

ОЦЕНКА БЕЛОРУССКИМ МАЛЫМ И СРЕДНИМ БИЗНЕСОМ ПЕРСПЕКТИВ ИНТЕГРАЦИИ В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Андрей Скриба *

Резюме

В данной работе на основе данных национального опроса малых и средних предприятий анализируется влияние внешнеэкономической интеграции Беларуси в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства на отечественный малый и средний бизнес, а также мнение представителей белорусских малых и средних предприятий относительно данных интеграционных проектов. Опрос показал, что главным преимуществом интеграции белорусские бизнесмены считают упрощение доступа к сырью и финансовым ресурсам. При этом, несмотря на в целом позитивную оценку вступления Беларуси в Таможенный союз (более 60% респондентов оценили данный шаг положительно), большинство представителей малого и среднего бизнеса считают, что они не способны эффективно конкурировать на едином рынке трех стран. В такой ситуации возникает необходимость создания механизмов поддержки малого и среднего бизнеса в Беларуси, среди которых можно назвать дальнейшую либерализацию бизнес-климата и создание более благоприятных условий хозяйственной деятельности по сравнению с Россией и Казахстаном.

Содержание

1. Введение	2
2. Преимущества и риски экономической интеграции для Беларуси	3
3. Бизнес-ассоциации о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве	5
4. Приоритетные рынки белорусского бизнеса	6
5. Мнение МСП о вступлении Беларуси в Таможенный союз.....	9
6. Перспективы белорусских МСП в Таможенном союзе.....	12
7. Заключение.....	14

Дискуссионный материал Исследовательского центра ИПМ
PDP/12/05



ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР ИПМ
исследования • прогнозы • мониторинг

ул. Захарова, 50Б, 220088, Минск, Беларусь
тел./факс +375 17 210 0105
веб-сайт: <http://research.by/>, e-mail: research@research.by

© 2012 Исследовательский центр ИПМ

Позиция, представленная в документе, отражает точку зрения авторов, и может не совпадать с позицией организаций, которые они представляют

* Андрей Скриба – экономист Исследовательского центра ИПМ, e-mail: skriba@research.by.

1. ВВЕДЕНИЕ

С 6 июля 2010 г. вступил в силу Таможенный кодекс Таможенного союза (ТС) Беларуси, Казахстана и России. Данный Кодекс с 1 января 2011 г. стал регламентировать правила взимания таможенных пошлин с юридических лиц, а с 1 июля 2011 г. – со всех субъектов хозяйствования, включая физические лица (в том числе – индивидуальных предпринимателей). Также в 2011 г. на границе между Беларусью и Россией был отменен транспортный контроль, а с 1 июля 2011 г. он был перенесен на внешнюю границу всех трех участников Таможенного союза Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС). С 1 сентября 2010 г. стало действовать соглашение об установлении и применении в Таможенном союзе порядка зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин. В настоящее время их распределение между национальными бюджетами производится в следующем соотношении: Беларусь – 4.7% от общей суммы ввозных пошлин, Казахстан – 7.33%, Россия – 87.97%.

В конце 2010 г. начался следующий этап экономической интеграции – создание Единого экономического пространства (ЕЭП) Беларуси, Казахстана и России, предусматривающего, среди прочего, согласованную макроэкономическую политику государств-членов объединения, единые принципы регулирования деятельности субъектов естественных монополий, обеспечение доступа к услугам естественных монополий, единые принципы и правила технического регулирования и пр. В декабре 2010 г. Россия, Казахстан и Беларусь подписали 17 документов по созданию Единого экономического пространства, которые были ратифицированы Беларусью (первой из трех стран) уже 21–22 декабря 2010 г. В ноябре следующего года президенты трех стран подписали документы следующего этапа интеграции: Декларацию о Евразийской экономической интеграции, Договор о Евразийской экономической комиссии и Регламент работы Евразийской экономической комиссии.

Несмотря на то, что участие Беларуси в данных интеграционных объединениях было в значительной мере обусловлено высокой степенью зависимости ее экономики от российского рынка и льготных условий поставок российского сырья (участие в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве было условием их сохранения) и отсутствие политически приемлемых интеграционных альтернатив в европейском регионе, непосредственно процесс интеграции сопровождался периодически возникающими противоречиями между субъектами хозяйствования Беларуси и России (в некоторых случаях разрешаемые лишь на уровне глав государств и правительств¹), многие из которых сохраняются и сегодня, хотя и проявляются более умеренно.

Кроме того, сама интеграция белорусской экономики с экономиками Казахстана и России видится весьма противоречивой. С одной стороны, в данном случае экономики этих стран взаимодополняемы: Россия и Казахстан ориентированы на добычу и экспорт сырья, в то время как Беларусь – на его переработку и реализацию готовой продукции (в первую очередь – в отраслях нефтедобычи и нефтепереработки). С другой стороны, экономики государств существенно различаются по степени государственного участия, что нередко становится причиной противоречий, снижает интенсивность интеграции как таковой и возможность быстрого достижения компромисса по спорным вопросам, которые зачастую являются крайне чувствительными для интегрирующихся экономик.

Таким образом, участие Беларуси в экономических интеграционных объединениях является противоречивым с точки зрения преимуществ для отечественных субъектов хозяйствования и сопровождается появлением новых рисков для белорусских предприятий. В данной работе приводится анализ нынешних позиций, заинтересованности и перспектив белорусского малого и среднего бизнеса в ТС и ЕЭП на основе данных опроса 400 представителей малого и

¹ «Молочная война» 2009 г. и баланс поставок молочной белорусской продукции на российский рынок, энергетические конфликты по вопросам стоимости оплаты российского природного газа для Беларуси и оплаты его транзита российской стороной в 2010 г.

среднего бизнеса². Полученные данные позволили определить мнения отечественных частных малых и средних компаний относительно проводимой внешнеэкономической политики, их реакцию на интеграционные шаги белорусского руководства и перспективы ведения хозяйственной деятельности в рамках данных интеграционных объединений.

Работа имеет следующую структуру. Во второй части сделан общий обзор преимуществ и рисков экономической интеграции Беларуси с Россией и Казахстаном. В третьей части приводится мнение представителей белорусских бизнес-ассоциаций о положительных и отрицательных аспектах участия Беларуси в ТС и ЕЭП. В четвертой части на основе данных опроса анализируется заинтересованность отечественных МСП в зарубежных рынках. В пятой части исследуется мнение представителей малого и среднего бизнеса относительно вступления Беларуси в ТС и ЕЭП. В шестой главе проводится анализ видения представителями белорусских МСП будущего собственных компаний в условиях экономической интеграции. В заключении содержатся основные выводы из проведенного в работе анализа.

2. ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ ДЛЯ БЕЛАРУСИ

Одним из главных преимуществ интеграции Беларуси в Таможенный союз и Единое экономическое пространство называется сохранение льготных условий доступа на российский сырьевой рынок. Это касается стратегически важных для белорусской экономики нефти, перерабатываемой на отечественных НПЗ для экспорта и реализации на внутреннем рынке, и природного газа, используемого для выработки электроэнергии.

Однако в стоимости продуктов энергетического сырья для малого и среднего бизнеса с одной стороны и для населения и ряда государственных предприятий с другой в последние годы наблюдаются значительные расхождения. Например, за последние 5 лет стоимость природного газа увеличились более чем втрое, и если темпы роста тарифов для организаций соответствовали этому, то для населения они были куда медленнее, что привело к выраженному снижению возмещения затрат. В результате в 2010 г. коэффициент их окупаемости на поставку газа домашним хозяйствам, по данным экспертов Всемирного банка, составил лишь 45.3%. В 2011 г. данный показатель существенно понизился по причине девальвации национальной валюты, умеренном росте тарифом для национальных субъектов хозяйствования и необходимости оплачивать импортные поставки в иностранной валюте.

Еще одна проблема для бюджета – организации-льготники. В 2009 г. промышленные потребители получили субсидии в виде продажи энергии по льготным тарифам в размере 0.3% ВВП. Из них около 130 организаций воспользовались льготными тарифами на электричество, теплоснабжение и газ, установленными ниже уровня возмещения затрат в соответствии с решениями Минэкономики. В целом же затраты в Беларуси на поставки энергии по заниженным тарифам оцениваются Всемирным банком в 2% ВВП³, возмещение которых во многом производится за счет отечественного бизнеса за счет более высоких на фоне населения тарифов.

Несмотря на предполагаемое повышение тарифов для населения и ряда государственных предприятий, а также ликвидацию перекрестного субсидирования, предпринимаемые меры едва ли приведут к снижению тарифов для белорусских МСП. Сомнительным видятся и перспективы выхода отечественной электроэнергетики на самоокупаемость в ближайшие годы: низкая тарифная политика в отношении населения является традиционной для руководства страны, в то время как относительно высокие тарифы для бизнеса будут сохранены.

² В опросе изучались условия ведения бизнеса и бизнес-климат в Беларуси в 2011 г. В ходе исследования были опрошены 400 представителей малого и среднего бизнеса, из них 29% работают в торговле, 17.8% – в промышленности, 14.5% – в строительстве, 9.2% – в транспорте и связи, по 6% – в сфере общественного питания и бытового обслуживания, 4.5% – в секторе компьютерных услуг, 3.8% – в туризме, 9.2% – в прочих секторах.

³ http://www.neg.by/publication/2011_11_18_15384.html?print=1.

Кроме того, в России (из которой сегодня Беларусь импортирует 100% природного газа и нефти) в ближайшие годы также предполагается постепенный переход к равнодоходности внутреннего и внешнего энергетических рынков. Для Республики Беларусь это означает дальнейшее повышение стоимости энергетического сырья, которое в первую очередь отразится на его стоимости для частного сектора экономики.

Другим важным преимуществом вступления Беларуси в Таможенный союз и Единое экономическое пространство называется расширение рынка и создание единых органов, регулирующих свободное перемещение товаров и услуг. Предполагается, что при отсутствии административных ограничений со стороны других участников ТС произведенная в Беларуси продукция будет пользоваться стабильно высоким спросом. Здесь руководство страны видит двойную выгоду для национальной экономики: беспрепятственный доступ для белорусских товаров на единый рынок трех стран и значительно расширяющиеся возможности привлечения иностранных инвесторов.

Для иностранного капитала в предыдущие годы присутствие на белорусском рынке не являлось приоритетной задачей. Белорусский потребительский рынок был слишком мал для создания новых предприятий, ориентированных на внутренний рынок Беларуси, а договоренности с Россией о беспрепятственном доступе отечественных товаров на российский рынок находились в постоянной зависимости от политического диалога между руководствами двух стран, который в последние годы отличался относительно высокой нестабильностью. Что касается приватизации уже существующих предприятий, то условия осуществления подобных сделок⁴ во многом не устраивают потенциальных зарубежных покупателей.

В новых условиях функционирования белорусской экономики существенно повышается привлекательность создания в Беларуси иностранных предприятий с ориентацией экспорта продукции и/или услуг на рынок Таможенного союза. Несмотря на то, что инвесторы приходят преимущественно в страны с большими внутренними рынками даже в рамках различного рода экономических объединений (тем самым страхуя себя от рисков теоретической дезинтеграции), Беларусь обладает рядом преимуществ (сравнительно дешевая рабочая сила, территориальное положение, льготное налогообложение для иностранных предприятий), потенциально способствующих привлечению зарубежного капитала.

Получают определенные преимущества и многие государственные предприятия, традиционно ориентированные на экспорт продукции в Россию. Экспортная продукция государственных предприятий на данный момент имеет определенные конкурентные преимущества на рынке Таможенного союза, в первую очередь за счет относительно дешевой рабочей силы (в том числе и после девальвации национальной валюты в 2011 г.) и субсидирования этих предприятий в ряде отраслей экономики. Это касается экспорта продовольственных товаров, продукции машино- и тракторостроения.

Позиции малого и среднего бизнеса на едином рынке Беларуси, Казахстана и России видятся не столь однозначными. В условиях, когда экономики стран – партнеров Беларуси функционируют на более рыночных принципах, российский и казахстанский малый и средний бизнес по своим возможностям значительно опережает белорусских конкурентов. Это касается, в частности, возможности инвестирования в собственное развитие или экспансию на внешние рынки или привлечение кредитных ресурсов на более выгодных по сравнению с предлагаемыми белорусскими банками условиях. Кроме того, на конкурентоспособность малого и среднего бизнеса в Беларуси влияют и более высокие налоговые ставки (табл. 1).

Повлияет на деятельность белорусских предприятий и вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) в 2012 г. Так, в работе «Последствия вступления России в ВТО для торговли Беларуси и ее отраслей» Точицкая И. констатирует, что вступление России в

⁴ Подробнее об условиях приватизации предприятий см. Роберт Кирхнер, Рикардо Джуччи, Андрей Скриба «Как улучшить процесс приватизации в Беларуси» (<http://www.research.by/webroot/delivery/files/pp2010r03.pdf>).

ВТО окажет влияние на белорусскую внешнюю торговлю двумя путями. Во-первых, Беларусь будет вынуждена принять на себя обязательства России по доступу на рынок товаров и провести своего рода «принудительную» торговую либерализацию, которая приведет к изменению объемов импорта и скажется на внутреннем рынке. Во-вторых, членство России в ВТО приведет к росту конкуренции на российском рынке вследствие сокращения тарифов на целый ряд товаров. Несмотря на некоторое положительное влияние этих процессов на потребителей и производителей в Беларуси (например, вследствие расширения возможности использования более дешевых и качественных товаров), ряд отраслей в долгосрочном периоде могут столкнуться с проблемами в связи с ростом конкуренции⁵.

