



СОЮЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

№ 2 (42)
Февраль, 2012 г.

Газета Союза юридических лиц «Республиканская конфедерация предпринимательства»,
Общественного объединения «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей»,
Общества с дополнительной ответственностью «Центр поддержки предпринимательства «Центр XXI век»

Предприниматели, учредители и руководители предприятий!
Вступайте в объединения предпринимателей и промышленников –
опорные площадки диалога бизнеса и власти!

29 февраля в жизни белорусского бизнес-сообщества произойдет знаковое событие: предприниматели, учредители, руководители предприятий соберутся в Минске на XIII Ассамблею деловых кругов Беларуси «К модернизации - вместе».

Цель ассамблеи: проанализировать идеи, заложенные в проекте «Национальной платформы бизнеса Беларуси-2012», донести их до всех ветвей власти, рассмотреть и обсудить текущее состояние дел в предпринимательстве, а также определить дальнейшие совместные действия по развитию, продвижению и реализации Платформы.

На ассамблее начнется заключительный этап работы над проектом «Платформы-2012». Все конструктивные мнения, прозвучавшие в ходе выступлений на ассамблее, войдут в текст Платформы. Кроме того, содержание Платформы будет дополнено предложениями из писем, которые будут поступать в Координационный совет после проведения ассамблеи. Окончательный текст «Платформы-2012» будет опубликован в газете «Союз предпринимателей».

В начале февраля стартовала кампания «От большой двери – к большой двери», в ходе которой проект «НПББ-2012» был вручен представителям бизнес-сообщества и власти. Этому событию была посвящена республиканская селекторная пресс-конференция с участием разработчиков проекта Платформы, состоявшаяся 9 февраля. Сегодня мы знакомим вас с отрывками из выступлений, прозвучавших в ходе представления проекта «НПББ-2012» белорусским СМИ.



9 февраля 2012г. Республиканская селекторная пресс-конференция «Представление проекта Национальной платформы бизнеса Беларуси-2012».

Владимир Карягин,
председатель ОО «МССПиР»,
председатель президиума СЮЛ «РКП»:
«Важнейший вызов: необходимость
ускоренной реструктуризации и
модернизации»

«В ходе разработки проекта «Платформы-2012» в первую очередь учитывалось то, что 2012 год является особым для бизнеса и Беларуси в целом. Нужно не только пре-

одолеть последствия кризиса 2011 года, но и подготовиться к работе в Едином экономическом пространстве (ЕЭП), к новому уровню конкуренции. Важнейший вызов, стоящий перед белорусской экономикой и бизнесом, — необходимость ускоренной реструктуризации и модернизации. Те трансформационные процессы, которые Россия, Казахстан, с одной стороны, Польша, Литва и другие

ХІІІ АССАМБЛЕЯ ДЕЛОВЫХ КРУГОВ БЕЛАРУСИ «К МОДЕРНИЗАЦИИ - ВМЕСТЕ» г.Минск, 29 февраля 2012 года

страны Центральной и Восточной Европы, с другой, прошли за 15 - 20 лет, нашей стране необходимо пройти гораздо быстрее. Отмечу: если в нашей стране бизнес бьется во все двери со своими предложениями, в России и Казахстане с предложениями улучшить деловой климат выступают правительства.

Проект Платформы разрабатывался и с учетом других основных вызовов, которые 2012 год ставит перед белорусским предпринимательством. Вот лишь часть из них: стремительное падение покупательской способности населения, уменьшение возможностей национального бизнеса на

днях в России прозвучало предложение о реформировании налоговой системы по формуле «15-15-15», т.е. о снижении до 15 процентов ставки налога на прибыль, НДС, а также социального налога. Раз мы отстаиваем равные права субъектов хозяйствования в ЕЭП, то и от белорусского правительства логично ожидать аналогичных реформ. Поэтому эксперты белорусского бизнес-со-

общества намерены внести в правительство предложение по реформированию налоговой системы и по реализации принципа «15-15-15»: снижение с 20 до 15 процентов НДС, с 18 до 15 процентов - налога на прибыль, с 35 до 15 - социального налога.

В рамках реформирования налоговой системы одним из основных является, прежде всего, вопрос о снижении социального налога. На каждый вложенный рубль налогового груза в Беларуси составляет 60 процентов — это намного выше, чем в России и Казахстане. Нагрузку на бизнес в части уплаты социального налога необходимо адекватно

“Формирование в средствах массовой информации позитивного имиджа предпринимательской деятельности, предпринимателей – одна из важнейших составляющих, необходимых для развития и укрепления партнерства бизнеса, общества и власти”
(Из Проекта “Национальной платформы бизнеса Беларуси-2012. К модернизации - вместе”)

распределять с работником. Так делается во всем мире. На каждый рубль, выплаченный в счет заработной платы, сегодня у нас налоговая нагрузка составляет практически 60 процентов, в России - 40, в Казахстане – 20. То есть в Беларуси предпринимателю невыгодно платить заработную плату. Это демотивация труда – как бизнеса, так и наемного работника. Белорусские законодатели крайне легкомысленно и неохотно говорят сегодня о снижении налогового груза. Так, предлагается снижать вышеуказанные налоги на 0,5 процента. Однако такие полумеры приведут лишь к тому, что белорусский бизнес потеряет национальную конкурентоспособность».

Виктор Маргелов,
первый вице-председатель ОО
«МССПиР», председатель СЮЛ «РКП»:
«Практическая значимость Платформы
заключается в том, что в ней излагаются
конкретные способы улучшения бизнес-
климата страны»

«Деловое сообщество и раньше, до того, как приступило к созданию Платформы, выступало с конкретными предложениями, направленными на улучшение бизнес-климата. Безусловно, эти отдельные, разрозненные предложения имели свою ценность. В то же время они были нашим реагированием только на текущие проблемы. Понимая, что без

целостной концепции мы не получим возможность действовать достаточно результативно, было решено приступить к созданию максимально полного сборника предложений, который был бы не только тактическим инструментом воздействия на состояние бизнес-климата, но и стал бы программой действий на перспективу. Начало этой работе было положено осенью 2005 года, когда ведущие региональные бизнес-ассоциации, поддержав инициативу Минского столичного союза предпринимателей и работодателей, в ходе республиканского семинара приняли решение о разработке такого сборника. Проект первой Платформы мы обсуждали в марте 2006 года. С тех пор деловое сообщество ежегодно формирует «Национальную платформу бизнеса Беларуси». За эти годы с помощью Платформы решена определенная, и немалая, часть вопросов по совершенствованию законодательства, регулирующего развитие предпринимательства.

Практическая значимость Платформы традиционно заключается в том, что в ней излагаются конкретные способы улучшения бизнес-климата страны. В проекте «Платформы-2012» обозначены 7 действенных способов улучшения макроэкономической среды, 15 предложений, нацеленных на демополилизацию и добросовестную конкуренцию в рамках ЕЭП, 12 предложений по расширению сферы частной инициативы и ответственности, 25 предложений по оптимизации регуляторного и налогового бремени, 16 предложений по достижению повышения качества корпоративного и государственного управления, 6 предложений по развитию партнерства бизнеса, общества и государства. В Платформе указаны также конкретные механизмы, использование которых позволит реализовать Платформу.

Если проблемы, указанные в проекте «Платформы-2012» не будут решены, то результаты работы по созданию благоприятной деловой среды в нашей стране будут сведены к минимуму. В проекте Платформы мы подчеркиваем, что благоприятный деловой климат не создашь принятием отдельных, вырванных из общего контекста постановлений или указов. Предприниматели повсеместно сталкиваются с ситуацией, когда одни преграды на пути развития бизнеса снимаются, но другие продолжают действовать. Более того, появляются новые преграды. В результате ни государство, ни бизнес не достигают своих целей. Согласованное, оперативное принятие комплексных решений, выработанных совместно бизнесом и властью, является оптимальным способом модернизации страны и развития национального предпринимательства.

У бизнес-сообщества есть инструменты для реализации предложения по снижению налоговой нагрузки по принципу «15-15-15». И это не означает, что мы оставим пенсионеров без пенсии. Власти пока оттягивают решение вопроса о снижении социального налога, поясняя это тем, что не наступил подходящий момент. Но подходящий момент может и не наступить».

Участвуйте в обсуждении проекта “НПББ-2012”!



Прошло два месяца, как Беларусь, Россия и Казахстан запустили новый интеграционный проект – Единое экономическое пространство. С одной стороны, несомненно, огромный рынок в 170 млн. человек, унификация тарифов, регламентов, стандартов – это плюс. С другой, объединение экономик с разными финансовыми, налоговыми системами, отношением к инвесторам и деловым климатом – создает жесткую конкуренцию между странами. Не проиграет ли Беларусь в этой борьбе?

Кот в мешке

Спроси сегодня любого директора или чиновника – что такое ЕЭП и «с чем его едят», думаю, что больше половины ответит – скидки на энергоресурсы и огромный рынок сбыта. И в этом нет ничего удивительного. Говорят, ведь, только об этом. Помню в 2004 году, когда Евросоюз расширялся до наших границ, в Министерстве иностранных дел подготовили увесистый документ. В нем был проведен детальный и глубокий анализ тех угроз и последствий, с которыми столкнется или может столкнуться Беларусь после вступления в ЕС наших соседей. Будем надеяться, конечно, что где-то в недрах высоких кабинетов есть подобное исследование и в отношении Единого экономического пространства. Тогда хотелось бы его увидеть. Но что-то подсказывает, что вряд ли. Подписано 17 соглашений, но ни по одному из них не было широкого общественного обсуждения, глубокой экспертной дискуссии тоже. Есть вопросы у госпредприятий, у бизнеса, у иностранных инвесторов. Нет ответов.

Россия вступает в ВТО. Не исключено, что полноправным членом Всемирной торговой организации в этом году станет и Казахстан. Кто-нибудь анализировал последствия для Беларуси? В руководстве страны опять ограничиваются общей фразой – «ничего страшного, ЕЭП мы строили на принципах ВТО». Но Россия выторговала условия для себя. Неужели все они нам подходят? Готово ли наше сельское хозяйство к сокращению господдержки в два раза? Готова ли промышленность отказаться от субсидий? Готова ли экономика в целом к снижению ввозных пошлин и наплыву иностранных конкурентов?

