновационного предпринимательства и даже в нынешней непростой ситуации достигают, я бы сказал, выдающихся результатов. Выйдя из академической, вузовской и отраслевой науки, впоследствии они стали независимыми и функционируют вне отраслевой подчиненности. Так, самых добрых слов заслуживает предприятие «Адани», которое занимается разработкой систем медицинской техники и специального контроля. Нельзя не назвать также «Полимастер», разрабатывающий приборы для радиационного контроля, оршанский «Белама плюс», выпускающий сельскохозяйственную технику и системы для ее производства. Внедренческое предприятие «Альтернатива» в Бресте с успехом производит актуальные системы для теплоутилизации, вентиляции, очень эффективно работает и небольшое по размерам предприятие «Атомтех», целый ряд других.

■ Понятно, что призыв помочь государственным предприятиям вызван форс-мажорной ситуацией, в которой они оказались в связи с кризисом. А какую роль в экономике страны играет частный сектор вообще и малое предпринимательство в частности и насколько это соотнобразуется с общими рыночными тенденциями?

А.Я. Лихачевский: Если говорить об удельном весе малых предприятий в общем объеме произведенного ВВП, а их в стране насчитывается сейчас порядка 70 000, то по результатам 2008 года он составил 9,3 %. Распределение по отраслям экономики сложилось следующим образом: наибольшая концентрация субъектов хозяйствования этой формы собственности у нас



ЛИХАЧЕВСКИЙ
Александр Ярославович – директор Департамента по предпринимательству Министерства экономики Республики Беларусь



ГРИШАНОВИЧ
Анатолий Петрович – директор Белорусского инновационного фонда



КАРЯГИН
Владимир Николаевич – председатель президиума союза юридических лиц «Республиканская конфедерация предпринимательства», председатель ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей»

наблюдается в сфере торговли и общепита – 40 с лишним процентов, достаточно весомая часть, 22 %, занята в сфере промышленности, порядка 10 % приходится на строительство, около 9 % – на транспорт. Сельское хозяйство с 5 % и все остальные виды деятельности, на которые остается еще 14 %, составляют не такую уж значительную долю в общем объеме по отраслям.

В.Н. Карягин: Предыдущий выступающий представил исчерпывающий расклад по субъектам малого предпринимательства, критерии которого, кстати, в прошлом году были изменены. Применительно же к частному сектору в целом не все так однозначно. Согласно нашей экспертной оценке, его суммарный вклад в ВВП достигает не менее четверти. По моему мнению, мы сегодня иногда не имеем достаточных материалов для анализа вклада предприятий именно частной формы собственности. Здесь много неучтенного. Да, нельзя отрицать и наличие элементов какой-то серой экономики, когда люди работают, но это нигде и никак



Заседание круглого стола «Малый и средний бизнес в Беларуси. Перспективы роста». Минск, ноябрь 2009 года

не отражается. Хотя для Беларуси данное явление характерно в меньшей степени, чем для некоторых сопредельных государств.

С другой стороны, есть и ряд лукавых цифр: предприятия, где 1–2 % частной собственности, а остальное государственная, так называемые акционерные общества, идут по статистике тоже как частные. Так что если смотреть чисто со статистической точки зрения, то у нас уже 60 % субъектов хозяйствования относятся к частной форме собственности, что, по-видимому, не отражает истинного положения вещей. Это действительно достаточно сложно, здесь есть немало противоречий, поскольку у нас

многоукладная экономика, и сейчас как раз происходит смена укладов. Но как бы то ни было, можно достоверно утверждать, что в налоговом пироге столицы доля частного сектора сейчас превышает 50 %.