Таблица 1. Ставки основных налогов в государствах – членах Таможенного союза

Вид налога	Беларусь	Казахстан	Россия
Налог на добавленную стоимость (%)	20 (10; 0)	12 (0)	18 (10; 0)
Акцизы	см. табл. 2		
Налог на прибыль (%)	24	20 (15; 10)	20
Налог на доходы физических лиц (%)	12	Диффер. ставка 5; 10	13
Социальный налог (%)	34	Диффер. ставка 11 (4.5–20)	34
Налог на имущество	Диффер. ставка 0.1–2	Диффер. ставка 0.05–1.5	Диффер. ставка ≤ 2.2

Источник: аналитическая записка⁶ Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь.

Таким образом, позиции Беларуси в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве уже сегодня можно назвать весьма уязвимыми по ряду направлений. Полученные преференции в энергетической сфере имеют краткосрочный эффект, который с течением времени будет нивелирован вследствие выхода российских энергетических компаний на равнодоходные цены реализации сырья на внутреннем и внешнем рынках. Негативным моментом является и невысокая конкурентоспособность белорусских предприятий на фоне партнеров из России и Казахстана, находящаяся под влиянием финансового кризиса 2011 г. и предстоящего вступления России в ВТО. И если крупным государственным предприятиям может быть оказана поддержка путем льготного инвестиционного кредитования с целью поддержания конкурентоспособности фирм на относительно приемлемом уровне, то ресурсы частного малого и среднего бизнеса в данном вопросе более ограничены, в связи с чем последний не может уверенно заявить о готовности успешно конкурировать в рамках экономических объединений.

3. БИЗНЕС-АССОЦИАЦИИ О ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ И ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

О низкой конкурентоспособности белорусских МСП в условиях работы Таможенного союза и Единого экономического пространства говорят и представители бизнес-ассоциаций. Так, сопредседатель Республиканской конфедерации предпринимательства В. Маргелов среди главных проблем отечественного бизнеса называет потерю рынков и снижение конкурентоспособности белорусской продукции в условиях открытых границ, связывая их с низкими по сравнению с Россией и Казахстаном возможностями белорусской экономики влиять на повышение конкурентоспособности фирм. «По сути, с началом работы ЕЭП произойдет объединение капиталистических рыночных экономик России и Казахстана, с социалистической, неповоротливой экономикой Беларуси. И это приведет к тому, что с января 2012 года усилится влияние прежде всего российской экономики на Беларусь. Это проявится в экспансии российских товаров, усилении конкуренции за рынок между нашими и российскими производителями. И победят в этой борьбе более поворотливые и агрессивные».

⁵ <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pp2012r01.pdf>.

⁶ www.nalog.gov.by/docs/obzor-95776.doc.

Другом фактором, влияющим на неконкурентоспособность белорусской продукции, называется уровень налоговой нагрузки, который в Беларуси выше, чем в России. Изначально в проигрышном положении белорусские субъекты хозяйствования находятся и в связи с тем, что государство не полностью отказалось от регулирования цен. «Например, у нас до сих пор регулируются цены на молоко. Из-за этого, например, один из столичных гормолзаводов производит молоко в пленке с рентабельностью минус 30%, зато на экспорт продает с рентабельностью более 50%. Но такая несбалансированность приводит к тому, что наш завод будет менее конкурентоспособен, чем российский. Ведь в одном из сегментов он не получает того, что получает российский. Это значит, что у нашего завода меньше возможностей для повышения зарплат, для накопления прибыли и последующей модернизации, для расширения рынков сбыта», — делает вывод В. Маргелов⁷.

Председатель правления Бизнес союза предпринимателей и нанимателей имени профессора Кунявского Г. Бадей акцентирует внимание на перспективах продажи белорусского частного бизнеса российскому собственнику. «Поглощение белорусского бизнеса российским вполне возможно, потому что белорусский бизнес слаб, а в мире всегда слабого поглощает более сильный. Другое дело, что поглощают для того, чтобы получить прибыль, завоевать рынки. А если наш бизнес не способен приносить дивиденды, то зачем он нужен тому же российскому?»⁸.

Глава Белорусской научно-промышленной ассоциации А. Швец обратил внимание на ряд серьезных рисков для белорусского бизнеса в условиях ЕЭП. По его словам, часть этих рисков связана с не всегда успешным менеджментом белорусских госпредприятий. В связи с этим он заявил о необходимости совершенствования системы менеджмента госпредприятий и правового обеспечения экономической деятельности. А. Швец также отметил проблему миграции белорусского бизнеса в условиях, когда открываются возможности осуществлять свою деятельность в Едином экономическом пространстве за пределами Беларуси: «Если налоговая нагрузка у нас будет менее привлекательна, чем в России, то частный бизнес (а он очень «текуч») будет мигрировать в Брянскую, Смоленскую области, и из этих областей работать в Беларуси. Эти риски вполне реальные»⁹.

4. ПРИОРИТЕТНЫЕ РЫНКИ БЕЛОРУССКОГО БИЗНЕСА

В апреле 2012 г. был проведен опрос четырехсот малых и средних предприятий Беларуси, результаты которого были проанализированы Исследовательским центром ИПМ. Среди прочего, представители отечественных МСП отвечали на вопросы о приоритетных для себя рынках близлежащих стран, о перспективах вступления Беларуси в Таможенный союз и Единое экономическое пространство с точки зрения малого и среднего бизнеса, своей конкурентоспособности на едином рынке трех стран и возможностей дальнейшего экономического развития.

Прежде всего, результаты опроса показали, что для белорусских МСП приоритетное значение имеет отечественный рынок (рис. 1). Так, почти три четверти респондентов заявили, что внутренний рынок Беларуси для них очень важен. Для сравнения, рынки России и Казахстана «очень важными» считают лишь 23.2% представителей МСП. Далее по степени значимости следуют рынки Европейского союза (11.2%), Украины (8%), других стран СНГ (6.8%) и других стран мира (7.2%).