В министерствах отмахиваются – «есть переходный период». По некоторым позициям да, но два-три года достаточно ли для маневра целых отраслей? Кроме того, треть (!) тарифов будет снижена немедленно, как только Россия станет членом ВТО. Например, импортные пошлины практически по всей номенклатуре продукции сельхозмашиностроения упадут с нынешних 15% до 5%. Показателен пример Украины, когда в этом не видят угрозы – там, после вступления в ВТО, хватило года, чтобы поля страны заполнили «бэушные» John Deere, вытеснив все остальные марки. Готов ли наш «Гомсельмаш» к жесткой конкуренции? А ведь административный ресурс в отношении импорта не включишь – мы обязаны будем следовать в торговле принципам ВТО. Тем временем, экспорт свой защитить от антидемпинговых расследований и иных мер, в отличие от России, не сможем, так как не являемся членом ВТО. Получается, обязанности есть, а прав нет. Готова ли к этому Беларусь? Судя по тому, что стратегических

документов, корректирующих развитие экономики в контексте ЕЭП и ВТО нет, не готова. А есть ли стратегические планы у предприятий? МАЗ, например, заявляет, что увеличит в этом году экспорт в Россию, в то же время Камаз пересмотрел свой годовой план с учетом изменяющейся конъюнктуры рынка...

Торговые войны продолжатся?

Поэтому детали будут «всплывать». Уже сейчас субъекты хозяйствования натываются на разного рода «сюрпризы». То пивовары бьют тревогу из-за новых регламентов по таре, то обувщики просят пересмотреть пошлины. Первыми посчитали финансовые потери в компании «Милавица». Ведь как в основном унифицировали пошлины? Просто подняли до уровня российских и все. Никто и не утруждался анализом последствий для белорусской экономики, отраслей и предприятий. Вот и получилось. Материалы для корсетных изделий весьма специфические, они приобретаются в 16 странах мира. До вступления в Таможенный союз средняя пошлина на импортируемые материалы составляла 4,5%, а теперь – 12,5% (как и в России). Это поставило под угрозу ценовую конкурентоспособность «Милавицы». Кроме того, ставки ввозных пошлин на готовые корсетные изделия снизились с 20% до 10%. В результате, на российский рынок, куда белорусское предприятие экспортирует 65% всей своей продукции,

сторону в нарушении главных принципов функционирования ЕЭП. Минсельхозпрод Беларуси продолжает поощрять практику, когда экспортные цены на молочные продукты значительно ниже внутренних. Россияне пишат открытые письма в Правительство, угрожают вырезанием молочного стада, требуют пересмотреть Баланс торговли молоком и молочными продуктами на 2012 год, изменить его статус с рекомендательного на обязательный, повысить экспортные цены на белорусскую «молочку» при поставках в Россию.

Еще один свежий пример. Петербургский производитель трамваев «Вагонмаш» обратился в управление Федеральной антимонопольной службы по Санкт-Петербургу с жалобой на то, что заказчик – Комитет по транспорту правительства Санкт-Петербурга – так составил требования конкурса на закупку шести трамвайных вагонов стоимостью 316 млн. российских рублей, что победить в нем может только белорусский производитель «Белкоммунмаш». Несмотря на то, что конкурс все же состоялся, и жалоба «Вагонмаша» не получила продолжения, это не снимает проблемы. Производители России и Беларуси и в рамках ЕЭП готовы и будут прибегать к помощи национальных регулирующих органов. Торговые войны никуда не исчезли. И чем сильнее будет ощущаться конкуренция с приходом иностранных производителей на наш общий рынок, с существен-

противопоставить Беларусь огромным территориям России и Казахстана? Только супер либеральные условия и самый теплый бизнес-климат. Надо признать, что пока нам абсолютно нечем похвастаться.

Финансовая и банковская системы в Казахстане настолько далеко ушли вперед в своем развитии, что Беларуси пришлось просить довольно внушительную временную отсрочку от унификации в этих сферах. «Иначе нас бы просто раздавили», констатировал один экономический чиновник. Налоговые системы тоже заметно отличаются. Сравнительный анализ отлично показан в исследовании дискуссионно-аналитического сообщества «Либеральный клуб» (член СЮЛ «РКП»).

Российский бизнес («Деловая Россия») уже сегодня ставит перед своим правительством задачу снижения налоговой нагрузки до формулы 15-15-15. Такими должны быть ставки по налогу на прибыль, НДС и соц.отчисления. Потому что уже столкнулись с тем, что выдерживать конкуренцию с Казахстаном становится все труднее. Огромное количество российского капитала начинает строить заводы на границе с Россией – на территории Казахстана – где меньше НДС, меньше стоимость электроэнергии, дешевле рабочая сила. Белорусский бизнес пока вынужден биться головой о глухую стену, пытаюсь доказать, что при таких условиях не только иностранный инвестор выберет Казахстан, но и отечественный бизнес со своим капиталом утечет туда, где теплее.

Помню, в октябре 2011 года, на первом расширенном Совмине с представителями бизнеса, министр экономики Николай Снопков привел такое сравнение: в Беларуси удельный вес частного сектора в ВВП, по данным Европейского банка реконструкции и развития, не более 25%. Тем временем у соседей по ЕЭП: Россия – 65%, Казахстан – 60%. И констатировал - «Мы – отстаем». Николай Снопков подчеркнул, что необходимо пересматривать структуру экономики и делать ставку на частный сектор как основу экономического роста. Бизнес согласен. Но ведь одного желания мало.

Для иностранного инвестора, помимо мировых рейтингов и статистических данных, гораздо показательнее будет то, как развивается национальный бизнес в стране и как себя чувствуют инвесторы. Белорусский бизнес либо бежит, забирая с собой капитал, а зачастую и целые производства вкупе с коллективом. Либо подвергается финансовым наказаниям – очень красноречив пример с экологическим налогом на миллиарды рублей, который заставили задним числом заплатить ни в чем неповинные предприятия, в том числе с иностранным капиталом. Ситуация с «Итерой» - главным инвестором и застройщиком «Минск-Сити» - получила большой резонанс в деловом сообществе. Компании просто указали на дверь и публично расторгли контракт. Причем инвестор узнал это из новостей. Хотя за неделю до этого, как оказалось, президенту страны было направлено письмо с разъяснениями и просьбой внести изменения в контракт в связи с кризисом в белорусской экономике. Еще более удивляет, что власти настаивают на продолжении проекта «Минск-Сити» в то время как аэропорт Минск-1, на месте которого и должны появиться небоскребы из стекла и бетона, заработал с новой силой - сюда переведены все мелкие чартерные рейсы и бизнес авиация. Неужели действительно «инвесторы толпой толпятся в приемной», желая вложить в Беларусь деньги?

Казалось бы, кризис 2011 года, обнаживший истинность «белорусского чуда», доказавший несостоятельность и губительность нашей модели, должен был перевернуть мировоззрение власти и вернуть в экономике все с головы на ноги. Но уже разложены старые грабли в надежде на то, что подешевевшие газ и нефть вернут прежние жирные годы. Однако люди и бизнес вряд ли станут ждать, и может случиться так, что очнувшись от спячки, властям уже некому будет раздавать прогнозные показатели, нечем руководить и не с кем проводить рыночные реформы. Останутся пенсионеры и группа чиновников, которых уже нечем будет кормить...

Ирина ЮЗВАК,
экономический журналист.
i.yuzvak@gmail.com

НУ, ВОТ МЫ И В ЕЭП!

“Бизнес и государство при поддержке гражданского общества вместе могут осуществить комплексные реформы делового климата, которые позволили бы Беларуси задать стандарты для наших партнеров по ЕЭП в режиме добросовестной, открытой конкуренции”

(Из Проекта “Национальной платформы бизнеса Беларуси-2012. К модернизации - вместе”)

хлынули европейские и другие производители. Это было ощутимым. Результат убытков «Милавицы» за 2011 год – 2,5 млн. евро.

Унификация тарифов, санитарных и ветеринарных норм должна была стать залогом прекращения торговых войн. Однако рынок хоть и увеличился, но конкуренция только обострилась. Вот и молочники России опять заговорили о том, что белорусские молочные предприятия своими демпинговыми ценами при экспорте продукции на российский рынок поставили на грань выживания российских производителей молочных продуктов. Фактически Союзмолоко обвинило белорусскую

ным снижением спроса, что уже происходит и на европейском и на российском рынке, борьба за потребителя будет нарастать, а методы борьбы будут становиться жестче.

«В деревне Гадюкино – дожди»

Опять же из государственных посылов – огромный рынок открывает новые возможности для иностранных инвесторов. Но каждой стране из «тройки» важно привлечь именно к себе капитал, технологии, новые рабочие места. Классическая аксиома из учебника – при объединении государств инвестиции идут в самую большую страну. Что может

	Беларусь	Россия	Казахстан
Налоговая система			
Общее количество налоговых выплат	18	9	7
Время на налоговый учет	654 часов	290 часов	188 часов
Общая налоговая ставка в % от прибыли	62,8%	46,9%	28,6%
Подходный налог	12%	13%	5-10%
Налог на прибыль	18%	20%	20% Льготная ставка 10% и 15%
НДС	Общая ставка 20% Льготная ставка от 0%- до10%	Общая ставка 18% Льготная ставка от 0%- до10%	Общая ставка 12% Льготная ставка 0%
Налог на имущество (от стоимости имущества)	от 0.1% до 2%	от 0% до 2,2%	от 0,05% до 1,5%
Земельный налог	80.000 бел. руб./ гектар – 0.2% от кадастровой стоимости.	0.3% – 1.5% от кадастровой стоимости участка	10-314 евро/гектар (налог может быть увеличен до 10 раз)
Социальные отчисления	34%	34%	от 4,5% до 20%



Государственной программой поддержки малого предпринимательства в Республике Беларусь на 2010-2012 годы предусмотрено повышение эффективности деятельности субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. За счет чего планируется реализовать поставленную задачу? – с этого с этого вопроса начался наш разговор с директором Департамента по предпринимательству Министерства экономики Республики Беларусь Александром Грузовым.

Эффективность функционирования инфраструктуры поддержки предпринимательства достигается как за счет увеличения количества ее субъектов, так и благодаря расширению предоставляемых ими услуг, обеспечению доступности таких услуг. Развертывание на территории республики сети субъектов инфраструктуры будет способствовать развитию предпринимательства в малых городских поселениях и в сельской местности, повышению самозанятости населения, стимулированию предпринимательской инициативы и внедрению новых технологий. Включаясь в систему, которая предусматривает непрерывное сопровождение субъектов малого предпринимательства с момента их государственной регистрации, на этапе становления, достижения ими финансовой самостоятельности и в ходе ведения хозяйственной деятельности, предприниматели, во-первых, получают возможность минимизировать трудности, как правило, сопутствующие вхождению в бизнес, и во-вторых, быстрее стабилизировать развитие предприятия по сравнению с теми, кто входит в бизнес самостоятельно.

В настоящее время в республике действует сеть субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, которая состоит из 76 центров поддержки предпринимательства и 15 инкубаторов малого предпринимательства. Для сравнения следует отметить, что в 2010 году действовали 53 центра и 10 инкубаторов.

Кто чаще всего обращается в Центры поддержки предпринимательства?