А.П. Гришанович: По поводу мировых тенденций. Общеизвестно, что в развитых экономиках значительная часть бизнеса устойчиво работает на поле оказания реальных услуг, на поле взаимодействия с крупными предприятиями, иначе говоря, малый и средний бизнес становится реальным производящим сектором. То, что этого пока нельзя сказать о Беларуси, безусловно, объясняется издержками роста. Люди зарабатывают на жизнь себе и своим близким, нередко дают работу другим, и это очень хорошо. Но при этом они зачастую не производят собственную, отечественную продукцию, не занимаются реализацией производств на основе каких-то передовых зарубежных технологий. Примеры, свидетельствующие об обратном, существуют, но их явно недостаточно. Поэтому нужно еще активнее создавать условия, которые бы заинтересовали людей открывать свое личное дело, основывающееся на их профессиональных знаниях и умениях. То есть инженер должен организовывать, в первую очередь, предприятие, где он может реализовать свой потенциал как конструктор, как механик, как физик, как оптик и так далее, и производить соответствующую продукцию, коль скоро по разным причинам его не устраивают условия работы на государственном предприятии.

А.Я. Лихачевский: Замечу, что в докризисный период у нас была четко выражена тенденция сокращения доли малых предприятий, занятых в торговле и общепите. В департаменте этот переток бизнеса в реальный сектор воспринимался с удовлетворением как свидетельство благоприятных изменений по созданию условий для развития предпринимательства.

В общем же ситуация с данным сектором экономики у нас сходна с той, что наблюдается в странах постсоветского пространства – у наших ближайших соседей, где доля малого бизнеса варьируется в пределах 10–13 % в ВВП. Правда, до высокоразвитых стран, у которых эта цифра доходит до 40 %, а иногда и больше, нам пока далеко.

■ Какие специфические этапы развития отечественного предпринимательства предшествовали возникновению сложившегося соотношения секторов с разной формой собственности?

А.Я. Лихачевский: Годы с 1990 по 1996 можно охарактеризовать как период первых пробных попыток формирования бизнес-климата, законодательных положений, регулирующих предпринимательскую деятельность. В то время главенствовал принцип «что не запрещено законом, то разрешено», впрочем, типичный для всех постсоветских государств. Четкое национальное законодательство в этой сфере как таковое в ту пору существовало только в каких-то отдельных частях, фрагментарных проявлениях.

Системное развитие предпринимательства в нашей стране берет отсчет с 1996 года. Тогда вышли указ, а затем и закон о государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь. Эти два основополагающих документа были подготовлены Министерством предпринимательства и инвестиций, созданным тогда же.

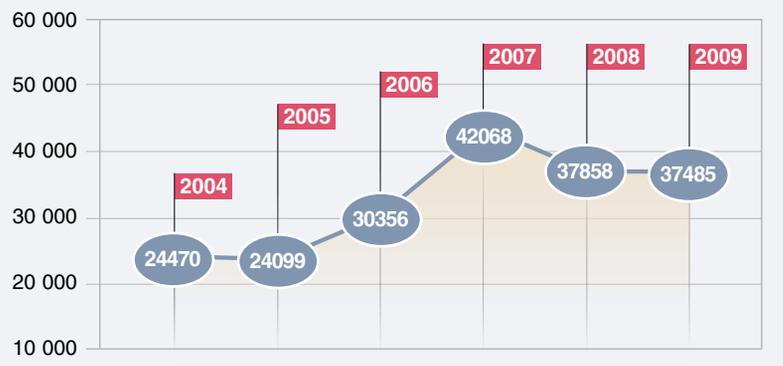
С 1997 года начинают разрабатываться ежегодные программы государственной поддержки малого предпринимательства, которые утверждаются постановлениями правительства. На реализацию этого документа выделяются средства из республиканского бюджета, из местных бюджетов финансируются аналогичные программы областного и столичного уровня.

Начало работы по улучшению бизнес-среды с 2007 года стало новой вехой, знаменующей развитие предпринимательства в нашей стране. Эта деятельность продолжается до настоящего времени.

В.Н. Карягин: Добавлю, что, с моей точки зрения, мы прошли очень важный и ответственный путь количественных изменений, о чем говорят озвученные выше цифры числа субъектов хозяйствования, работающих только в малом бизнесе. Но при этом, по-видимому, существует его серьезное отставание по качественным характеристикам, по вопросам собственности. Например, сегодня 95 % предприятий малого бизнеса не имеет собственных помещений, зданий, торговых мест – это все арендуется. Значит, такие предприятия не имеют экономического базиса для собственного

развития, у них низкая конкурентоспособность, они неустойчивы, а следовательно, не очень привлекательны для инвесторов.