Наибольший приоритет внутренний рынок Беларуси имеет для малых и средних предприятий, работающих в сфере общественного питания (о том, что белорусский рынок «очень важен» заявили 87.5%), а также торговле и строительстве (76.7% и 77.6% соответственно). Что касается размера предприятия, то на внутренний рынок несколько более ориентированы не-

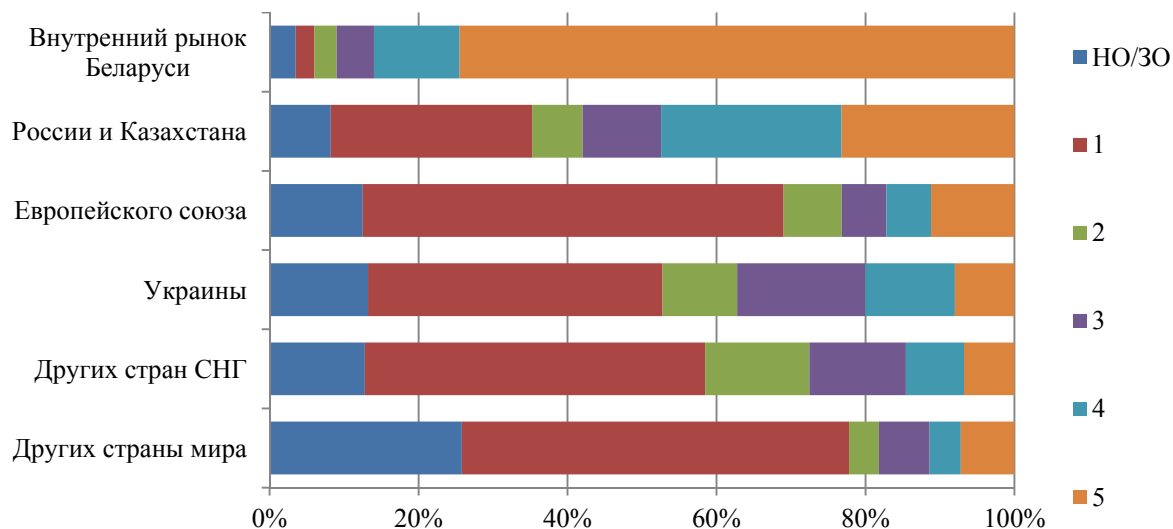
⁷ http://naviny.by/rubrics/economic/2011/11/03/ic_articles_113_175700/.

⁸ http://www.zautra.by/art.php?sn_nid=9679&sn_cat=22.

⁹ <http://www.belarus.regnum.ru/news/belarus/1471314.html>.

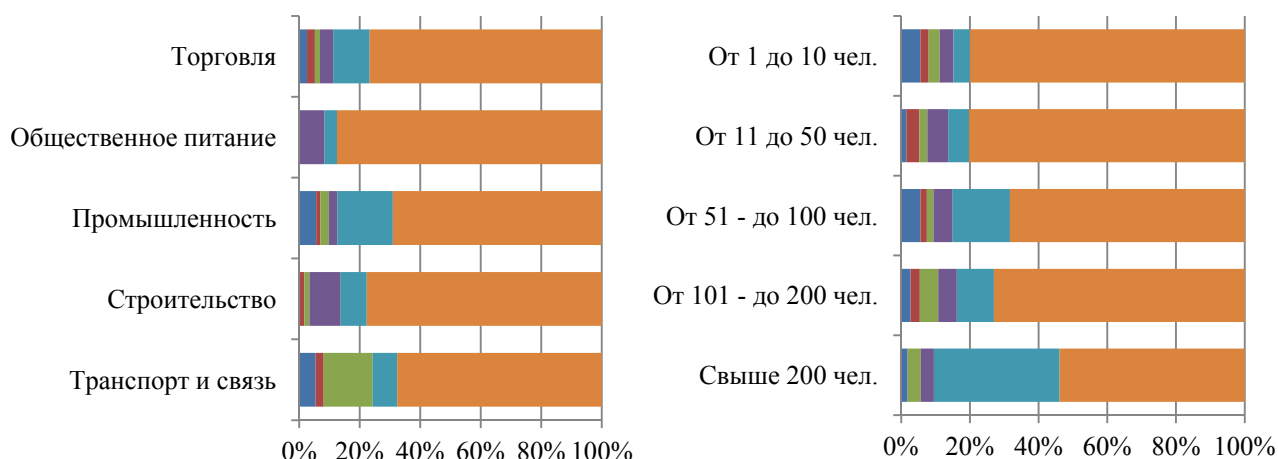
большие предприятия с численностью персонала до 50 человек – на это указали 80% из таких фирм (рис. 2.1–2.2).

Рис. 1. Распределение ответов на вопрос «Какие рынки наиболее важны для Вашего предприятия?»¹⁰



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 2.1–2.2. Приоритетность внутреннего рынка Беларуси в зависимости от сферы деятельности и размера предприятия



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

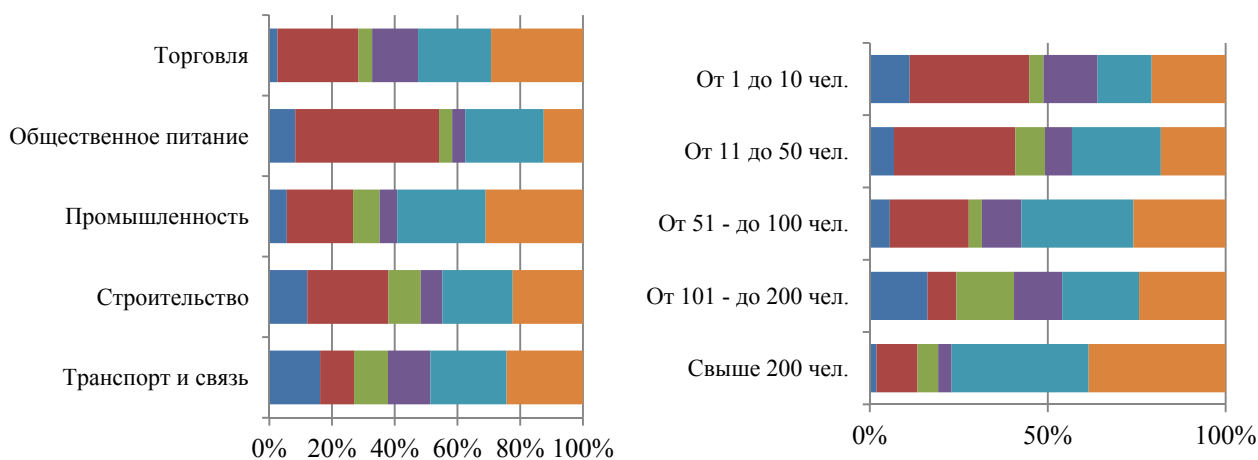
Наибольшую заинтересованность в российском и казахстанском рынках в ходе опроса продемонстрировали представители белорусского малого и среднего бизнеса, работающие в промышленности и торговле (большую значимость этих рынков отметили 31% и 29.3% опрошенных). Примечательно, что если на белорусские рынок ориентируются преимущественно небольшие компании, то на рынки России и Казахстана – фирмы с персоналом от 51 до 100 чел. (25.9% отметили их как приоритетные), от 101 до 200 чел. (24.3%) и свыше 200 чел. (38.5%). Таким образом, средние отечественные предприятия могут работать в странах – партнерах Беларуси по экономическим объединениям и составить конкуренцию местным компаниям.