Основными клиентами центров являются предприниматели – 74 процента от общего количества воспользовавшихся услугами центров в 2011 году, граждане, которые планируют начать собственное дело (24 процента), а также безработные. Центры предоставляют им информационные и консультационные услуги по организации и ведению предпринимательской деятельности, осуществляют маркетинговые исследования, содействуют в получении финансовых и материально-технических ресурсов, в разработке бизнес-планов. ЦПП помогают наладить деловые контакты, учат продвигать производимую продукцию на внутренний и внешние рынки,

содействуют в подготовке и обеспечении квалифицированными кадрами, а также оказывают другую помощь. В 2011 году услугами центров поддержки предпринимательства воспользовалось около 79 тысяч человек.

В целом деятельность центров ориентирована на оказание субъектам предпринимательства комплексной поддержки по вопросам организации и осуществления предпринимательской деятельности, однако, следует отметить, что около трети центров оказывают узкоспециализированные услуги, например, предоставляют юридическую помощь, проводят информационно-консультативные семинары по вопросам таможенного законодательства, финансовой грамотности или охраны труда и так далее.

Приведите, пожалуйста, примеры мероприятий, которые проводят ЦПП для стимулирования развития и поддержки предпринимателей.

Центром ЧУП “Нью-Тон” (г.Брест) при поддержке комитета экономики Брестского

Центром ОДО “Центр развития сельского предпринимательства “Комарово” из Мядельского района Минской области регулярно проводится выставка-ярмарка народных ремесел и промыслов “Комарова – кола дзен”, разработаны бизнес-планы по созданию мини-пекарни, агро-туристической усадьбы, магазина продовольственных товаров.

В Могилевской области УКП “Могилевский городской центр развития малого предпринимательства” организованы ярмарки-продажи для белорусских производителей в ряде городов Российской Федерации, проведен региональный ИнвестУикенд, РУП “Научно-аналитический центр информации, инновации и трансфера технологий” – контактно-кооперационные биржи.

Подобных примеров можно привести немало.

В каких областях республики действуют инкубаторы малого предпринимательства?

За исключением Брестской области,

деятельности. Но в целом дефицит производственных площадей и офисных помещений в крупных городах существует. Одним из путей решения данной проблемы является создание инкубаторов малого предпринимательства на неиспользуемых площадях крупных предприятий. В 2011 году в Минске, где особенно остро ощущается нехватка площадей, зарегистрировано 4 таких инкубатора. Эта работа продолжается.

В 2009 году субъектам инфраструктуры была оказана государственная финансовая поддержка на сумму 315,6 млн. рублей, а в 2010 году – 956,6 млн. рублей. Сохранилась ли положительная динамика государственной финансовой поддержки и в 2011 году?

В 2011 году сумма государственной финансовой поддержки субъектов инфраструктуры составила 2024,3 млн. рублей. Эти средства использованы на ремонт помещений, приобретение офисной мебели, компьютерной и копировально-множительной техники, проведение мероприятий,

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА - ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ

облисполкома ежегодно проводится фестиваль эффективных решений “Предпримчивость. Успешность. Результат” и региональный форум управленцев “Секреты эффективности компании. Скрытые возможности вашего бизнеса”.

ККУП “Витебский областной центр маркетинга” проведены выставка-ярмарка белорусских товаропроизводителей “Малый бизнес в фестивальном Витебске” (в 2011 году такое мероприятие проводилось

инкубаторы действуют во всех областях и в столице. Их деятельность направлена на создание условий для роста и развития субъектов малого предпринимательства, в том числе инновационного. Предпринимателям предоставляются в аренду помещения, офисное оборудование и иное имущество, оказываются информационные, консультационные услуги, содействие в поиске партнеров, получении финансовых ресурсов, вне-

направленных на развитие и поддержку предпринимательства. На сегодняшний день значительно усовершенствован порядок оказания бюджетной финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства в рамках государственных программ поддержки малого и среднего предпринимательства, упрощены условия получения такой поддержки. Следует отметить, что средства, направленные на поддержку субъектов инфраструктуры, возвращаются в бюджет страны в форме налоговых отчислений от деятельности центров, инкубаторов, а также субъектов малого предпринимательства – арендаторов инкубаторов.

В 2011 году центрами уплачено налогов, сборов (пошлин) и других обязательных платежей в бюджет на сумму – 4602,9 млн. рублей, инкубаторами – 1976,2 млн. рублей, арендаторами инкубаторов – около 28 млрд. рублей.

Как видим, деятельность инфраструктуры поддержки предпринимательства даёт эффект выгоды как для малого и среднего бизнеса, так и для государства в целом.

**Вопросы задавала
Любовь СВЕТЛАНОВА**



Республиканская конференция на тему “Роль инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства в развитии предпринимательства. Цели и задачи”. Организатор мероприятия - Министерство экономики Республики Беларусь. В конференции приняли участие представители республиканских органов государственного управления, облисполкомов, Минского горисполкома, субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства из Беларуси, а также ФРГ и Польши. В ходе конференции рассмотрен ряд аспектов формирования и развития инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, вовлечения молодежи в предпринимательскую деятельность, а также белорусский и международный опыт формирования инфраструктуры поддержки предпринимательства. 14 октября 2011 года, г.Минск.

“Для государства Платформа – это увеличение ресурсов на реализацию инфраструктурных проектов, которые повышают страновую конкурентоспособность”

(Из Проекта “Национальной платформы бизнеса Беларуси-2012. К модернизации - вместе”)

в одиннадцатый раз), ярмарка вакансий, тематические выставки-ярмарки “Энергосберегающие технологии, оборудование и материалы”, экономический форум “Твой бизнес” и др.

Центром ЗАО “Гомельское региональное агентство экономического развития” (г.Гомель) разработаны бизнес-модели по организации деятельности хозяйств по разведению рыбы, пчел, работы СТО, объектов придорожного сервиса, сельского туризма, подготовлен и размещен на сайте агентства методический материал “Информационный справочник по предоставлению отчетности и ведению делопроизводства на предприятиях малого бизнеса”. ООО “Бизнесцентр” (г.Мозырь) издана брошюра “Перспективы и особенности ведения бизнеса на территориях, пострадавших от аварии на Чернобыльской АЭС”, организована работа экспертно-правовой on-line и телефонной “горячей линии” по специфическим аспектам местного развития, таким как агротуризм, ремесленничество, правовые аспекты предпринимательской деятельности, содействие развитию сельского предпринимательства, микрофинансирование и другие.

Гродненским областным учреждением финансовой поддержки предпринимателей подготовлена брошюра “Как открыть собственное дело”. ООО “Бизнесориентир” (г.Сморгонь) совместно с ИМНС проведена тематическая телефонная линия по вопросу ведения Книги доходов и расходов для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения.

дрению в производство современных технологий и другая помощь. Размещение в инкубаторе производится на конкурсной основе: преимущество имеют те, кто занимается производством энергосберегающей, импортозамещающей продукции, внедряете новые технологии.

В 2011 году площадь помещений, предоставляемых инкубаторами субъектам малого предпринимательства, составила более 21 тысячи кв.м. На этих площадях разместились 293 арендатора – субъекта малого предпринимательства с общей численностью работников 2 159 человек. Двадцать пять процентов малых организаций, размещенных в инкубаторах, осуществляли деятельность в сфере производства, 11 процентов – в строительстве, 44 процента – в сфере оказания услуг, 5 процентов от общего количества арендаторов осуществляли инновационную деятельность.

В течение 2011 года инкубаторами выпущено 64 субъекта малого предпринимательства.

С 2011 года предпринимателям предоставлено право приобретать в частную собственность земельные участки, ранее данные в пользование для обслуживания принадлежащих им капитальных строений. Гражданам дано право использовать ранее предоставленные для строительства жилого дома или ведения личного подсобного хозяйства земельные участки, для осуществления ремесленной деятельности, оказания услуг в сфере агротуризма, иной предпринимательской

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В РАМКАХ ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА – ТРЕБОВАНИЕ ВРЕМЕНИ

Инновационная экономика, основанная на постоянном внедрении новых технологий, инноваций и развития науки, крайне выгодна для государства и бизнеса, так как неизбежно ведёт к повышению качества жизни. Процесс создания такой экономической схемы значительно ускоряется, если в стране налажено и отрегулировано государственно-частное партнерство (PPP – публично-частное партнерство). Именно об этом говорили в своих выступлениях участники конференции «Государственно-частное партнерство: приоритеты и перспективы для Беларуси», состоявшейся 28 декабря в г. Минске. Мероприятие организовано Минским столичным союзом предпринимателей и работодателей в рамках программы «Польская помощь» Министерства иностранных дел Республики Польша, при поддержке Министерства экономики Республики Беларусь. Сегодня мы публикуем фрагмент из доклада, с которым выступил на конференции председатель ОО «МССПиР», председатель президиума СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства», член рабочей группы Минэкономики по разработке концепции проекта закона о ГЧП, эксперт Европейской экономической комиссии ООН (г.Женева) Владимир Карягин. Выступления других участников конференции читайте в следующих номерах нашей газеты.



28 декабря, г. Минск, пересечение ул. Маяковского и пер. Маяковского. Справа налево: Мэр г. Минска Николай Ладутько, первый вице-председатель ОО «МССПиР» Анатолий Громадченко, председатель РОО «БСП» Александр Калинин, председатель ОО «МССПиР», председатель президиума СЮЛ «РКП» Владимир Карягин обсуждают план реализации проекта в рамках ГЧП по переносу Червенского рынка и строительству бизнес-центра «Союз».

В Директиве №4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» предусмотрено сформировать правовую базу, стимулирующую развитие в Беларуси механизмов государственно-частного партнерства. 21 апреля 2011 года в Послании народу и Парламенту Президент Республики Беларусь сказал: «Одна из важнейших задач сегодняшнего дня — создание эффективных механизмов государственно-частного партнерства». Вопрос о взаимодействии государственных органов и частного бизнеса в сферах, имеющих для нашей республики важное государственное и общественное значение, давно требует своего решения. На примере таких стран как США, Великобритания, Франция, Польша, Германия, Австралия и Россия, и других мы наблюдаем, как на основе частно-государственного партнерства осуществляются важнейшие меры по обеспечению социально-экономического благополучия общества: строятся дороги, мосты, тоннели, объекты энергетики, госпитали, школы и другие объекты, возведение которых только государству или муниципалитетам оказалось бы не под силу.

Взаимодействие в рамках ГЧП даёт преимушества и государству и бизнесу. Частный бизнес снижает издержки, получает новые

идеи, цели и возможности для развития в малоинвестируемых сферах. Государство получает возможность сконцентрировать внимание на наиболее свойственных ему функциях и сократить государственные риски за счет распределения их между частным партнером и властью, сохраняя при этом контроль над важными стратегическими и общественными объектами. Фактически получается, что государство нанимает квалифицированного подрядчика для выполнения важных общественных функций и делит с ним прибыли и риски. Частный сектор берет на себя обязательства по разработке, строительству, финансированию объектов и управлению ими в соответствии с параметрами и стандартами, установленными государством и международными обязательствами. Взамен получает от государства оплату, размер которой зависит от достигнутых результатов. В ряде проектов эту оплату, или ее часть получают из доходов от коммерческой эксплуатации объекта.