Нынешний этап характеризуется тем, что все больше возрастает роль частной собственности – при сохранении значительного влияния государства. Беларусь – одна из немногих стран на постсоветском пространстве, где до сих пор не прошла крупная приватизация и даже в малых предприятиях иногда сохраняется доля государственной собственности, 2 или 3 %. С одной стороны, это сдерживает процесс необходимых преобразований, но с другой – не допущены обвальные процессы



Количество индивидуальных предпринимателей, регистрируемых в Беларуси за год

Источник:
Министерство юстиции
Республики Беларусь

в этой сфере, что имеет и свои плюсы. Скажем, лет 10–15 назад белорусы вряд ли могли рассчитывать на участие в приватизации ввиду отсутствия накоплений. Это могло бы привести к ситуации, сложившейся сегодня в Венгрии, где отечественному капиталу принадлежит лишь 4 % собственности, всем остальным владеют иностранцы. Наверное, многие согласятся с тем, что пойти венгерским путем в данном случае было бы не совсем желательно.

■ **Благодаря мерам по либерализации экономики Беларусь в рейтинге Всемирного банка по созданию условий развития инвестиционной и предпринимательской активности поднялась со 115-го места в 2007 году на 58-е в 2009. Какие изменения в этой области заслуживают особого внимания, можно ли говорить о том, что они уже принесли положительный результат?**

А.Я. Лихачевский: В контексте либерализации был подготовлен целый ряд нормативных документов. Часть из них уже действует, часть еще находится в стадии



Инженеры
ООО «Биоком
технология»
собирают
доильный робот

принятия. Один из ярких примеров либерализации – введение заявительного принципа регистрации субъектов хозяйствования, который позволяет в течение одного дня с момента подачи документов получить свидетельство о регистрации индивидуального либо юридического лица. Вместе с тем это лишь верхняя часть айсберга, тогда как подготовительная процедура подачи документов к регистрации по-прежнему может занимать 3–4 месяца, а то и больше.

Чтобы не просто отразить те изменения, которые происходят на поверхности, но и попытаться реально изменить ситуацию в пользу бизнеса, с 2007 года достаточно активно ведется работа по сокращению количества административных процедур для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц в Республике Беларусь. Фактически осуществляется их ревизия, пересмотр, упрощение всей разрешительной системы, существующей в стране. Для этого была создана рабочая группа при правительстве, возглавляемая вице-премьером А. Кобяковым, которая провела большую методологическую работу в данном направлении. Много сделано и на уровне республиканских и местных органов управления: от облисполкомов, Мингорисполкома и вниз по вертикали. В итоге, по предварительным результатам 2009 года, сокращение административных процедур более чем на треть произошло по всем ветвям власти. Кроме того, пересмотрен перечень процедур, за которые взималась плата, а также размеры последней. Претерпел изменения в сторону сокращения и перечень докумен-

тов, которые субъекты хозяйствования обязаны представлять для получения той или иной разрешительной записи.

Планы по дальнейшему совершенствованию разрешительной системы, направленные на исключение, сокращение предоставляемых документов, увеличение сроков действия выдаваемых разрешений и тому подобное, утверждаются ежегодно. Стоит также заметить, что в настоящее время находится в стадии подписания проект постановления правительства по утверждению унифицированного перечня административных процедур, совершаемых облисполкомами. Чтобы оценить необходимость этого шага, достаточно сказать, что до сих пор административных процедур в одном исполкоме могло совершаться порядка 220, а в другом – 44, хотя все мы находимся в одном правовом поле и руководствуемся одними и теми же актами законодательства.