Европейский рынок интересует белорусский малый и средний бизнес несколько меньше, чем рынки стран Таможенного союза (см. рис. 1). Как и в случае с российским и казахстанским рынком, наибольший интерес среди отечественных МСП наблюдается в сферах торговли

¹⁰ Здесь и далее – ранжирование от «1» (не имеет значения) до «5» (очень важен).

(10.3% респондентов заявили о высокой важности этих рынков), промышленности (12.7%), транспорта и связи (18.9%).

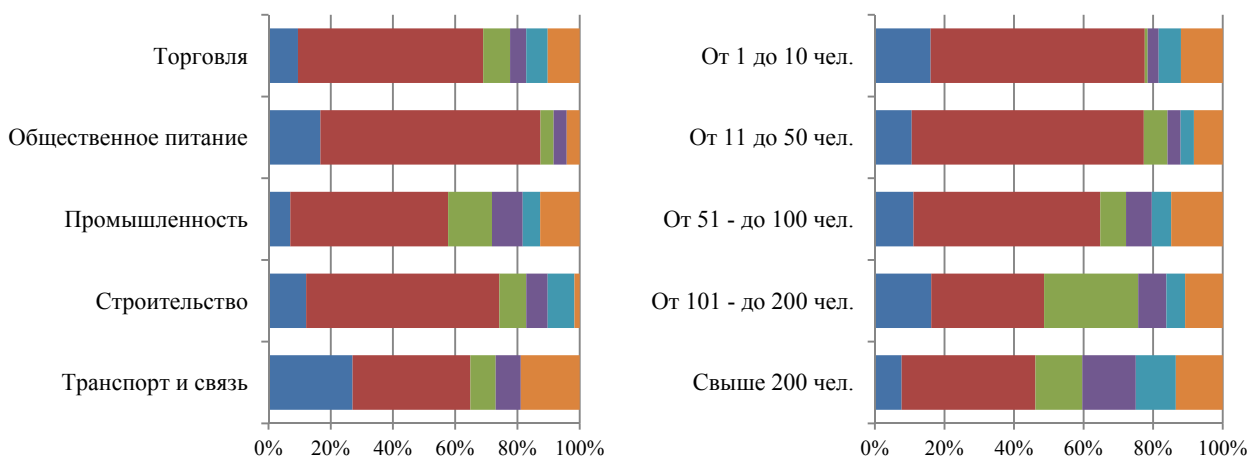
Рис. 3.1–3.2. Приоритетность рынков Казахстана и России в зависимости от сферы деятельности и размера предприятия



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Размер малых и средних предприятий также влияет на их заинтересованность в рынке Европейского союза. Так, представители средних предприятий (с численностью персонала свыше 50 человек) в ходе опроса чаще говорили о важности для них данного рынка (баллы от 3 до 5), в то время как небольшие фирмы (до 50 человек) заявляли о слабой значимости для них рынка Европейского союза (баллы от 1 до 2).

Рис. 4.1–4.2. Приоритетность рынка Европейского союза в зависимости от сферы деятельности и размера предприятия



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таким образом, малые и средние предприятия Беларуси ориентированы, прежде всего, на внутренний рынок, популярность которого значительно выше, чем, например, рынков Европейского союза, Украины, других стран СНГ, не входящих в Таможенный союз. Значимость рынков России и Казахстана несколько выше, однако и она серьезно уступает собственному рынку Беларуси. Кроме того, российский и казахстанский рынки являются значимыми не для всех отраслей белорусской экономики – здесь можно выделить их важность в первую очередь для торговли, промышленности, транспорта и связи. Кроме того, сравнительно большую заинтересованность в этих рынках проявляют средние предприятия (с численностью персонала свыше 100 человек). Вероятно, компании, которые не считают внешние рынки важными для своего бизнеса, не только не видят для себя однозначной выгоды от участия

Беларуси в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве, но и опасаются за собственную конкурентоспособность и позиции на отечественном рынке в новых экономических условиях.

5. МНЕНИЕ МСП О ВСТУПЛЕНИИ БЕЛАРУСИ В ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ

Тем не менее, несмотря на отсутствие однозначных преимуществ для белорусского малого и среднего бизнеса от вступления в Таможенный союз, результаты проведенного в апреле опроса показали, что в целом представители отечественных МСП положительно оценивают участие Беларуси в данном интеграционном объединении и его влияние на белорусский бизнес (таблица 2).

Таблица 2. Распределение ответов на вопрос: «Как, по Вашему мнению, повлияет на белорусский бизнес вступление страны в Таможенный союз?»

	Кол-во	%
Положительно	246	61.5
Отрицательно	39	9.8
Не повлияет	65	16.2
НО/ЗО	50	12.5
Всего	400	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Почти две трети опрошенных респондентов (61.5%) уверены, что вступление страны в Таможенный союз положительно повлияет на белорусский бизнес, 16.2% полагают, что никак не повлияет, а 9.8% представителей МСП заявили, что влияние будет негативным. В ходе опроса респондентам не был задан вопрос о влиянии Единого экономического пространства на белорусский бизнес, т.к. данный этап интеграции еще не функционирует в полной мере.

Тем не менее, несмотря на положительное впечатление о влиянии Таможенного союза на белорусский бизнес, многие представители отечественных МСП сомневаются в собственных возможностях успешно конкурировать на едином рынке трех стран (таблица 3). Относительное большинство (43.5%) опрошенных респондентов заявили о собственной неконкурентоспособности в рамках Таможенного союза. Немного меньше – 39% – полагают, что их предприятие все-таки может эффективно конкурировать на едином рынке, а 17.5% затруднились с ответом.

Таблица 3. Распределение ответов на вопрос: «Может ли Ваше предприятие эффективно конкурировать на рынке Таможенного союза?»