В отличие от зарубежных стран, где осуществляемые в рамках государственно-частного партнерства проекты можно обнаружить в самых разных отраслях экономики, Беларусь находится всего лишь на подступах к использованию столь перспективного инструмента общественно-экономического развития.

Во-первых, механизмы белорусского частно-государственного партнерства до сих пор не проработаны на законодательном уровне. Напомним, что в Польше, Румынии, Словении, Южной Корее, Литве, Кыргызстане, Молдове приняты законы о ГЧП. В России нет федерального закона о ГЧП, однако в ряде субъектов федерации приняты региональные нормативные правовые акты, регулирующие отношения в данной сфере. В Инвестиционном и в Гражданском кодексах Республики Беларусь законодательно прописаны некоторые правовые нормы, касающиеся отдельных форм ГЧП. Однако этого явно недостаточно.

Министерство экономики Беларуси готовит концепцию проекта закона о государственно-

необходимо изучить практику создания центров компетенции развития ГЧП в разных странах. В России, например, такой центр создан на базе Внешэкономбанка. Члены СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства» выступили с предложением сформировать такой центр на основе своей организации. СЮЛ «РКП» располагает большим количеством материалов, предоставленных Всемирным Банком, ООН и Центром ГЧП Внешэкономбанка Российской Федерации. А далее предстоит определиться с конкретными проектами. В нашей стране вполне актуальными могут быть темы развития дорожного строительства, ЖКХ, здравоохранения, сбора и переработки отходов, образования, энергетики. На этот счет свое слово должно сказать Правительство. А затем, наконец, на базе двух-трех пилотных проектов предстоит отработать всю технологию партнерства.

В ходе подготовки законопроекта важно выбрать максимально эффективные формы взаимодействия государственных органов и частных субъектов хозяйствования. Страна нуждается в таком законе, который позволит существенно пополнить и модернизировать действующую нормативную базу в сфере инвестиционной деятельности, конкретизировать разносторонние формы и сферы использования ГЧП, обеспечить необходимые гарантии и стимулы.

В частности, необходимо выработать ясную юридическую позицию относительно собственности, структуры налогообложения и регулирования потенциальных конфликтов интересов, установить приемлемую структуру для принятия государственным сектором связанных с риском обязанностей; обеспечить прозрачность конкурсных процедур доступа участников рынка к механизмам частно-государственного партнерства.

“Государственно-частное партнерство должно проявить себя не только в государственных закупках, укреплении инфраструктуры МСБ или поддержке социальных, культурных и экологических проектов. Самое главное в 2012 году – интеллектуальное партнерство, идейное единство и координация деятельности бизнеса по практической реализации как положений Директивы № 4, так и предложений настоящей Платформы”
(Из Проекта “Национальной платформы бизнеса Беларуси-2012. К модернизации - вместе”)

частном партнерстве. Для разработки концепции этого проекта при Министерстве создана рабочая группа, в состав которой вошли как представители госструктур, так и представители бизнес-сообщества (объединений промышленников и предпринимателей). Члены рабочей группы учитывают, что на сегодняшний день внедрение института ГЧП в республике входит в противоречие с отдельными нормами Бюджетного, Инвестиционного и Налогового кодексов, с земельным законодательством, поэтому применить его на практике без системных изменений сложно. По мнению представителей бизнес-ассоциаций, входящих в состав рабочей группы, новый законопроект должен обеспечить права и гарантии частному бизнесу, закрепить роль государства, в соответствии с которой выдвигается приоритетность взаимовыгодных отношений между государством и частным сектором экономики, а также объединить все ключевые моменты, связанные с реализацией такого партнерства. Кроме того, в законопроекте необходимо определить цели, задачи, принципы, сферы применения партнерства, полномочия государственных органов, ответственность сторон, порядок решения споров и другие аспекты данного вопроса.

Учсть все нюансы в законодательстве – задача не из простых. Нельзя свой закон просто написать как кальку чьего-то опыта. Требуется провести работу по оценке готовности к частно-государственному партнерству. Далее

Необходимо сформировать соответствующую институциональную среду, включая инвестиционные фонды, объединяющие государственные и частные имущественные права и капиталы. В обязанность Национального инвестиционного агентства следует включить подбор частных инвесторов для реализации проектов ГЧП. Бизнес-союзы готовы взять на себя часть регулятивных функций и полномочий органов отраслевого и местного управления, в том числе по распределению госзаказа. В Беларуси – сложное положение с наполняемостью бюджета, поэтому в современных условиях не стоит делать расчет на то, чтобы все дорогостоящие инфраструктурные объекты перекладывать на государство. Необходимо, в первую очередь, задействовать финансовые средства отечественного бизнеса, и через него – вовлечь прямые иностранные инвестиции.

Думаю, сейчас уже никого не надо убеждать в том, что запуск механизмов экономического роста в Беларуси невозможен без привлечения сил бизнес-сообщества. Все понимают: будущее – за взаимодействием государства и частного бизнеса Беларуси, то есть – за государственно-частным партнерством. Для Беларуси пришло время присоединиться к мировой практике, которая демонстрирует множество ярких примеров эффективного партнерства общественного и частного секторов при реализации крупномасштабных социально-экономических задач.

Окончание. Начало на стр. 1

Белорусские власти не используют в полной мере потенциал малого и среднего бизнеса. Между тем, именно эта категория делового сообщества является совершенно очевидным и по-настоящему надежным союзником государства, особенно, в условиях Единого экономического пространства. Большой бизнес может договориться с русскими, казахами. А будет ли номенклатура, увидев зарплаты в 1.5-2 тыс. долларов в России, реальным сторонником Президента? Индивидуальные предприниматели, в принципе, тоже могут запросто собраться и уехать. Представители малого и среднего бизнеса, которые объединились в конфедерации, ассоциации, – вот тот потенциал, те люди, которые ждут, когда в

ХІІІ АССАМБЛЕЯ ДЕЛОВЫХ КРУГОВ БЕЛАРУСИ «К МОДЕРНИЗАЦИИ - ВМЕСТЕ» г.Минск, 29 февраля 2012 года

**Ярослав Романчук,
руководитель НИЦ Мизеса
АЦ «Стратегия»:
«Малый бизнес - надежный союзник
государства»**

Беларуси будут созданы нормальные условия для бизнеса, а также помогают формировать эти условия, ежегодно излагая в течение последних шести лет конкретные предложения по улучшению делового климата в «Национальной платформе бизнеса Беларуси».

Разработчики «Национальной платформы бизнеса Беларуси -2012» стремятся к тому, чтобы на их предложения могли ориентироваться также и партнеры по Единому экономическому пространству. Однако сегодня предложения об экономических реформах, в том числе, в налоговой сфере, озвучиваемые российскими и казахскими властями и представителями бизнес-сообществ, гораздо более радикальны. В России и Казахстане все прекрасно понимают, что такое конкуренция в рамках ЕЭП. В Беларуси же, такое ощущение, будто мы заморожены, нам будут давать нефть, относительно дешевый газ, и таким образом мы переживем еще год-два, а потом – ничего. Если нет мотивации у бизнеса что-то делать в своей стране, то через силу, через дубину или привычку его это делать все равно не заставишь.

Бросается в глаза непоследовательность властей в вопросе приватизации. Местные власти зачастую без объяснения причин отказывают малому и среднему бизнесу в приватизации госсобственности. Между тем, по оценкам аналитиков, сегодня около 3 миллионов квадратных метров госсобственности простаивает без пользы, еще около 8 миллионов используются властями нерационально. Взамен собственности местные власти зачастую требуют предоставить им часть акций предприятия. Подобную практику своеобразного чиновничьего захвата бизнеса нельзя считать допустимой.

Прошлый год, объявленный в Беларуси годом предприимчивости, закончился полным фиаско. Даже те цели, которые в начале года были обозначены самим правительством, Нацбанком, Минфином и Минэкономики, оказались не выполнены и перешли в 2012 год. Конечно, можно ссылаться на макроэкономические шоки, на непредвиденные обстоятельства, на мировую кризис, но на самом деле, все причины – изнутри. Разнузданная кредитно-денежная политика довела до того, что сегодня бизнес стонет от того, что кредиты чрезвычайно дорогие. В 2012 году тоже никто не ожидает легкой прогулки по финансовому рынку. Возможны проблемы в реализации плана приватизации, озвученного властями, согласно которому в 2012 году от приватизации госсобственности планируется привлечь 2,5 миллиарда долларов. Сейчас время покупателей, а не время продавцов – это совершенно очевидно. Поэтому привлечь эти деньги, тем более, на тех условиях, которые сегодня выдвигает наше Госкомимущество, крайне сложно.

Реализация принципа «15-15-15» будет означать существенную перекройку всей бюджетной политики. В этом случае Фонд социальной защиты населения должен стать частью консолидированного бюджета, и его расходы будут осуществляться в контексте пенсионной реформы. Это предложение бизнес-сообщества хорошо продумано и не является популистским.

Пресс-центр ОО «МССПиР»

Мишель РЕНЕРИ: «Нас не интересует бумаготворчество»

ФРАНЦИЯ

Отношения Беларуси и Франции находятся в активном поиске «точек соприкосновения». Существуют разные мнения по поводу того, каким образом должна выстраиваться совместная работа двух стран. Свою позицию по этому поводу, отвечая на вопросы корреспондентов газеты «Союз предпринимателей», представляет Чрезвычайный и Полномочный Посол Французской Республики в Республике Беларусь Мишель РЕНЕРИ.

— Известно, что французские бизнесмены опасаются направлять свои инвестиции в Беларусь, поскольку многие из них не имеют представления о нашей стране. В 2010 году был проведен ряд важнейших мероприятий, которые способствовали развитию деловых отношений между нашими странами. В частности, обмен визитами делегаций членов правительства и представителей деловых кругов. Какие новые шаги с обеих сторон должны быть сделаны в ближайшее время, чтобы закрепить динамику развития партнерства?

— Вы правы в Ваших наблюдениях, но они не полностью отражают сложившуюся ситуацию. Да, действительно, французские предприятия плохо знают рынки Восточной Европы. Но во Франции царит либеральная экономика. И в нашей стране совсем не президент Николай Саркози своим указом решает, какое французское предприятие должно инвестировать в ту или иную страну. Деловые визиты, состоявшиеся в 2009–2010 годах, — это результат упорной совместной работы моей предшественницы Мирей Мюссо, меня, Посольства Беларуси во Франции и Французского национального совета объединения предпринимателей (CNPFF). Я вступил в свою должность в декабре 2009 года. Не прошло и месяца, как я сопровождал в Париж делегацию белорусских бизнес-кругов, возглавляемую первым вице-премьер-министром Владимиром Семашко. Поездка имела свои результаты. В начале 2010 года я фактически еженедельно принимал у себя в кабинете руководителей французских предприятий, которые были настроены инвестировать в Беларусь. Почему же все-таки эти контакты ни к чему не привели? Я вижу в этом несколько причин.

