

**Проблемы развития малого предпринимательства  
в Республике Беларусь**

Гайнутдинов Э.М., Поддерегин Е.В.

Белорусский национальный технический университет

Стабильность функционирования экономической системы промышленно развитых стран во многом определяется оптимальным сочетанием в ней малого, среднего и крупного бизнеса. Малый бизнес, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, обеспечивает рентабельность тех товаров, которые оказались невыгодными для больших предприятий. Оно обеспечивает формирование и сохранение конкурентной среды, препятствует монополизации, сокращает безработицу путем создания новых рабочих мест.

Уровень развития белорусского малого бизнеса, измеряемого по показателям, принятым в промышленно развитых странах, явно недостаточный. Беларусь отстает не только от развитых стран, но и от государств Восточной и Центральной и Европы, с которыми переход к рынку начали одновременно. Так, на 1000 белорусов приходится в среднем 2 - 3 малых предприятия, тогда как в странах - членах ЕС – не менее 30.

Доля занятых на малых предприятиях в общем количестве занятых в экономике страны составляет около 10 %, в то время как в странах Восточной Европы – около 60 %.

Доля малых предприятий в ВВП страны составляет также около 10 %, а странах Европы 40 % - 50 %.

Удельный вес добавленной стоимости малых предприятий Белоруссии – 5 - 7 %, тогда как в странах ЕС – 50 – 65 %. Однако, поскольку у нас критерии отнесения предприятий к категории средних законодательно не определены, сравнивать уровни развития малого бизнеса в Беларуси с западными странами не вполне корректно.

Существует проблема критериев отнесения предприятий к малым. Обычно малые и средние предприятия (МСП) определяются на основе числа работающих, объема производимой продукции или продаж, стоимости используемых фондов, энергии.

Особенности национальной экономики предопределяют разный подход к отнесению предприятий к малым. Границы малых предприятий в разных странах зависят от удельного веса крупных формирований в экономике соответствующих государств. При высоком уровне монополизации верхняя граница малого бизнеса (по числу занятых, капиталу и т. д.) наблюдается выше, и наоборот. Наибольшая концентрация производства сохраняется в Англии. Поэтому там к малым в сфере промышленности и строительства относят компании с числом занятых до 1 тыс. человек. В других странах с меньшей степенью монополизации, малый бизнес в таких же отраслях хозяйства – 300 – 500.

В нашей стране в последнее время используются только количественный критерий. В соответствии с отечественным законодательством под «малыми» понимаются предприятия со среднесписочной численностью работников в промышленности и транспорте – до 100 человек. В других отраслях и видах деятельности от 60 до 3 человек.

Установление граней между мелкими, средними и крупными предприятиями весьма условно и относительно. Принятые критерии должны нести определенную смысловую нагрузку, т.е. если организация относится к какой-то категории бизнеса, то она имеет право пользоваться определенными видами государственной поддержки (льготы преференции и т.д.), предусмотренными для этой категории.

Белорусские частные малые предприятия пытаются выживать и конкурировать с крупным государственным сектором, имеющим поддержку госорганов. В основном это и обуславливает отраслевую направленность развития малого бизнеса.

Важным фактором, сдерживающим развитие малого предпринимательства, является несовершенство и нестабильность законодательства в этой сфере. В том числе, некорректно решаются вопросы регистрации и ликвидации предприятий, порядка лицензирования, налогообложения, финансирования и другие.

Должна быть разработана действенная система оказания государственной помощи к мелким предприятиям как на этапе их создания, так и в период их деятельности.

Представляется целесообразным сокращение расходов на регистрацию и перерегистрацию предприятий путем снижения размеров уставных фондов и регистрационных сборов, сокращение монопольно-высоких ставок арендной платы, длительности процедуры регистрации и ликвидации предприятий.

Должны быть созданы условия для доступа малых предприятий на рынок недвижимости: в разных государствах – огромное количество зданий, сооружений, оборудования, которые следует на принципах льготной аренды передать малым предприятиям.

Главным принципом налогообложения должно быть позитивное развитие предприятий: необходимо сократить налоговую нагрузку на малые предприятия.

Повышение налоговых сборов должно осуществляться путем расширения производственной деятельности предприятий.

Государственная система кредитования малого предпринимательства должна обеспечивать реальную жизнеспособность, их укрепление, развитие.

Формируя систему малого предпринимательства, государство должно исходить из важнейшей социальной задачи – создания рабочих мест. Позитивное решение указанной задачи является основным звеном развития реального рыночного хозяйства страны.

УДК 339.187.62

### **Организационно-экономические основы развития лизинга грузовых автомобилей**

Кисель Т.Р.  
БАМАП

Лизинговая сделка сводится к оценке комплексной эффективности лизинга, организационно-экономический механизм которой рассматривается с трех сторон. Во-первых, с точки зрения автотранспортного предприятия, которое сталкивается с проблемой дефицита оборотных средств и отсутствием или недостатком других источников для приобретения транспорта (лизингополучатель). Во-вторых, с точки зрения привлекательности лизинга как вида деятельности