

# БЕЛОРУССКИЕ МСП И ЕВРАЗИЙСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Андрей Скриба\*

## Резюме

Участия Беларуси в евразийской интеграции – Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве – пока имеет как положительные, так и отрицательные последствия для национальной экономики. В целом для Беларуси с каждым годом увеличиваются риски, связанные со снижающейся конкурентоспособностью отечественных предприятий относительно ряда конкурентов из России и Казахстана. Это отмечают и представители белорусского малого и среднего бизнеса, которые, считая евразийскую интеграцию скорее положительным процессом, пока не могут расширить свой бизнес и выйти за границы национального рынка, в полной мере реализовав новые возможности общего экономического пространства.

## Содержание

1. Введение .....	2
2. Участие Беларуси в евразийской интеграции .....	3
3. Отношение белорусских МСП к евразийской интеграции.....	6
4. Конкурентоспособность белорусских МСП в условиях евразийской интеграции .....	12
5. Выводы и рекомендации.....	18

Дискуссионный материал Исследовательского центра ИПМ  
RDP/13/05



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](mailto:research@research.by)

© 2013 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](mailto:skriba@research.by).

## 1. ВВЕДЕНИЕ

Несмотря на то, что участие Беларуси в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве нередко называется политическим шагом, экономические выгоды и перспективы от более тесного сотрудничества с Казахстаном и Россией сегодня едва ли могут быть поставлены под сомнение. В первую очередь, конечно, это касается белорусско-российского экономического сотрудничества. Российское сырье и потребительский рынок имеют исключительное значение для белорусских предприятий, как государственной, так и частной формы собственности.

Экономический кризис в белорусской экономике 2011 г., последствия которого ощущаются и сегодня (высокие процентные ставки по кредитам, высокая инфляция), оказал негативное влияние на темпы и перспективы наращивания присутствия белорусских предприятий на едином рынке трех государств. При этом в ряде отраслей экономики отечественным компаниям становится все труднее эффективно конкурировать на рынках Казахстана и России не только с их национальными, но и с широко представленными там иностранными фирмами.

В ситуации, когда государственные предприятия по объективным причинам пока не справляются с задачей наращивания своего присутствия в странах-партнерах по евразийской интеграции, ожидается, что деятельность белорусского частного бизнеса (прежде всего – малого и среднего) окажется более результативной. На это, в частности, направлены меры поддержки и дополнительного стимулирования отечественных малых и средних предприятий (МСП), предусмотренные некоторыми программами развития частного предпринимательства (Директива № 4 от 31 декабря 2010 г. «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь», Программа государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на 2013-2015 гг. и пр.).

Уже сегодня Беларуси вклад малого и среднего бизнеса в ВВП несколько выше, чем в странах-партнерах по евразийской интеграции – России и Казахстане (22% против 20% и 19% соответственно). Тем не менее, эта доля значительно уступает развитым экономикам Запада, таким как Европейский союз (около 60%) и США (около 50%)<sup>1</sup>. Директор Департамента развития предпринимательской деятельности Евразийской экономической комиссии Р. Акбердин на прошедшем 24 мая 2013 г. VI Астанинском экономическом форуме выразил мнение, что вклад малого и среднего бизнеса в евразийскую интеграцию пока не соответствует требованиям этого процесса.

Перед белорусским государством и малым и средним бизнесом стоит задача активизации работы по продвижению собственных интересов в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве. В то же время по ряду причин пока не приходится говорить об устойчивой положительной тенденции выхода белорусских компаний на внешние рынки стран ТС и ЕЭП и росте их конкурентоспособности в условиях всевозрастающей в рамках евразийской интеграции конкуренции.

В данной работе на основании ряда экономических показателей оценивается нынешнее место Республики Беларусь в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве, а также исследуются мнения представителей белорусских МСП относительно участия страны в евразийской интеграции и влияния этого процесса на отечественный малый и средний бизнес на основе результатов опроса 409 малых и средних предприятий Беларуси, проведенного в мае 2013 г.

Полученные данные описывают мнение отечественных частных малых и средних компаний относительно перспектив Беларуси в целом и белорусских МСП в частности на едином рынке трех государств, а также их способности эффективно конкурировать в новых интеграционных условиях. Работа имеет следующую структуру. Во втором разделе исследуются ны-

---

<sup>1</sup> <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/24-05-2013-2.aspx>.

нешнее место Беларуси в евразийской интеграции и первые результаты ее участия в вышеупомянутых объединениях. В третьем разделе анализируется мнение представителей белорусских МСП о влиянии продолжения развития евразийской интеграции на отечественный малый и средний бизнес. В четвертом разделе рассматривается оценка белорусскими предпринимателями конкурентоспособности собственных предприятий на рынке Таможенного союза и Единого экономического пространства. В пятом разделе приводятся основные выводы и рекомендации.