Во-первых, это сложность белорусской бюрократии, которая просто отбила желание у многих потенциальных инвесторов, в частности, в отрасли страхования и сельского хозяйства. Я понимаю и уважаю ваше законодательство в области ветеринарии. Однако я уже 50 лет ем французское мясо и прекрасно себя чувствую. В Казахстан, который так же, как и Беларусь, является членом Таможенного союза, мы начинаем ввозить французские породы крупного рогатого скота. Мне не совсем понятно, почему Беларусь отказывается сотрудничать с Францией в этой сфере.

Далее идет вопрос экономической стабильности. Из-за нехватки валюты весной 2011 года не были произведены расчеты с некоторыми французскими предприятиями. Эта новость, о которой сразу же стало известно во Франции, отпугнула новых инвесторов.

Ну, и, наконец, существует проблема открытости. Чтобы привлекать новых инвесторов, нужно быть с ними честными. У меня неплохие знания в экономике, но я совсем не специалист в международных финансах. Однако еще осенью 2010 года я докладывал в Париж о неизбежности серьезной девальвации белорусского рубля, в то время как до весны 2011 года с белорусской стороны говорили абсолютно противоположное. Вы прекрасно знаете, кто оказался прав. Наши инвесторы смогли констатировать, что белорусские чиновники отрицали очевидное, и после всего этого потеряли доверие к вашему рынку. Да, Вы правы, французские бизнесме-

ны опасаются направлять свои инвестиции в Беларусь. Так развеите же их опасения! У нас во Франции говорят, что «мухи на укус не слетаются»...

— Активизация взаимодействия в малом и среднем бизнесе, на наш взгляд, должна стать приоритетным направлением в дальнейшем развитии деловых связей двух стран. Каких инициатив в этой связи следует ожидать с французской стороны в обозримой перспективе?

— Работу с французскими предприятиями нужно фактически начинать с нуля. Препятствие всего, необходимо вернуть утраченное доверие. Решение со стороны Беларуси по установлению реального курса белорусского рубля, который на сегодняшний день отражает рыночный курс, — это важный шаг, но не единственный.

Давайте поставим себя на место субъекта, который желал бы прийти на белорусский рынок. Для начала, согласитесь, прощупаем информационную почву через интернет. И что же мы там обнаружим? По индексу восприятия коррупции в рейтинге «Transparency International» Беларусь находится на 143-м месте из 178 возможных. «Heritage Foundation» поставила Беларусь на 153-е место из 172, оценивая экономическую

масштабе подразумевает высокий международный уровень. А это ведь совсем не так. Если вы хороший баскетбольный игрок во Франции или выдающийся хоккейный игрок в Беларуси, это совсем не значит, что завтра вы сможете достойно выступить за сильную команду в США. К сожалению, из-за плохой информированности о требованиях при международных контактах и происходит большая потеря времени.

Однажды, находясь с рабочей поездкой в одной из областей Беларуси, я попросил, чтобы мне рассказали о предприятиях, которые хотели бы найти партнеров во Франции. Мне представили фирму по производству автомобильного оборудования, в которой работает около 500 человек. Мой белорусский собеседник надеялся фактически создать совместное предприятие с концерном «Пежо». Сначала мне даже показалось, что это шутка или издевательство, но потом я понял, что мой собеседник просто не отдаёт себе отчета в том, что торговый оборот группы «Пежо» равен всему внутреннему национальному продукту Беларуси. Ведь смешно полагать, что можно «сблизить» два таких неравных по своим мощностям предприятия. Когда мне нужны удобрения для моего сада во Франции, я ведь не обращаюсь напрямую в «Беларускалий».

“Для бизнеса Платформа - это создание качественных институтов для полноценной интеграции Беларуси в мировую экономику по стандартам ВТО”
(Из Проекта “Национальной платформы бизнеса Беларуси-2012 К модернизации - вместе”)

свободу страны. Ситуация с налогообложением в Беларуси по оценке «Doing Business» за последний год улучшилась, однако страна все еще находится на 156-м месте из 183. Вы ведь не будете отрицать, что, зная такие факты, потенциальному инвестору есть над чем задуматься. Именно поэтому у нас есть намерение организовать в Париже встречу для предприятий, заинтересованных инвестировать в Беларусь. Хотелось бы им представить более позитивные аспекты рынка вашей страны. Мы планируем пригласить бизнесменов, которые уже добились успеха в Беларуси, конечно же, при условии, что их деятельность будет возобновлена и вновь оплачена. Могу вам также сообщить, что мы планировали провести данное собрание в феврале 2012 года, однако эксперты посоветовали нам повременить, так как с их точки зрения экономическая ситуация еще не совсем однозначная. Есть еще вопросы по поводу «состояния здоровья» белорусской экономики. Поэтому пока ждем.

— Известно, что в 2010 году Вы посетили около 30 белорусских предприятий, где предлагали помощь в организации контактов с профильными французскими партнерами. Но с сожалением приходится констатировать наличие в Беларуси проблем в сфере организации международного делового сотрудничества. Тем не менее, в 2011 году, который был объявлен Годом предпринимчивости в нашей стране, отношение к подобным предложениям стало уже гораздо более заинтересованным, а в 2012 году эти тенденции, судя по всему, только усилятся. Каким образом французская сторона планирует продолжить работу в данном направлении сейчас?

— Работая в Беларуси, я неоднократно сталкиваюсь с одной и той же проблемой. И речь идет не только о сфере бизнеса, но и о культуре, региональном сотрудничестве и прочих областях. Некоторые из моих белорусских собеседников, даже занимающие высокие должности, плохо знают западные реалии, а то и вовсе не имеют никакого о них представления. Они полагают, что высокая конкурентоспособность в национальном

Я бы очень хотел встретиться с белорусскими представителями, настоящими профессионалами своего дела, настроенными на серьезное сотрудничество. Я готов помочь им выйти на прямой контакт с потенциальным партнером во Франции. Однако при условии, что они основательно подготовятся к нашей встрече, проведут исследовательскую работу по поиску потенциального партнера своего уровня. Только тогда у нас может состояться предметный разговор.

— С 1 января 2012 года на территории России, Беларуси и Казахстана начало функционировать единое экономическое пространство (ЕЭП), которое, как нам кажется, может открыть немало возможностей для заинтересованных французских инвесторов. Пока же уровень французских инвестиций в белорусскую экономику невысок: в 2008 году их было направлено около 50 миллионов долларов. А вложения, например, из Германии составили более миллиарда долларов. Каким образом факт создания ЕЭП может повлиять на французских инвесторов?

— Более активная интеграция в ЕЭП вносит свои коррективы в планы потенциальных инвесторов. Я уже вышел на контакт с некоторыми предприятиями, работающими в России, чтобы узнать об их намерениях. Так вот, у меня есть предчувствие, что некоторые из них хотели бы развиваться на территории Беларуси, базируясь в России. Это — предприятия, где говорят на русском языке, знают специфику рынка постсоветского пространства, которые учитывают проблематику региона, стоимость энергии, санитарные нормы и прочее. Они готовы к дальнейшему развитию, однако, дело может не дойти до создания филиала в Беларуси. Также существует риск, что предприятия расширятся на белорусский рынок, не создавая при этом здесь новых рабочих мест и не инвестируя в него. В этом — обратная сторона единого экономического пространства.

В Европейском Союзе транснациональные компании, как правило, не имеют своих представительств в каждой из 27 стран-членов, а, пожалуй, только в нескольких или



вообще базируются лишь в одной стране, из которой продают свои товары и услуги на весь Евросоюз. Так в чем же непосредственная выгода от ЕЭП для Беларуси, если рассматривать долгосрочную перспективу? Безусловно, ЕЭП — интересное поле для деятельности, но каждый субъект будет разрабатывать его в соответствии со своими целями и средствами.

— Развитие побратимских связей между городами имеет большое значение для кооперационных процессов между государствами. Приходится констатировать, что жители многих белорусских городов не знают французских побратимов: города Брест, Воз-ан-Влен, Клермон-Ферран, Лимож, Вилербан, Лион, Венисье. И поэтому не представляют, какую пользу может принести активизация контактов с ними. Какие меры по организации информационного обеспечения сотрудничества между городами-побратимами намерена предпринять французская сторона? И каким образом это взаимодействие можно вывести на системную основу?

— Я сейчас, возможно, повторюсь, если скажу, что так же, как и вы, уверен в важности побратимских связей между городами. Однако французские города и регионы на сегодняшний день уже имеют множество партнеров. Они не дожидались инициативы со стороны Беларуси, чтобы развивать контакты. Поэтому теперь именно белорусские города должны быть более активными, чтобы продемонстрировать свою стратегию. Вам интересно знать, почему партнерство, о котором вы говорили, было приостановлено или же замедлилось его развитие? Почему белорусские города не смогли поддержать интерес к себе со стороны французских партнеров? В качестве ответа — еще один пример. Мне удалось наладить контакт между хозяйственным судом одной из белорусских областей и торговым судом французского города-партнера, что было, признаюсь вам, совсем не просто. После этого я посоветовал моему белорусскому собеседнику определиться со своими пожеланиями и ожиданиями от партнерства. Например, хотел бы он получить документацию об особенностях французской юридической и коммерческой системы, книги или же электронные материалы? Желал бы он принять или отправить делегацию для знакомства, чтобы обсудить план действия, конкретные шаги? По прошествии нескольких месяцев единственное пожелание, о котором было заявлено, заключалось в подписании официального соглашения. По-моему, реакцию французского партнера несложно предугадать: он не захотел дальше сотрудничать. Важно понять, что нас не интересует бумаготворчество. Смысл ведь не в пополнении списка контактов «мертвыми душами». Нужно наполнить партнерство реальным содержанием, довести до конкретных взаимовыгодных результатов. Во Франции уже закончилась эпоха, когда выходили замуж, не зная за кого. Понимание этого момента очень важно для развития отношений между нашими городами, нашими предприятиями, нашими музеями и нашими учреждениями.

Вопросы задавали
Евгений ОЛЕЙНИК
и Борис ЗАЛЕССКИЙ.

«ДРЕМА» и «ФУРНИЦА» должны специалистам пригодиться

Возможность приобретения знаний о новых, наиболее производительных способах производства, интересных трендах, а также о перспективах развития деревообрабатывающей и мебельной отраслей экономики – это лишь один из основных аргументов, чтобы посетить ежегодные Международные выставки «DREMA» и «FURNICA», которые в 2012 году одновременно откроются в польском городе Познани 27 марта и будут работать на площадях местного выставочного центра до 30 марта, почти до самого конца первого весеннего месяца. Ожидается, что в них, на площадях ок. 35 тыс. кв. метров, примут участие более 800 экспонентов из Польши и других стран мира, а познакомятся с экспозицией обеих выставок не менее 24 тыс. специалистов.