В.Н. Карягин: Позитивные перемены, произошедшие за последнее время в области делового климата, очевидны. Среди них удлинение налогового периода и сроков предоставления отчетности, плоская шкала подоходного налога, сокращение документооборота. С 1 января нынешнего года налог на дивиденды снизился с 15 до 12 %, уменьшилось количество оборотных налогов. Даже в Особенной части Налогового кодекса все неясности в законодательстве трактуются в пользу налогоплательщика. Положительной оценки заслуживает и Программа развития малых и средних городских поселений.

Приятно отметить, что государство прислушивается к предпринимателям: из 145 вопросов Национальной платформы бизнеса за минувший год положительно решены 62, причем практически все они имеют непосредственное отношение к малому бизнесу. Обнадеживает и налаживание диалога между представителями бизнеса и власти.

ПОДПИСКА НА ЖУРНАЛ

«БЕЛАРУСКАЯ ДУМКА»

74938 – ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ПОДПИСКА.

Стоимость: 3 месяца – 10200 руб., 6 месяцев – 20400 руб.

749382 – ВЕДОМСТВЕННАЯ ПОДПИСКА.

Стоимость: 3 месяца – 25014 руб., 6 месяцев – 50028 руб. (включая НДС).

Сейчас на 16 площадках у нас идут постоянные заседания различных рабочих групп: по штрафам и наказаниям, по проекту закона по поддержке малого и среднего предпринимательства и другим актуальным проблемам, волнующим бизнес-сообщество. Союз предпринимателей и работодателей, который я возглавляю, входит в различные общественно-консультативные структуры, прежде всего, в совет по борьбе с коррупцией, созданный при Администрации Президента, а также существующие при правительстве советы по упрощению бухгалтерского учета и отчетности, по налогу обложению, по импортозамещению.

Иными словами, положительные изменения налицо, и если развитие законодательства в русле этих тенденций продолжится, то эффект не замедлит сказаться. Но не стоит забывать, что параллельно с этим вокруг нас возросла конкуренция, на товарных рынках господствует кризис, да и трудности у тех же крупных госпредприятий нельзя сбрасывать со счетов. Жизнь ставит перед нами все более сложные задачи, что, безусловно, накладывает отпечаток на происходящие процессы.

А.П. Гришанович: Решительный поворот в сторону либерализации можно только приветствовать. Однако для того, чтобы все принятые меры начали работать, требуется время. Сказанное касается даже их осмысления, не говоря уже о воплощении. К тому же существует такое понятие, как латентный период между принятием решения и его результатами. Кстати, для того, чтобы инновационное предприятие создалось с нуля и выросло до высокоприбыльной деятельности, должно пройти не менее 5–7 лет – при условии успешного развития. Это мировая статистика. А ведь не исключен и такой вариант, когда на третьем году выясняется, что проект лучше прикрыть, чтобы зря не мучиться.

Поэтому решения приняты, на бумаге они зафиксированы, но говорить об их эффективности – значит опережать события. Колесо должно прокрутиться через систему реализации. Вполне может быть, что время для первых выводов наступит не ранее, чем через 2–3 года.

■ **Что необходимо сделать для увеличения вклада малого и среднего бизнеса в экономику?**



На живописном берегу Припяти в Мозырском районе индивидуальный предприниматель Анатолий Пигулевский за полтора года построил туристический комплекс «Панский рай»

А.Я. Лихачевский: Развивать тенденции последних лет, что в стране, собственно, и делается. Например, недавно подготовлен к принятию проект указа о лицензировании отдельных видов предпринимательской деятельности. В том варианте, в котором он последний раз доработан, предусматривается, что количество лицензируемых видов деятельности сократится более чем на 30 %, при этом ожидаемое количество лицензиатов должно уменьшиться более чем на 150 тыс. В частности, вплотную рассматриваются предложение отмены лицензирования сферы розничной торговли и общественного питания, которая, как известно, является у нас наиболее массовой, и другие столь же значимые изменения.