## **2. УЧАСТИЕ БЕЛАРУСИ В ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

Таможенный союз (ТС) Беларуси, Казахстана и России был образован тремя странами в 2010 г. На его базе в настоящее время развивается Единое экономическое пространство (ЕЭП) названных государств, образованное в 2012 г. после вступления в силу семнадцати соглашений<sup>2</sup>, регулирующих свободное перемещение между странами капитала, товаров, услуг, а также трудовых ресурсов. Это объединение, как предполагается, в 2015 г. будет преобразовано в следующий этап евразийской интеграции – Евразийский экономический союз.

Изначально участие Республики Беларусь в евразийских интеграционных экономических объединениях аргументировалось очевидными перспективными преимуществами, которые страна могла получить от доступа к ресурсам и единому рынку стран-участниц группировки. Так, речь шла о сохранении льготных условий доступа на российский сырьевой рынок. Прежде всего здесь подразумевалась стратегически важные для белорусской экономики нефть, перерабатываемая на отечественных нефтеперерабатывающих заводах и реализуемая как на внутреннем рынке, так и за его пределами, и природный газ, используемый для выработки электроэнергии.

Другим важным преимуществом вступления Беларуси в ТС и ЕЭП называлось многократное расширение потребительского рынка, на котором, как предполагается, будет востребована произведенная в Беларуси продукция. Здесь руководство страны видело двойную выгоду для национальной экономики: беспрепятственный доступ для белорусских товаров на единый рынок трех стран и значительно расширяющиеся возможности привлечения иностранных инвесторов. Напомним, что в предыдущие годы присутствие на белорусском рынке не являлось приоритетной задачей для иностранного капитала. Белорусский потребительский спрос был слишком невелик для создания новых предприятий и серьезных финансовых вложений, а существовавшие с Россией договоренности о беспрепятственном доступе отечественных товаров на российский рынок находились в постоянной зависимости от политического диалога между руководствами двух стран. В новых условиях функционирования белорусской экономики существенно повышается привлекательность создания в Беларуси иностранных предприятий с ориентацией экспорта продукции и услуг на рынок Таможенного союза.

Что касается отдельных предприятий, то в целом можно констатировать, что единое экономическое пространство и единые условия ведения хозяйственной деятельности подразумевали условия для эффективной конкуренции компаний и, как следствие, повышению их конкурентоспособности не только на внутреннем рынке, но и на международной арене. В определенном смысле здесь у ряда белорусских предприятий были очевидные преимущества, позволявшие, например, использовать относительно дешевую и квалифицированную рабочую силу. Одновременно шанс на самореализацию в новых условиях получали и многие перерабатывающие предприятия, производящие продукцию с высокой добавленной стоимостью и получившие доступ к сырью на более выгодных условиях.

Исследования Евразийского банка развития (ЕАБР) показали, что к концу прогнозного периода – 2030 г. – в Беларуси будут наблюдаться наибольшие положительные эффекты, в силу

---

<sup>2</sup> Договорно-правовая база Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России [http://www.economy.gov.by/ru/f\\_economic/foreign-policy/foreign-affair-integrity/Dogovorno-pravovaya-baza/Dogovorno-pravovaya-baza-soglashenie](http://www.economy.gov.by/ru/f_economic/foreign-policy/foreign-affair-integrity/Dogovorno-pravovaya-baza/Dogovorno-pravovaya-baza-soglashenie).

сложившейся экономической структуры, направлений внешнеторговых связей и масштабов экономики, наблюдаются в Беларуси<sup>3</sup>. Так, к 2030 г. экспорт в страны ЕЭП составит до 35 % от суммарного объема ВВП Беларуси, а превышение ВВП в условиях интеграции над вариантом отсутствия оной составит до 15 %. Одновременно результаты расчетов показали, что успешность интеграционных процессов будет критически важна для развития белорусской экономики в долгосрочной перспективе, а в структуре производства увеличится доля машиностроительных видов деятельности и пищевой промышленности.

При этом эксперты ЕАБР отметили, что Беларусь станет главным относительным выгодополучателем интеграционных процессов на евразийском пространстве. Так, по данным проведенного в 2012 г. исследования, суммарный накопленный эффект от создания ЕЭП и последующего присоединения к нему Украины за период 2011–2030 гг. может достигнуть для четырех стран 1.1 трлн. долл. (в ценах 2010 г.), который в разрезе стран составит около 14% ВВП для Беларуси, 6% ВВП для Украины, 3,5% ВВП для Казахстана и 2% ВВП для России.