Международная выставка «DREMA» традиционно представит станки, технологические линии и инструменты для деревообрабатывающей и мебельной промышленности. На стендах «FURNICA-2012» посетители этой международной выставки смогут обстоятельно познакомиться с широким ассортиментом компонентов и аксессуаров для производства мебели. Общим познавательным выставкам будет сопутствовать богатая и разнообразная программа семинаров и конференций, демонстрационных показов техники, новинок деревообрабатывающей и мебельной отраслей, деловых встреч и профессиональных конкурсов, презентаций фирм.

СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства» и ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей» формируют делегацию для делового посещения «ДРЕМЫ» и «ФУРНИЦЫ». Предпринимательские объединения Беларуси и члены делегации будут представлены в г. Познани на коллективном выставочном стенде. К поездке готовится специальный буклет с информацией (в том числе на польском и английском языках) о деловых предложениях и проектах предприятий, посещающих в составе делегации деловых кругов Беларуси мартовские выставки в г. Познани. Этот буклет получают участ-

ники и посетители «ДРЕМЫ» и «ФУРНИЦЫ». Делегация также проведет в г. Познани деловые встречи и переговоры, а на обратном пути, возвращаясь домой, - деловую встречу с руководством и членами Бяльско – Подлясской Экономической палаты – мебельщиками и деревообрабатчиками.

Об условиях участия в поездке и о выставках заинтересованные читатели нашей газеты смогут узнать на веб-сайте allminsk.biz. Информация о программе, экспонентах и мероприятиях выставок «ДРЕМА» и «ФУРНИЦА» размещена также на веб-сайтах www.drema.pl и www.furnica.pl

«USETEC-2012: Всемирная выставка подержанной техники – профессиональный подход к делу

верждает Йенс Нагель. И еще: «Все большее значение приобретают варианты кредитования, которые продавец может предложить покупателю своего оборудования». В BDEx состоят около ста предприятий, действующих на вторичном рынке оборудования.

Время колоссального спроса

На рынке подержанной техники работают не только немецкие фирмы. Треть экспонентов «USETEC» – это представители почти 30 зарубежных стран. Наиболее многочисленно представлены: Италия, Нидерланды, Швейцария, Великобритания и Франция. Ожидаются экспоненты от отраслевого объединения FDM, союзов итальянских (AIMU) и нидерландских (DUMA) поставщиков подержанных машин, Федерального союза сельскохозяйственной

ственных предприятий – участников «USETEC – 2012», - относится также «JozephVogeleAG», компания из Людвигсхафена, лидер на мировом рынке поставщиков дорожных укладчиков. «Мы возлагаем большие надежды как раз на одновременное проведение «USETEC» и Международной инструментальной ярмарки «EISENWARENMESSE», - говорит Томас Нессель, руководитель отдела сбыта подержанного оборудования в фирме «Vogele», - рассчитываем на дополнительный приток посетителей». Производственники перепродают бывшие в употреблении станки, принятые обратно в ходе реализации нового оборудования. Ведь в противном случае машинный парк превратился бы в неиспользуемый капитал. Так, к примеру, практика экспонента «USETEC», фирмы «IPGansow» (Унна), которая относится к итальянскому концерну IPC– производит-

ней выставке и последовавшие за ней сделки говорят в пользу такого оптимизма. Экспонент «USETEC», фирма «Pressen Haas» из Гамминтергена занимается не только сбытом подержанных станков, прессов и другого оборудования, главным образом, для автомобильной промышленности, но и предлагает покупателям широкий спектр услуг:консультирование, демонтаж и повторный монтаж, погрузки, закупка запасных частей, ремонт, перевозки, переоборудование в соответствии с правилами техники безопасности.

Заявки со всех уголков мира

В преддверии выставки к устроителям «USETEC–2012» поступают запросы о подержанных станках для самых разных отраслей. «Обращаются потенциальные покупатели из Германии и соседних стран Европы», - рассказывает организатор выставки Флориан Хесс. – Кроме того, из Восточной и Южной Европы, а также из удалённых стран с развивающимися рынками, например, из Индии или Аргентины». В связи с этим глава «Hess GmbH» говорит о полном «комплексе отраслей и стран, плюс капелька экзотики». Этот комплекс включает в себя все, начиная от потребности в трубах с устойчивым к воздействию солей покрытием для ирригационных систем в Египте и заканчивая спросом на крупногабаритные машины для производства спагетти в Северном Ираке. Очень часто заказчики имеют чёткие представления и о требуемой производительности. Так, индийская фирма «Abishek Transteel» ищет мобильные краны грузоподъёмностью до 50 тонн, в то время как сербскому предприятию «Galaplast» из Чортановци нужна машина для литья пластмасс под давлением, с массой впрыска более 600 г. Оборудование может быть новым или подержанным – всё определяется максимальной ценой, которую готовы заплатить предприниматели. Многие посетители выставки отправятся в г. Кёльн, на поиски подержанной техники в частном порядке, но есть и такие, которые приедут на «USETEC – 2012» группами. О своём приезде на выставку «USETEC» заявило несколько иностранных делегаций, среди них – бизнесмены из Афганистана, Бангладеш, Беларуси, Марокко, Нигерии и России. Ещё одна группа посетителей прибудет на выставку благодаря Германско-африканскому объединению по экономическим интересам («Afrika-Vereinder Deutschen Wirtschaft»), в составе которой будут преимущественно предприниматели из Восточной Африки.

ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей», которое уже более восьми лет сотрудничает с организатором выставочного форума подержанной техники – компанией «Hess GmbH», сформировал, совместно с СЮЛ «Республиканская Конфедерация Предпринимательства», делегацию деловых кругов Беларуси для посещения в немецком городе Кёльне «USETEC-2012» и международной ярмарки инструмента «EISENWARENMESSE». Информацию об «USETEC» и условиях поездки на выставку читатели могут получить на веб-сайтах: www.usetec.com и www.allminsk.biz

Газета «Союз предпринимателей» благодарит организаторов и пресс-центр «USETEC – 2012» за предоставленные материалы о выставке.

“Правительство и бизнес должны вместе учиться побеждать в новых условиях, в рамках Единого экономического пространства и стандартов ВТО” (Из Проекта “Национальной платформы бизнеса Беларуси-2012. К модернизации - вместе”)

и строительной техники «LandbauTechnik», а также от Европейской ассоциации дилеров подержанных станков (EAMTM), пополнившей в декабре 2011 года ряды сотрудничающих с «USETEC» организаций.

Широкий охват товаропроизводителей

Наряду с широко представленными поставщиками станков в выставке «USETEC» также примут участие многие известные производители машин и оборудования. К ним относятся DMG, предприятие, которое занимается сбытом подержанных станков производства концерна «Gildemeister». Также будут присутствовать «Charon», «SHW», «Siemens» и «CarlZeiss», которые в 2012 году вновь делают ставку на уже зарекомендовавший себя совместный стенд товаропроизводителей. «Наши машины прошли капитальный ремонт и приведены в соответствие с новейшим уровнем техники, что позволит нам заключать с заказчиками договоры техобслуживания», - говорит Михаэль Люкке. «От нового оборудования не отличить», - подводит итог руководитель спецпроектами и выставками фирмы «CarlZeiss Industrielle Masstechnik» из Оберкохена. Представитель высокотехнологичного предприятия из Баден-Вюртеберга говорит о процветании бизнеса в сфере подержанной техники, где темп роста исчисляется в настоящее время двухзначным показателем. «Спрос превышает предложение», - подтверждает Люкке. Спросом пользуется относительно новое оборудование, не старше 5 лет, а также, популярны современные технологии, например, сканирование. Особенно активный интерес проявляют в настоящее время Россия, Турция и страны Южной Европы, среди которых в «Zeiss», в первую очередь, называют Испанию. К числу производ-

лю очистительного оборудования, «Мы занимаемся вывозом подержанных машин за границу», - поясняет Хайнц Вашке, руководитель экспортного отдела. – Если бы мы стали продавать восстановленное оборудование с гарантийным обслуживанием в Германии, это пришлось бы делать за счёт прибыли от продаж новых машин». Целевые рынки фирмы для сбыта станков, бывших в употреблении – Восточная Европа, страны Черноморского бассейна и азиатские государства, например, Индия. Фирма «IPGansow» уже в шестой раз примет участие в международной выставке подержанной техники – включая предшествовавшие «USETEC» выставки, в т.ч. и ярмарку «Resale», - на которых так или иначе ей всегда удавалось заполучить новых заказчиков.

Оживление на рынке услуг

Неотъемлемую составляющую часть рынка подержанной техники образует сфера услуг. К числу многочисленных участников «USETEC – 2012», предлагающих широкий диапазон услуг, относится и фирма «Plastic-Maschinen Handelsgesellschaft» (PMH) из Хеннефа. «Мы производим капитальный ремонт и модернизацию оборудования в тесном сотрудничестве с нашими заказчиками», - рассказывает хозяин фирмы Юрген Киннарт. – Мы также готовы взять на себя ввод в эксплуатацию и послепродажное обслуживание». Становится возможным и переоснащение станков. «Например, путём монтажа новейших двигателей заказчик получает возможность сократить потребление энергии при производстве», - не сомневается Киннарт. – Такие инвестиции оправдывают себя в течение последующих лет». Поставщик, специализирующийся на экструзионном оборудовании, связывает с «USETEC – 2012» большие надежды. Успешная работа на прошлогод-

- Параллельно с Международной ярмаркой инструмента «EISENWARENMESSE»
- Единый входной билет на обе выставки.
- Ориентировочно «USETEC» посетят свыше 10 000 профессионалов более чем из 100 стран.
- Станки и оборудование для всех отраслей промышленности на стендах ок. 450 участников со всего мира.
- Благоприятная экономическая ситуация для вторичного рынка оборудования.

«USETEC» подходит к делу основательно. В 2012 году крупнейший в мире показ подержанной техники состоится в г. Кельне, с понедельника, 5 марта, по среду, 7 марта, – впервые параллельно с Международной ярмаркой инструмента «EISENWARENMESSE», которая стартует на день раньше. Почти 450 участников продемонстрируют бывшее в употреблении оборудование для всех отраслей промышленности. Организаторы выставки – «HessGmbH» (Вайнгартен, Баден) и «Koelnmesse» – ожидают свыше 10000 потенциальных покупателей, посетителей «USETEC» (в 2011 году их было 9250) более чем из 100 стран. Не менее оптимистично настроены объединения-партнеры.