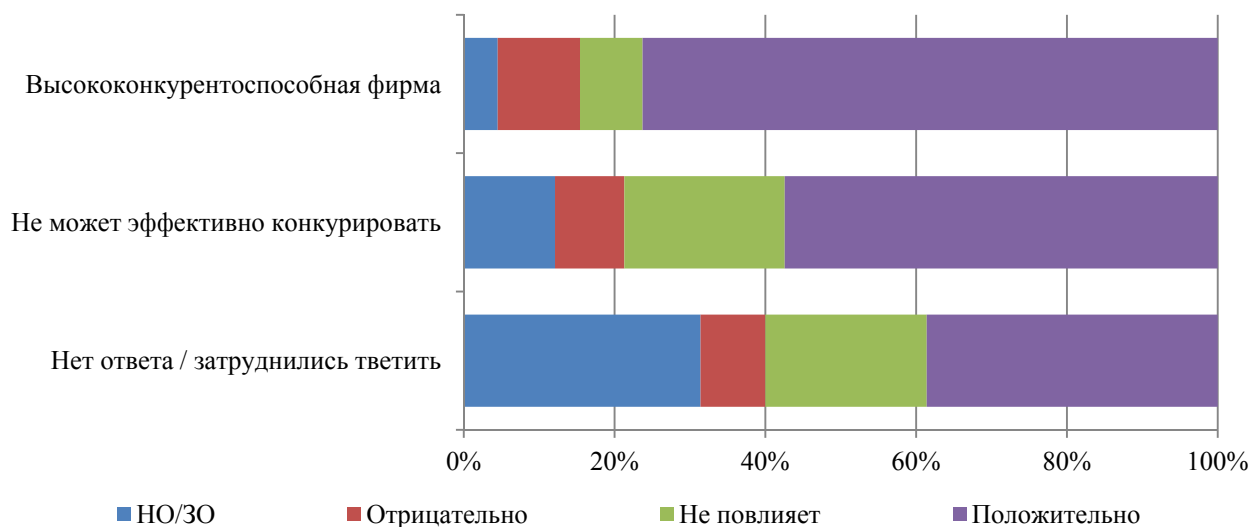
	Кол-во	%
Да	156	39.0
Нет	174	43.5
НО/ЗО	70	17.5
Всего	400	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Подобное расхождение между мнением респондентов относительно последствий вступления страны в Таможенный союз для белорусского бизнеса и оценкой собственной конкурентоспособности в данном интеграционном объединении позволяет предположить, что отечественные предприниматели не имеют четкого представления о том, как именно повлияет вступление в Таможенный союз на белорусскую экономику в целом и белорусский малый и средний бизнес в частности. Хотя в то же время здесь наблюдается логичная зависимость: респонденты, уверенные в конкурентоспособности собственных предприятий, гораздо чаще (76.3%) положительно оценивают влияние участия Беларуси в Таможенном союзе, чем, например, сомневающиеся в возможностях предприятия эффективно конкурировать на едином рынке трех стран (57.5%), или затруднившиеся с ответом (38.6%). Те представители белорусских МСП, которые не ответили на вопрос о собственной конкурентоспособности, по-

чти в трети случаев (31.4%) затруднились и с ответом на вопрос о влиянии вступления Беларуси в Таможенный союз на отечественный бизнес.

Рис. 5. Распределение ответов на вопрос «Как, по Вашему мнению, повлияет на белорусский бизнес вступление страны в Таможенный союз?» в зависимости от степени конкурентоспособности фирмы на едином рынке Беларуси, Казахстана и России



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Представители малых и средних предприятий, работающих в сфере транспорта и связи, наиболее часто говорят о возможностях своих фирм эффективно конкурировать на рынке Таможенного союза – в 48.6% случаев (рис. 6.1). Немного отстают от них по данному показателю предприятия сфер промышленности, строительства и торговли – 43.7, 41.4 и 39.7% соответственно (при среднем показателе 39%). Таким образом, компании, уже сегодня более других заинтересованные в рынках России и Казахстана (см. рис. 3.1), являются более конкурентоспособными в сравнении с предприятиями иных отраслей.

Не удалось проследить устойчивую связь между численностью персонала, работающего на предприятии, и его конкурентоспособностью (рис. 6.2), одна в целом более крупные компании чаще говорят о возможности эффективно конкурировать в рамках Таможенного союза. Отсутствует ярко выраженная связь и при анализе конкурентоспособности исходя из года основания предприятия. Здесь можно лишь отметить, что наиболее низкий показатель был отмечен среди фирм, основанных в кризисные 2008–2010 гг. (таблица 4).

Главные препятствия возможности белорусских предприятий эффективно конкурировать на рынке Таможенного союза представлены в таблице 5. Наиболее часто представители белорусских МСП среди причин собственной неконкурентоспособности называют отсутствие собственных средств на продвижение продукта (34.4%), а также административные препятствия выхода на рынки со стороны стран Таможенного союза (15.3%).

В первом случае речь идет о необходимости значительных финансовых вложений (в частности – на рекламу и PR) при выходе компании на новые рынки. Что касается административных препятствий выхода на рынки стран Таможенного союза, то для белорусских компаний данная проблема существует уже несколько лет. Например, относительно некоторых групп белорусских товаров объемы их экспортных поставок в Россию в последние годы регулируются торговыми балансами в рамках Союзного государства Беларуси и России. Предполагается, что со временем подобные протекционистские препятствия будут устранены по мере развития и углубления экономической интеграции в рамках Единого экономического пространства, предусматривающего, как и в случае создания Европейского союза, принцип четырех основных свобод: свободы торговли товарами, свободы торговли услугами, свободы передвижения финансового капитала и свободы передвижения человеческого капитала.

Таблица 4. Распределение ответов на вопрос «Может ли Ваше предприятие эффективно конкурировать на рынке Таможенного союза?» в зависимости от сферы деятельности фирмы, количества персонала и года ее основания

	Нет	НО/ЗО	Да
<i>Сфера деятельности</i>			
Туризм	46.7	33.3	20.0
Общественное питание	41.7	25.0	33.3
Компьютерные услуги	38.9	27.8	33.3
Среднее	43.5	17.5	39.0
Торговля	44.0	16.4	39.7
Строительство	46.6	12.1	41.4
Промышленность	46.5	9.9	43.7
Транспорт и связь	35.1	16.2	48.6
<i>Количество персонала</i>			
Свыше 200 чел.	38.5	13.5	48.1
От 101 - до 200 чел.	43.2	21.6	35.1
От 51 - до 100 чел.	37.0	9.3	53.7
От 11 до 50 чел.	41.7	19.7	38.6
От 1 до 10 чел.	50.4	19.2	30.4
<i>Год основания</i>			
2011 г.	35.7	21.4	42.9
2008 г. - 2010 г.	47.1	19.5	33.3
2005 г. - 2007 г.	45.8	11.1	43.1
1997 г. - 2004 г.	41.1	19.6	39.3
До 1996 г.	40.9	18.2	40.9

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 5. Распределение ответов на вопрос: «Если Ваше предприятие не может эффективно конкурировать на рынке Таможенного союза, то по каким причинам?»