Тем не менее, несмотря на оптимистичные прогнозы, практика 2012 г. показала, что по темпам экономического роста Беларусь не только имеет весьма скромные показатели, но и отстает от своих партнеров по евразийской интеграции. Так, по данным Евразийской экономической комиссии, валовой внутренний продукт Беларуси за 2012 г. вырос лишь на 1.5%, в то время как в Казахстане – на 5%, в России – на 3.4%, в среднем по ТС и ЕЭП – 3.5% (табл. 1).

**Таблица 1. Валовой внутренний продукт стран Таможенного союза и Единого экономического пространства**

	Январь – декабрь 2012 г., млрд. долл. <sup>4</sup>	2012 г., в процентах к соответствующему периоду предыдущего года		Справочно: 2011 г., в процентах к соответствующему периоду предыдущего года	
		январь - декабрь	I полугодие	январь - декабрь	I полугодие
Беларусь	146.745	101.5	102.9	105.5	111.2
Казахстан	231.787	105.0	105.6	107.5	107.0
Россия	2513.299	103.4	104.5	104.3	103.7
ТС и ЕЭП	2891.831	103.5	104.6	104.6	104.1

Источник: Евразийский банк развития<sup>5</sup>.

Несмотря на то, что по темпам роста объема розничной торговли Беларусь опередила своих партнеров по евразийской интеграции (табл. 2), аналогичное опережение наблюдается и по индексу потребительских цен. Так, в 2012 г. инфляция в Беларуси составила 23.1%, что значительно больше, чем в Казахстане (6.6%), в России (7.1%) и в среднем по ТС и ЕЭП (7.9%) (табл. 3).

**Таблица 2. Объем розничной торговли в странах Таможенного союза и Единого экономического пространства**

	Январь 2013 г. в национальной валюте (в текущих ценах)	Январь 2013 г. в % к январю 2012 г.	Справочно: январь 2012 г. в % к январю 2011 г.
Беларусь, трлн. белорусских рублей	17.5	120.3	103.7
Казахстан, млрд. тенге	361.0	111.2	111.5
Россия, млрд. российских рублей	1695.5	103.5	107.4
ТС и ЕЭП	...	104.2	107.5

Источник: Евразийский банк развития<sup>6</sup>.

<sup>3</sup> «Украина и Таможенный союз. Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства».

<sup>4</sup> Международный валютный фонд.

<sup>5</sup> Об основных социально-экономических показателях государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства в январе 2013 года [http://www.tsouz.ru/db/stat/econ\\_stat/analytics/Documents/indicators201301.pdf](http://www.tsouz.ru/db/stat/econ_stat/analytics/Documents/indicators201301.pdf).

**Таблица 3. Индекс потребительских цен в странах Таможенного союза и Единого экономического пространства**

	Январь 2013 г. в % к	
	декабрю 2012 г.	январю 2012 г.
Беларусь	103.0	123.1
Казахстан	100.9	106.6
Россия	101.0	107.1
ТС и ЕЭП	101.1	107.9

Источник: Евразийский банк развития<sup>7</sup>.

Очевидно, что пока белорусской экономике не удастся сформировать устойчивые и благоприятные условия для развития конкурентоспособных предприятий, в то время как самим предприятиям в имеющихся условиях не удастся полностью реализовать свой потенциал не только не едином рынке Беларуси, Казахстана и России, но и зачастую в пределах национальных границ.

Евразийская интеграция как длительный и поступательный процесс практического формирования общего экономического пространства и сближения экономических политик участвующих в нем стран создает общие для всех участников единого рынка условия конкурентной экономической деятельности, однако не является априори гарантом ее эффективности. Иными словами, несмотря на несомненные экономические *потенциальные* преимущества, получаемые от интеграции, их *практическая* реализация требует усилий, предпринимаемых на национальном государственном уровне, а также в рамках самих субъектов хозяйственной деятельности.

Следует заметить, что в Беларусь макроэкономическая ситуация пока не позволяет говорить о возможности развития конкурентоспособных предприятий, а подобные случаи являются скорее исключением из правил, нежели устойчивой тенденцией. Среди причин такой ситуации можно назвать следующие: периодические колебания курса национальной валюты; невыгодные условия привлечения кредитных ресурсов из-за высоких процентных ставок как в национальной, так и в иностранной валюте; высокие налоговые ставки по сравнению с партнерами по евразийской интеграции; высокие темпы инфляции и т.д.

В результате белорусские предприятия, вне зависимости от формы собственности, оказываются крайне ограничены в возможностях интенсивного развития и выхода на новые рынки. В особенности это касается белорусских частных предприятий, доступ которых к механизмам государственной поддержки в Беларуси является традиционно более низким, чем в государственном секторе экономики.