«Исключительный успех прошлогодней премьеры «USETEC» в Кёльне не вызывает сомнения», – подчеркивает Курт Радермахер, руководитель отраслевого объединения оптовых поставщиков станков и оборудования (FDM, г.Бонн). Посетители и участники очень хорошо приняли новое место проведения выставки - город Кёльн в самом сердце Европы. Поэтому, а также в силу одновременного проведения выставки с Международной инструментальной ярмаркой «EISENWARENMESSE» фирмы из нашего объединения пребывают в радостном ожидании следующей «USETEC». Руководитель FDM, выступающий также в качестве специального представителя «USETEC», убежден в совпадении целевых групп на которые ориентируется «танDEM» выставок, представив, кроме того, посетителям единый билет на оба мероприятия.

Катарина Хамма, руководитель «Koelnmesse GmbH», отмечает: «Проведение двух мероприятий одновременно создает новые стимулы для получения синергетического эффекта от взаимодействия посетителей и участников. От одного посещения отрасль выигрывает дважды».

В тоже время, по словам Йенса Нагеля, руководителя Федерального союза немецких экспортеров (BDEx, г. Берлин), глобальная ситуация в мире для рынка подержанной техники сейчас весьма благоприятна. Глава BDEx полагает, что динамичный рост спроса на подержанное оборудование сохранится и в этом году.

«Мы считаем вполне вероятным, что для подержанной техники рост составит более 10%», - делится прогнозами Нагель. - Часто бывает так, что нового оборудования нет в наличии или, по меркам внешней ситуации финансового кризиса, оно слишком дорогое. В этом случае хорошей альтернативой становится техника, бывшая в употреблении. Это относится к развивающимся рынкам стран Азии, Южной Америки и Африки, также к странам ЕС и соседствующим с ними государствам в Средиземноморье и Восточной Европе». BDEx, партнер «USETEC» считает, что требования иностранных покупателей выросли. « Рынок становится все более «прозрачным», к тому же заказчики предъявляют вполне определенные требования к производителю, техническим спецификациям, году выпуска и производственной мощности», - ут-



Постсоветские страны впитали в себя европейский социализм

20 лет после коллапса советской тоталитарной системы большинство людей недовольны направлением развития своих стран и сильно разочарованы политикой и правительствами. Энтузиазм и большие ожидания в отношении демократии и капитализма развеялись. Разочарованное, раздраженное большинство считает, что прошедшие изменения оказали негативное влияние на состояние морали, законности и порядка. Восприятие граждан таково, что уровень жизни тоже упал, а демократизация и рыночные реформы в исполнении правительств постсоветских стран принесли пользу и выгоду только политическим и бизнес элитам. Об обыкновенных гражданах некому было замолвить слово.

Такие выводы были сделаны экспертами Pew Research Center в докладе «Доверие к демократии и капитализму падает в странах бывшего Советского Союза. 20 лет спустя». Он был опубликован в рамках Pew Global Attitudes Project в декабре 2011г. и посвящен анализу опросов граждан трех стран - России, Украины и Литвы. Нет оснований считать, что восприятие белорусами трансформационных процессов может быть иным, чем у россиян или украинцев. Хотя Беларусь является единственной страной Восточной Европы, которая заблокировала процессы демократизации и рыночную либерализацию, жесткая пропаганда властей против них, советские практики в системе образования и монополия государства в СМИ едва ли сделали белорусов большими сторонниками демократии и капитализма.

Демократия в огне

Весной 1991 года исследовательская организация Times Mirror Center опросила жителей России, Украины и Литвы на предмет их отношения к системным трансформациям. Тогда значительное большинство во всех трех странах выступало за создание многопартийной демократии: в России – 61% опрошенных, Украине – 72%, Литве – 75%. Опрос весны 2011 года показал радикальное изменение политических предпочтений. В Украине сторонников многопартийной системы осталось 35% (минус 37 процентных пункта), что говорит о полном разочаровании украинцев в созданной политической системе. Они ее называют демократической, потому что другой не знают и могут сравнивать только с советской. Существенно снизилась поддержка многопартийной системе в Литве. Членство в Евросоюзе и НАТО сумели убедить только 52% литовцев в том, что многопартийная система – это хорошо. Это на 23 процентных пункта меньше, чем в 1991 году. Удивительно, но граждане авторитарной России не столь сильно разочаровались в демократии. В 1991 году многопартийную систему поддерживал 61% россиян, в 2011 году – 50%, примерно столько же, сколько в демократической Литве. Как и в белорусы, россияне не имеют даже такого уровня политических и гражданских свобод, как украин-

цы. Руководители России слывут противниками западной демократии и рынка, поэтому россияне свои проблемы с этими системами связывают в меньшей степени. То же самое относится к белорусам, которые видят причины кризиса не в дефектах демократии и капитализма, а в действиях властей.

Оценка текущего состояния демократии в постсоветских странах говорит о том, что граждане сильно недовольны состоянием политической системы. В Украине довольных демократией, какая есть в этой стране, только 13%, недовольных – 81%; в России 27% довольных и 63% недовольных, в Литве соответственно 25% и 72%. Даже за последние два года, когда страны вроде бы отошли от кризисной ямы, оценка демократии людьми в этих странах ухудшилась. Особенно ощутимым стало падение удовлетворения демократией в Литве, с 35% в 2009г. до 25%. Люди ассоциируют экономические и социальные трудности, безработицу, вынужден-

– 54%. В 2011 году сторонников рыночной экономики осталось: в Литве 45% (минус 31 процентных пункта), в Украине 34% (минус 18 процентных пунктов) и 42% в России (минус 12 процентных пунктов). Получается, что литовцы больше других наелись «капитализма», вернее той модели активного государственного интервенционизма, которая доминирует в Европейском Союзе. Украина после многолетнего истязания олигархами, номенклатурными монополиями, жестким госрегулированием готова даже к Госплану, лишь бы был порядок, стабильность и справедливость. Россияне и 20 лет назад не были очарованы рыночной экономикой. Они тоже прошли через дискредитацию настоящего капитализма номенклатурной приватизацией, беззаконием властей, коррупционностью судов и разгулов криминальных группировок. Тем не менее, 42% россиян по-прежнему одобряют рыночную экономику. Номенклатурный олигополизм, плотно схва-

товцев полагают, люди стали меньше думать и заботиться о других. Демократия и рынок плохо повлияли на законность и порядок, общественную мораль, семейные ценности. Только внешний вид людей, по мнению респондентов, улучшился. Таково восприятие населения. Трагизм ситуации в том, что они обвиняют во всех этих грехах и проблемах демократию и капитализм, ни дня не прожив в условиях демократического капитализма.

Индивидуализм в загоне

Корни советского коллективизма оказались настолько глубокими, что от них не удалось избавиться за 20 лет системных трансформаций. Литовцы, которые и в СССР отличались своим индивидуалистичным хуторским характером, больше склонны считать причиной успеха в жизни свои личные способности и амбиции. В 2011 году таковых оказалось 55%. Тем не менее, 41% литовцев считает, что успех в жизни обеспечивается за чужой счет (в 1991г. таких было 39%). 58% литовцев считает, что провал в жизни является результатом собственных ошибок и недостатков человека, а 34% обвиняют в личных неудачах общество.

Коллективизма в России и Украине гораздо больше. 54% украинцев и 60% россиян считают, что успех в жизни обеспечивается за счет других, а не своих способностей и амбиций. Для сравнения: в 1991 году было 46% и 44% соответственно. 47% россиян и 40% украинцев винят в личных неудачах себя. На общество пеняет 40% россиян и 49% украинцев. Получается, что культура иждивенчества и зависимости от государства сильнее всего укоренилась в Украине. Заметим, что это самая что ни на есть европейская культура. В Германии аж 72% населения считает, что успех человека в жизни обеспечивается силами вне его контроля. Во Франции таких 57%, Испании – 50%, Украине – 60%. Не достижение личных целей, а гарантии государства для ликвидации бедных ценят 67% испанцев, 62% немцев и 64% французов.

В 1991 году 54% украинцев ценило свободу добиваться своих личных целей, а в 2011 году таких осталось только 21% (минус 33 процентных пункта). Не намного лучше дела в России. В 1991 году таких было 53% россиян, а в 2011г. осталось 26%. У литовцев и в 1991 году, и в 2011 году преобладает выбор в пользу государственных программ ликвидации бедности. Сторонников личной свободы в 1991г. было 40%, а в 2011г. осталось только 20%.

Проведенные в последние 20 лет преобразования не сделали украинцев и россиян более ответственными за свою жизнь и успех. Надежда на государство продолжает парализовать волю, а созданные общественные институты не отучают людей от зависимости, не приучают их к самостоятельности и ответственности. По-прежнему широко распространен перевод стрелок за неудачи на некие внешние силы. До 1991 года жители республик СССР были в плену советских коллективистских догм и привычек. Системные реформы по модели западного государства всеобщего благосостояния окунули россиян, украинцев и литовцев не в культуру индивидуализма и личной ответственности, а в культуру европейского демократического коллективизма. Она представляет собой мягкую форму доминанции большинства, приручения гражданина обществом через институты государства, культивацию культуры равенства доходов и отношения «не высовывайся». Даже американское общество под давлением постоянно растущего государства стало заражаться европейским коллективизмом и перекладыванием ответственности на общество. Горе стране, в которой общество ответственных, свободолюбивых граждан – собственников превращается в манипулируемый агрессивным государственным PR-ом электорат. Он поражен низменными стадными инстинктами, боится ошибок и добровольно передает свою жизнь/душу и собственность в руки современного воплощения дьявола – государства-Левифаана.

Ярослав РОМАНЧУК

Народная любовь к сильной руке

ный поиск рабочих мест с существующей политической системой. К сожалению, выход из кризиса люди видят не в ограничении популизма большинства и полномочий государства, а в сильной руке. Около половины людей не верят в выборы, как инструмент влияния на власть. В Литве только 52% опрошенных считают, что голосование на выборах влияет на политику правительства. В 1991 году таких было 74%. В Украине таких людей 46%, России – 44%.

60% украинцев и 57% россиян предпочитают сильного лидера, а не демократическое правительство. По их мнению, именно сильный политик сможет решить их проблемы. На демократию возлагают надежды только 30% украинцев и 32% россиян. Даже в демо-

кратической Литве только 52% граждан выступают за эту форму правления, а 40% готовы поддержать сильного лидера, который, как в Беларуси, будет игнорировать политические партии, парламент и другие институты и механизмы политической конкуренции.

При выборе между хорошей демократией и сильной экономикой 77% украинцев, 71% россиян и 71% литовцев предпочитают экономическое процветание. Сытое брюхо к демократии глухо. 20 лет после развала СССР эта пословица продолжает оставаться верной как для жителей стран Советского Союза, вступивших в ЕС, так и для России, Украины и Беларуси. Трагизм ситуации еще и в том, что основным источником питания сытого брюха люди, население на постсоветском пространстве продолжают считать доброго царя.