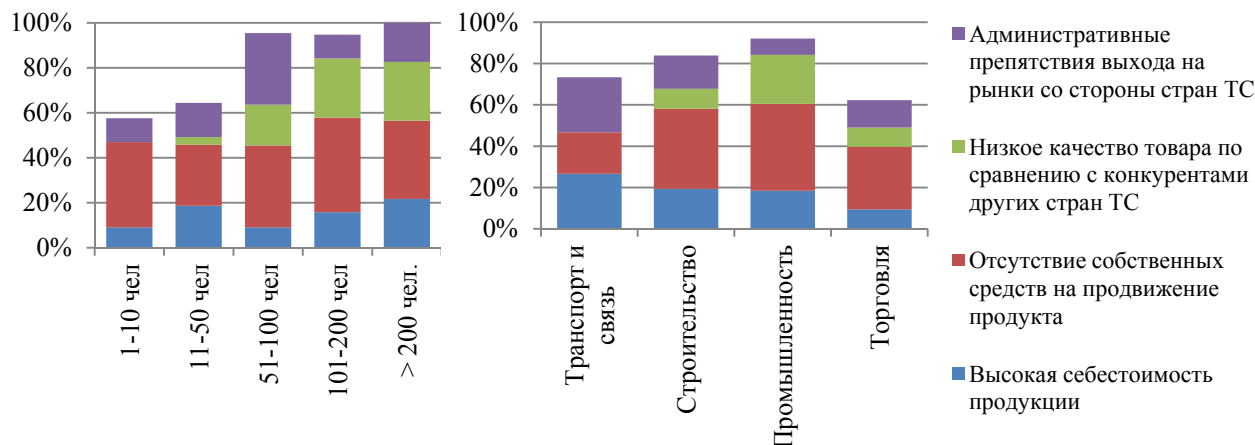
	Кол-во	%
Высокая себестоимость продукции	27	14.3
Отсутствие собственных средств на продвижение продукта (реклама и PR)	65	34.4
Низкое качество товара по сравнению с конкурентами других стран ТС	17	9.0
Административные препятствия выхода на рынки со стороны стран ТС	29	15.3
НО/ЗО	51	27.0
Всего	189	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

При анализе ответов на вопрос «Если Ваше предприятие не может эффективно конкурировать на рынке Таможенного союза, то по каким причинам?» в зависимости от сферы деятельности фирмы и количества ее персонала (без варианта «НО/ЗО») удалось выявить следующую связь. Наиболее часто с отсутствием собственных средств на продвижение продукта в сферах, ориентированных на рынок Таможенного союза, более других сталкиваются предприятия торговли, промышленности и строительства (рис. 6.1). У них же периодически возникают проблемы с качеством товара (услуги), что не было отмечено в транспорте и связи. В последней главными факторами низкой конкурентоспособности являются административные препятствия выхода на рынки со стороны стран Таможенного союза и высокая себестоимость продукции.

Можно сделать вывод о том, что чем меньше предприятие, тем чаще оно сталкивается с нехваткой средств на продвижение продукта в сферах (рис. 6.2). Высокая себестоимость продукции и административные препятствия выхода на рынки со стороны стран Таможенного союза как факторы низкой конкурентоспособности белорусских МСП присутствуют во всех предприятиях, независимо от их размера, в то время как с проблемой низкого качества товара чаще всего сталкиваются более крупные предприятия с персоналом свыше 50 человек.

Рис. 6.1–6.2. Распределение ответов на вопрос «Если Ваше предприятие не может эффективно конкурировать на рынке Таможенного союза, то по каким причинам?» в зависимости от сферы деятельности и количества персонала (без варианта «НО/ЗО»)



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таким образом, мнение представителей белорусского малого и среднего бизнеса относительно вступления страны в Таможенный союз оказалось во многом противоречивым. С одной стороны, абсолютное большинство респондентов полагает, что участие Беларуси в данном интеграционном объединении положительно скажется на отечественном бизнесе. В то же время относительно многие фирмы отмечают низкую конкурентоспособность собственных предприятий на рынках России и Казахстана. Здесь же можно отметить следующую зависимость: респонденты, уверенные в конкурентоспособности собственных предприятий, гораздо чаще положительно оценивают влияние участия Беларуси в Таможенном союзе. Главными же причинами низкой конкурентоспособности были названы отсутствие собственных средств на продвижение продукта, административные препятствия выхода на рынки со стороны стран Таможенного союза, а также высокая себестоимость продукции (несмотря на снижение цен на некоторых, в том числе на энергетические, ресурсы для Беларуси после вступления в данное объединение).

6. ПЕРСПЕКТИВЫ БЕЛОРУССКИХ МСП В ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ

В новых условиях ведения хозяйственной деятельности перед многими белорусскими малыми и средними предприятиями встает задача поиска новых возможностей развития и более эффективного функционирования компании в условиях усиливающейся конкуренции в рамках Таможенного союза. Результаты опроса показали, на реализацию каких возможностей в первую очередь ориентированы представители отечественных МСП (таблица 6).

В первую очередь белорусский малый и средний бизнес ориентируется на поиск новых бизнес-моделей (решений) и мобилизацию собственных средств. Это означает, с одной стороны, что конкуренция на внутреннем рынке Беларуси меньше, чем на рынках Казахстана и России, и для продвижения на внешние рынки или сохранения текущей позиции с приходом в Беларусь иностранных предпринимателей необходимо принятие новых, неординарных и неиспользованных ранее мер. В этом процессе многие предприятия не рассчитывают на поддержку со стороны государства, и более половины из них не ориентируются на экономические преимущества от вступления в Таможенный союз.

Подобные преимущества как возможность развития предприятия в 2012 г. отметили 32% белорусских МСП. Среди таковых называются упрощение доступа к сырью (снижение стоимости, равный доступ для всех участников ТС), финансовым ресурсам (например, российские и казахстанские финансовые учреждения на сегодняшний день предоставляют кредиты на значительно более выгодных условиях, нежели их белорусские коллеги) и комплектующим.

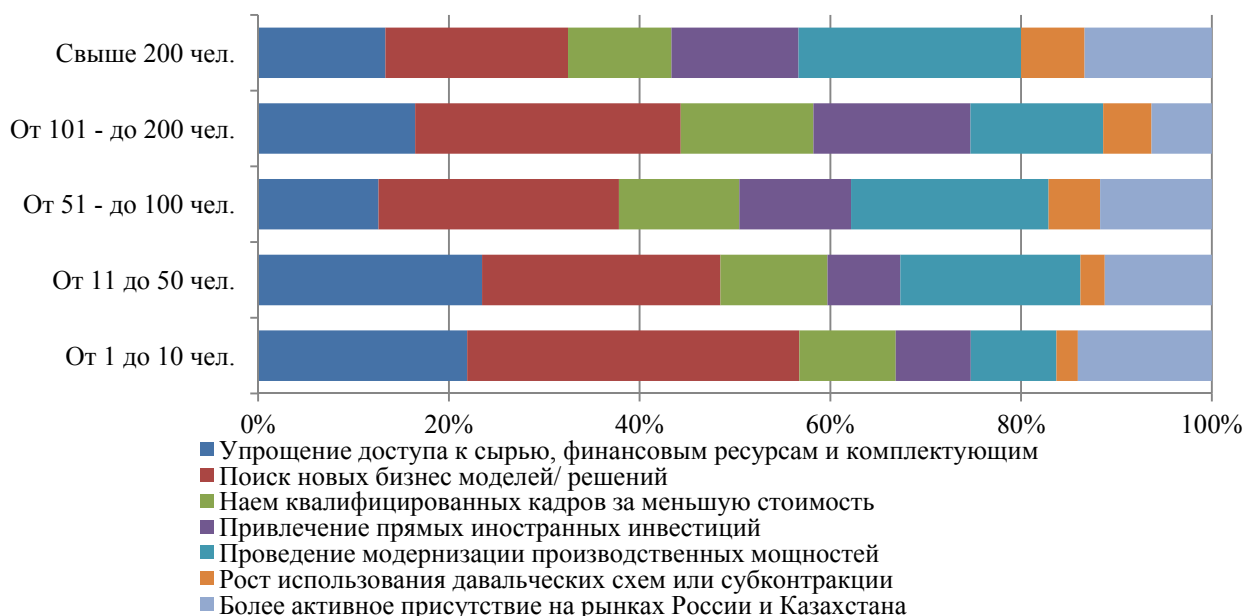
Таблица 6. Распределение ответов на вопрос: «Какие существуют возможности развития Вашего предприятия в 2012 г. в условиях работы Таможенного союза?» (допускалось не более 5-ти ответов)