В.Н. Карягин: Реальным путем укрепления бизнеса представляется создание для отечественных предпринимателей коридора возможностей для вхождения в управление более крупными предприятиями. Существуют различные механизмы такого вхождения. Один из подходов наметился из практики: это выкуп убыточных сельхозпредприятий, так называемых колхозов, и превращение их в СПК как единые имущественно-хозяйственные комплексы. Нечто подобное вполне может происходить через схемы доверительного управления и в промышленности.

В таком предложении нет противоречия. Наряду с этим в малый бизнес будут приходить новые эшелоны энтузиастов, желающих «раскрутить» свое дело. Главное – нельзя перекрывать мотивацию. Нет смысла становиться солдатом, если ты не хочешь стать маршалом. У наших соотечественников с этим, между прочим, проблема. Мало амбициозности у белорусов.

Построил кафе и думает, что он просидит в нем двадцать лет. Но конкуренция обостряется, и отказ от развития обрекает на неминуемое поражение в ней.

А.П. Гришанович: Несмотря на то, что многое уже сделано, нам еще предстоит решить очень важную и сложную задачу: преобразовать систему реализации научно-

технических разработок в промышленности, без чего невозможна успешная инновационная деятельность, в том числе предпринимательская. К сожалению, в этой области политика мало изменилась: мы по-прежнему говорим о внедрении результатов. Между тем сама эта формулировка включает в себе элемент принуждения, тогда как необходимо формировать экономическую среду, которая сама будет востребовать передовые достижения, выхватывать их.

Пока же нам приходится наблюдать подобную организацию процесса воплощения прорывных идей на практике преимущественно за рубежом, где очень чутко и остро реагируют на новые разработки. Поэтому меры по либерализации и устранению административных барьеров должны органично дополняться снятием вопросов, связанных с интеллектуальной собственностью, с правом ее использования и передачи в производство, с оценкой величины ее стоимости, с разделением прав, с компенсацией расходов и оплатой разработчиков и производителей и многих других.

■ Имеет ли смысл развивать сегодня инновационную составляющую малого и среднего бизнеса?

А.П. Гришанович: В таком развитии не просто есть смысл – оно представляется сегодня единственным выходом из затруднительного положения. Особенно это актуально для стран, которые не могут, как, скажем, наши восточные соседи, прибегнуть в данных целях к природной ренте.

Кризисные явления с особой отчетливостью показали, что построить успешную конкурентоспособную экономику можно только на новых разработках. Не суть важно, будут они отечественными либо зарубежными, главное, чтобы они обеспечивали создание нового продукта, дающего большую добавленную стоимость. В этом смысле малые предприятия выгодно отличаются от крупных повышенной мобильностью, восприимчивостью к неожиданным идеям и предложениям. Возьмите



Преподаватели Белорусского торгово-экономического университета потребкооперации проводят бесплатные консультации для индивидуальных предпринимателей в Гомеле

пример мобильного телефона, быстро завоевавшего рынок и ставшего самой популярной технологией последнего времени. Известно ведь, что первоначально некоторые крупные предприятия, которым была предложена эта разработка, не увидели в ней перспективы – и просчитались. Можно также вспомнить, как создавались первые персональные компьютеры, ставшие затем вездесущими: буквально поштучно, силами двух-трех человек. На волне научно-технического прогресса даже возник термин – технологии, рожденные в гаражах. Революционные идеи тоже возникают, как правило, в голове одного-двух энтузиастов. Но для их реализации требуются уже совершенно другие условия. Нельзя изготовить наноматериалы или какие-то новые лекарственные вещества дома на кухне, не говоря уже о космическом корабле: для этого нужны соответствующие технологии и оборудование. Поэтому подключение мощностей институтов и крупных промышленных предприятий для воплощения задуманного и тиражирования новшеств является таким же неперенным компонентом инновационной деятельности, как творчество одиночек.