“Для бизнеса Платформа - это предоставление коммерческим организациям Беларуси возможности провести реструктуризацию и подготовиться к открытой конкуренции и сотрудничеству с компаниями России и Казахстана в наиболее благоприятной деловой среде”

(Из Проекта “Национальной платформы бизнеса Беларуси-2012. К модернизации - вместе”)

Страны бывшего Советского Союза могут усилить крен к авторитарной, централизованной экономике в контексте того, что подавляющее большинство населения недовольны направлением развития своих стран. 87% украинцев, 81% литовцев и 60% россиян хотели бы, чтобы их страны шли в другом направлении. При этом 65% россиян, 90% литовцев и 92% украинцев считают текущую экономическую ситуацию плохой. Крен к еще большему социализму и авторитаризму предопределен тем, что люди не считают себя бенефициарами системных изменений, которые имели место в последние 20 лет. 95% украинцев, 91% литовцев и 82% россиян считают, что политики выиграли от проведенных реформ. Наряду с политиками в выигрыше от реформ, по мнению общества, оказались бизнесмены. Обыкновенных людей считают бенефициарами только 11% опрошенных в Украине, 20% в Литве и 26% в России. Это значит, что в восприятии населения имел место государственно-коммерческий антинародный сговор. Его результатом стало широкомасштабное ограбление людей, деморализация общества, несправедливость распределения национального богатства и коррупция. Опрос показал, что 82% украинцев, 61% россиян и 56% литовцев считают, что системные изменения последних 20 лет оказали негативное влияние на уровень жизни. 82% украинцев, 65% россиян и 60% ли-

Отторжение капитализма, которого не было

Отношение граждан постсоветских стран к рыночной экономике еще хуже, чем к демократии. Обыкновенные люди и даже эксперты по печальной инерции и политологической привычке называют сложившуюся экономическую модель капитализмом или рыночной экономикой. В Литве в 1991 году неизвестную тогда рыночную экономику под- держивали 76%, в Украине – 52%, России

ОО «МССПир» - ДЕЛОВАЯ СРЕДА

Знакомьтесь: руководители партнерских предприятий ОО «МССПир» - победители конкурса «ВЫБОР ГОДА-2011»

«Главный бухгалтер года»



Победитель в номинации «Главный бухгалтер года» (строительство) - **ВАЦИЛО Александр Александрович**, ОДО «Интерьерстрой»
Компания создана 2 октября 1997 года и включает в себя:

- дизайн-студию,
- строительное подразделение,
- отдел внедрения новых технологий.

На сегодняшний день это стабильное предприятие, постоянно увеличивающее свои обороты и штатную численность. Основное направление деятельности: внедрение на рынке РБ новых материалов и технологий в отделке и строительстве.

«Лучший директор года»



Победитель в номинации «Лучший директор года» (торговля) - **ЧЕРНЯХ Леонид Сергеевич**, директор УП «Сладкий Лео»

Предприятие занимается фасовкой и оптовой торговлей сахарозаменителями: сусли, фруктоза торговой марки ФРУСЛИ.

«Лучший директор года»



Победитель в номинации «Лучший директор года» (производство) - **КОНОВАЛЮК Сергей Андреевич**, ПЧУП «БелТАРОПАК»

Компания предлагает коробки из картона с полноцветной печатью для конфет, тортов, печенья, пельменей, макаронных изделий и других продуктов питания. Производит упаковку для непродовольственных товаров, бытовой химии, замочных изделий и др. Сегодня основные заказчики «БелТАРОПАКА» - крупные и известные предприятия: кондитерские фабрики «Спартак», «Красный Мозырянин»; комбинат «Витьба»; Завод шампанских вин; «Лидапещеконцентраты», «Лидахлебодукт»; Слуцкий хлебозавод; мясокомбинаты - Витебский, Минский, Слуцкий; ресторан «Раковский Бровар» и многие другие.

«Индивидуальный предприниматель года»



Победитель в номинации «Индивидуальный предприниматель года» - **ИП НЕСТЕРЧУК Елена Ренгольд**

Предприниматель осуществляет поставки бизнес-литературы (издательства Манн, Иванов и Фербер).

«Главный бухгалтер года»



Победитель в номинации «Главный бухгалтер года» (оптовая торговля) - **АСТАПОВИЧ Светлана Александровна**, ООО «Диамантпром»

Организация осуществляет оптовую торговлю ювелирными изделиями.

«Лучший директор года»



Победитель в номинации «Лучший директор года» (услуги) - **ОЛЕЙНИКОВ Сергей Анатольевич**, директор ООО «Современные технологии связи»

Компания специализируется на следующих видах деятельности:

- Проектирование и строительство сетей связи
- Разработка электронных устройств
- Разработка сайтов и программного обеспечения
- Интернет и мультимедийные услуги

Преимущества работы с компанией: профессионализм, добросовестность и высочайший уровень квалификации сотрудников, внедрение современных технических, технологических и программных средств, использование самого современного оборудования известных производителей, приемлемая стоимость услуг.

«Лучший директор года»

Победитель в номинации «Лучший директор года» (выставочная деятельность) - **Игорь Павлович ПОРЖЕЦКИЙ**, директор НПЧУП «Асунта»

Выставочная компания «Асунта» создана в 1994 году. «Асунта» - это название иконы вознесения Святой девы Марии (17 век). Так как Святая дева Мария является покровительницей домашнего очага, то и в основу деятельности предприятия легла организация выставок и ярмарок, посвященных строительству и обустройству частного домостроения. «Асунта» на испанском языке означает дело, а на финском - дом. Динамично развиваясь, компания идет в ногу со временем. Выставочная компания «Асунта» является одним из крупнейших организаторов выставок в Республике Беларусь.

ОО «МИНСКИЙ СТОЛИЧНЫЙ СОЮЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И РАБОТОДАТЕЛЕЙ»

ИНИЦИАТОР СОЗДАНИЯ «НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТФОРМЫ БИЗНЕСА БЕЛАРУСИ»

- Представляем интересы и защищаем права членов Союза в государственных органах, контролирующих и судебных инстанциях;
- Оказываем помощь в поиске деловых контактов, инвестиционных проектов, продвижении продукции и товаров на белорусском и других рынках;
- Проводим консультации и обучающие семинары по основным аспектам ведения хозяйственной деятельности: право, экономика, бухгалтерский учет, налогообложение;
- Являемся учредителем Клубов: Столичный деловой клуб директоров - СДК, Клуб бухгалтеров, Международный трейдинг-клуб, Клуб деловых женщин, «Бизнес-старт», Клуб альтернативной энергетики, Словенско-белорусский бизнес-клуб.
- Участник Инициативы ООН «Глобальный договор»
- Участвуем в экспертизе проектов нормативных документов.
- Продвигаем идеи «Национальной платформы бизнеса Беларуси» на республиканском и местном уровнях.

«Главный бухгалтер года»



Победитель в номинации «Главный бухгалтер года» (производство) - **КАСПЕРОВИЧ Наталья Васильевна**, ОДО «Гидротехсервис»

Предприятие осуществляет поставку гидравлики для мобильных машин и промышленного оборудования: поставка гидравлических элементов, производство рукавов высокого давления, ремонт гидроаппаратуры, диагностика и ремонт гидросистем, разработка и оптимизация гидросистем.

«Главный бухгалтер года»

Победитель в номинации «Главный бухгалтер года» (розничная торговля) - **Марина Анатольевна САЛЬНИКОВА**, ОАО «ГУМ»

ГУМ — крупнейший первый универсальный магазин г. Минска. 5 ноября 1951 года универмаг распахнул свои двери для покупателей, гостей, жителей города и республики. ГУМ — это достопримечательность Беларуси. Сегодня здание универмага является памятником архитектуры и градостроительства XX века.

«Деловая женщина года»



Победитель в номинации «Деловая женщина года» - **Елена Вячеславовна ШПАКОВСКАЯ**, директор ООО «Центр бухгалтерских услуг «Гарант»

Центр предоставляет спектр бухгалтерских, консалтинговых и секретарских услуг.

Реклама

ОДО «КОМПАНИЯ-5»

Продажа и обслуживание кассовых аппаратов и электронных весов.

Поверка весов. Автоматизация торговли.

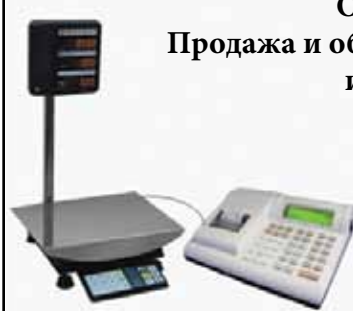
Все наши товары и услуги Вы можете

посмотреть на нашем сайте:

<http://www.company-5.of.by>

тел. 292-54-32, 292-44-04,

Vel. 602-97-48, МТС 501-43-42



УНН 100017638

Business Group

Business
STRATEGY

Effective business solutions

www.sbgroupp.by

+37529 6 494 494

+37517 3 285 299

Юридические услуги

Услуги в области безопасности бизнеса

УНН 191264237

КОПИРОВАЛЬНАЯ ТЕХНИКА, ПРИНТЕРЫ, ФАКСЫ
РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ и КОМПЛЕКТУЮЩИЕ по доступным ценам
ОБСЛУЖИВАНИЕ техническое и сервисное
РЕМОНТ оперативный и качественный

ЗАПРАВКА КАРТРИДЖЕЙ
ЗАМЕНА ФОТОБАРАБАНОВ

УНН 101004847

БиоЛайт
СЕРВИС
www.BIOLIGHT.BY

РЕМОНТ и МОДЕРНИЗАЦИЯ
доступные цены на КОМПЛЕКТУЮЩИЕ
техническое и сервисное ОБСЛУЖИВАНИЕ
КОМПЬЮТЕРОВ

СОЮЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Газета зарегистрирована в Министерстве информации Республики Беларусь.
Регистрационное удостоверение № 53 выдано 2 марта 2009 года.
Редакторы - Борис ЗАЛЕСКИЙ, Любовь ЧЕРНЫШЕВА

Учредители:
Союз юридических лиц «Республиканская конфедерация предпринимательства»,
Общественное объединение «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей»
Центр поддержки предпринимательства «Центр XXI век»

Редакция газеты «Союз предпринимателей»
220033, Республика Беларусь, г. Минск, ул. Серафимовича, 11, к. 114.
Тел./факс: +375 17 298-24-46, 298-24-38. Тел. моб.: +375 29 572-83-64
Главный редактор - Галина ИЛЛЯЩУК.
Мнения авторов публикаций могут не совпадать с мнением и позицией редакции.
Ответственность за содержание рекламы несет рекламодатель.



Отпечатано
в типографии
ОДО «Знамение»

г. Минск, ул. Корженевского, 14
ЛП №02330/0150475
от 25.02.2009г.
Тираж 10 000 экземпляров.
Заказ № 138
Дата выхода: 28.02.2012г.
Подписано в печать в 15.00