	Частота выбора	%
Упрощение доступа к сырью, финансовым ресурсам и комплектующим	128	32.0
Поиск новых бизнес моделей/ решений, принятие более смелых решений, мобилизация собственных сил	184	46.0
Наем квалифицированных кадров за меньшую стоимость	78	19.5
Привлечение прямых иностранных инвестиций	71	17.8
Проведение модернизации производственных мощностей	115	28.8
Рост использования давальческих схем или субконтракции	27	6.8
Более активное присутствие на рынках России и Казахстана	81	20.2
Другое	4	1.0
НО/ЗО	27	6.8
Всего опрошено	400	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

О необходимости модернизации как средства повышения конкурентоспособности предприятия заявили 28.8% опрошенных респондентов. Далее следуют такие возможности развития предприятия в 2012 г. (т.е. в условиях функционирования Таможенного союза) как более активное присутствие на рынках России и Казахстана (20.2%), наем квалифицированных кадров за меньшую стоимость (19.5%), привлечение прямых иностранных инвестиций (17.8%).

Рис. 7. Доли частоты выбора вариантов ответа на вопрос «Какие существуют возможности развития Вашего предприятия в 2012 г. в условиях работы Таможенного союза?» в зависимости от размера предприятия



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Для малых и средних предприятий с большей численностью персонала вопросы модернизации производственных мощностей и привлечения иностранных инвестиций являются более актуальными (доля частоты выбора этих вариантов среди предложенных на самых крупных МСП составляет 23.3% и 13.3% соответственно), в то время как для небольших МСП среди наиболее приоритетных возможностей развития чаще называются упрощение доступа к сырью, финансовым ресурсам и комплектующим, а также поиск новых бизнес-моделей/решений (рис. 7). Более активное присутствие на рынках России и Казахстана оказалось одинаково важным независимо от размера предприятия.

Одним из последствий участия белорусских государственных предприятий в Таможенном союзе, на рынке которого конкурентоспособность многих из них остается на низком уровне,

может стать их полная или частичная приватизация. Однако кризис 2011 г., существенно повлиявший на условия ведения хозяйственной деятельности и финансовые показатели белорусских МСП, значительно ограничил возможности белорусского частного капитала на равных конкурировать с представителями иностранных компаний, в том числе из Казахстана и России, при покупке национальных активов.

Это отразилось на результатах опроса малого и среднего бизнеса, мнение которого, как и в 2010 г., не было единым относительно наиболее предпочтительного способа приватизации (таблица 7). В 2011 г. наибольшее число респондентов полагали, что преимущество в ходе приватизации должно отдаваться арендаторам (30.2%; в 2010 г. – 24.1%). Более четверти опрошенных (27%) уверены, что объекты приватизации должны продаваться отечественным инвесторам без ограничений (на открытом прозрачном конкурсе) при введении ограничений для иностранного капитала (в предыдущем году – 31%). О том, что объекты приватизации должны продаваться любым покупателям, как отечественным, так и иностранным, без ограничений на открытом прозрачном конкурсе, заявили 25% представителей малого и среднего бизнеса (в 2010 г. – 31.2%).

В целом результаты опроса изменились весьма незначительно по сравнению с таковыми в предыдущие годы. Можно отметить лишь рост числа противников приватизации (с 4.2% в 2010 г. до 11% в 2011 г.), что, как уже отмечалось выше, связано с существенно сократившимися возможностями белорусских МСП на равных конкурировать с иностранными компаниями при покупке государственного имущества.

Таблица 7. Распределение ответов на вопрос: «В случае если в Беларуси возобновится приватизация, какой способ приватизации Вы считаете наиболее предпочтительным для экономики страны?»

	2010 г.		2011 г.	
	Количество предприятий	%	Количество предприятий	%
Объекты приватизации должны продаваться отечественным инвесторам без ограничений (на открытом прозрачном конкурсе) при введении ограничений для иностранного капитала	126	31.0	109	27.2
При приватизации должно отдаваться преимущество арендаторам	98	24.1	121	30.2
Объекты приватизации должны продаваться любым покупателям без ограничений, как отечественным, так и иностранным на открытом прозрачном конкурсе	127	31.2	100	25.0
Объекты приватизации должны продаваться отечественным инвесторам без ограничений при введении ограничений для российского капитала	34	8.4	25	6.2
Я противник приватизации	17	4.2	44	11.0
Нет ответа / затруднились ответить	5	1.2	1	0.2
Всего	407	100.0	400	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

7. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Вступление Республики Беларусь в Таможенный союз и Единое экономическое пространство несет определенные выгоды крупным государственным предприятиям и белорусской экономике в целом, с чем согласны и представители малого и среднего бизнеса. Тем не менее, последние в своей деятельности ориентированы преимущественно на внутренний рынок, а потому не в полной мере ощутят преимущества от участия страны в экономических интеграционных процессах.

Таможенный союз, предусматривающий единый товарный рынок, а также Единое экономическое пространство, предполагающее свободное перемещение капитала, товаров, услуг и рабочей силы, несут ряд вызовов белорусским МСП, которые, согласно результатам опроса,

оценивают свою конкурентоспособность по сравнению с компаниями из Казахстана и России как более низкую. Многие белорусские предприятия заявляют о неспособности эффективно конкурировать на едином рынке трех стран.

Несмотря на сложившееся противоречивые последствия для отечественных МСП от участия Республики Беларусь в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве, их представители не намерены отказываться от собственного бизнеса и настроены на поиск новых возможностей функционирования и повышения собственной конкурентоспособности. Государство, со своей стороны, могло бы оказать поддержку МСП путем активизации политики либерализации бизнес климата и создание более благоприятных условий хозяйственной деятельности для малых и средних предприятий по сравнению с Россией и Казахстаном.