А.Я. Лихачевский: В связи с этим я хотел бы обратить внимание на необходимость создания более гибкой системы взаимодействия крупных отечественных предприятий-производителей и производственных частных малых предприятий. Речь идет о так называемой производственной кооперации, или субконтракции. Привлечение бизнеса к сотрудничеству с крупными предприятиями государственной формы собственности существенно повышает устойчивость работы последних. В принципе в нашей стране такое взаимодействие организовано, но, как нам кажется, в очень ограниченном масштабе. Например, более 150 малых частных предприятий поставляют по заказам МТЗ отдельные изделия, комплектующие и так далее. Работают по подобной схеме также МАЗ и некоторые другие крупные предприятия, но это явление пока не носит системного массового характера. Между тем его распространение способствовало бы появлению большего количества малых частных предприятий, выпускающих уже собственную продукцию. Если она начнет отвечать требованиям мировых стандартов,

у нас появится весомая экспортная составляющая в лице малого бизнеса, который станет торговать произведенным товаром на внешних рынках наравне с крупными предприятиями. Возможное благодаря этому сведение в ноль отрицательного сальдо торгового баланса, а затем и переход к его положительным значениям – вот та магистральная цель, к которой должен стремиться малый бизнес.

В.Н. Карягин: Мне вспоминается прошлогодняя поездка в Японию, в ходе которой довелось изучать механизмы взаимодействия крупного и малого бизнеса. В этой стране 12 тыс. крупных предприятий размещают заказы у 5,5 млн. малых фирм. Там существует единая сеть поставки комплектующих, сырья, материалов через ассоциацию, созданную самими предпринимателями при поддержке правительства. Каждому маленькому предприятию нет необходимости ехать за металлом, за другими материалами и комплектующими: им доставят их точно в срок, пускай даже партия товара состоит из 10 болтов. Точно так же твою продукцию своевременно вывезут соответствующие сервисные структуры: все четко расписано по часам и минутам, из-за чего отпадает потребность в содержании складов и их персонала. Причем никакого различия между, скажем, государственной оборонной корпорацией и маленьким предприятием в данном отношении не делается. Работает слаженный оркестр, в котором важны все инструменты, – тогда возникает музыка. Вот такой музыки, такого оркестра у нас пока нет. Напротив, у нас еще сохраняется определенный водораздел между крупными предприятиями с государственной формой собственности и небольшими частными. К нам они охотнее обращаются с просьбами покупать их продукцию, помогать ее продвигать. Но размещать заказы на малых предприятиях, в тех же малых городах, тем самым стимулируя их рост и развитие, госпредприятия не слишком торопятся.

А.Я. Лихачевский: Возвращаясь к теме инновационного развития, думаю, стоит оговориться, что возможности малых предприятий в данном плане ограничены рамками их финансовых, материальных и управленческих ресурсов. Вместе с тем в Программе инновационного развития Республики Беларусь присутствует раздел,

Предприниматель из Горок Василий Французенок снабжает цветоводов посадочным материалом



посвященный малому инновационному предпринимательству. Мировой опыт указывает, что активизации его деятельности способствует создание определенной инфраструктуры, своего рода моста, соединяющего науку и практику.

А.П. Гришанович: Его необходимость обусловлена тем, что далеко не всегда успешный ученый и разработчик – такой же успешный бизнесмен. Поэтому в нашей стране активно развивается сеть научно-технологических парков, бизнес-инкубаторов, центров поддержки работающего в секторе науки и техники предпринимательства, которые существуют при ведущих научных учреждениях, институтах Академии наук, Министерстве образования и других. Такие структуры вырастают из

недр научных лабораторий и институтов, занимающихся фундаментальными и прикладными исследованиями. В них апробируются известные схемы трансфера, передачи технологий из области научных исследований в сферу организации промышленного производства наукоемкой продукции.

Мне видится, что будущее отечественной экономики лежит на пути следования в данном направлении. Причем важно не противопоставлять деятельность инновационных предприятий усилиям наших известных лидеров, гигантов промышленности. Эти два сектора должны дополнять друг друга и двигаться параллельным курсом во имя выпуска конкурентоспособной продукции, которая могла бы работать на имидж как своих изготовителей, так и всей страны в целом.

**Материалы круглого стола
подготовила Галина МОХНАЧ** ─