Однако сложившаяся ситуация имеет и определенные положительные стороны. После финансового кризиса 2011 г. покупательная способность белорусского населения резко снизилась и продолжала оставаться на относительно невысоком уровне и в 2012 г. В связи с этим белорусских рынок пока не представляет интерес для крупных российских и казахстанских компаний, конкурировать с которыми могут далеко не все белорусские предприятия. Это означает, что отечественные субъекты хозяйствования (в том числе и малые и средние частные предприятия) находятся в своего рода конкурентной безопасности.

Тем не менее, сложившаяся ситуация является временной, и по мере восстановления покупательского спроса на белорусском рынке и объявленного планового роста доходов населения компании из России и Казахстана будут все чаще рассматривать возможность прихода в белорусскую экономику. При этом приходится признать, что этот приход российского и казахстанского капитала едва ли будет соответствовать ожиданиям белорусского руководства о социальной ответственности иностранного инвестора, а какие-либо ограничительные меры

<sup>6</sup> Там же.

<sup>7</sup> Там же.

на приход капитала их стран Таможенного союза и Единого экономического пространства уже не смогут быть применены.

Таким образом, сегодня Беларусь находится в сложной ситуации, когда, не использовав в полной мере потенциальные преимущества от участия в евразийской интеграции, отечественная экономике существенно уступает Казахстану и России по ряду важных условий ведения предпринимательской деятельности. В результате белорусский малый и средний бизнес уже сейчас существенно отстает от своих казахстанских и российских конкурентов по возможностям и темпам развития предприятия, а долгосрочные перспективы многих отечественных МСП в новом интеграционном формате видятся неопределенными.

### 3. ОТНОШЕНИЕ БЕЛОРУССКИХ МСП К ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В целом большинство представителей белорусского малого и среднего бизнеса положительно оценивают вступление страны в Таможенный союз и Единое экономическое пространство Беларуси, Казахстана и России. Соответствующим образом высказались в ходе опроса более половины респондентов – 50.6% (табл. 4). Тем не менее, значительной является и доля тех, кто относится к участию Беларуси в евразийской интеграции отрицательно (18.7%), а также тех, кто пока еще не определился со своей позицией (19.7%).

**Таблица 4. Влияние на белорусский бизнес состоявшейся евразийской интеграции**

Как повлияло на данный момент вступление Беларуси в ТС и ЕЭП?	Кол-во	%
Положительно	206	50.6
Никак	45	11.1
Отрицательно	76	18.7
НО/ЗО	80	19.7
Всего	407	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

По сравнению с предыдущим годом существенно снизилась доля респондентов, полагающих, что положительно будет характеризоваться и дальнейшее участие Беларуси в евразийской интеграции (табл. 5). Так, если в 2012 г. подобным образом считали 61.5% респондентов, то в 2013 г. – уже 44.3%. При этом снижение данного показателя сопровождалось увеличением доли тех, кто прогнозирует отрицательное влияние (с 16.2% в 2012 г. до 23.5% в 2013 г.), а также тех, кто не смог определиться со своей позицией (с 12.5% в 2012 г. до 22.5% в 2013 г.). Доля тех, кто уверен в отсутствие какого-либо влияния продолжения интеграции на белорусский бизнес осталось на прежнем уровне – 9.8%.

**Таблица 5. Влияние на белорусский бизнес продолжения евразийской интеграции**

Как повлияет на белорусский бизнес продолжение экономической интеграции?	2012 г.		2013 г.	
	Кол-во	%	Кол-во	%
Положительно	246	61.5	181	44.3
Никак	39	9.8	40	9.8
Отрицательно	65	16.2	96	23.5
НО/ЗО	50	12.5	92	22.5
Всего	400	100.0	409	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Тем не менее, и в отношении нынешних результатов евразийской интеграции и ее влияния на белорусских бизнес, и в отношении прогнозирования дальнейшего участия страны в интеграционных объединениях можно констатировать, что представители отечественных МСП демонстрируют сдержанный оптимизм. Одной из причин такой позиции является преимущественная ориентация малого и среднего бизнеса на внутренний рынок. Иными словами, новые возможности, создаваемые Единым экономическим пространством, пока слабо интересуют белорусских предпринимателей. Одновременно по причине относительно низкой покупательской способности в Беларуси отечественным МСП пока удается избегать и интеграци-

онных рисков, связанных с усилением конкуренции и потенциальным приходом на белорусский рынок компаний из России и Казахстана.

Результаты опроса показали, что уровень важности белорусского рынка является самым высоким для белорусского малого и среднего бизнеса из предложенных вариантов, составив в среднем по пятибалльной шкале 4.701 (табл. 6). Для сравнения, уровень важности рынка России и Казахстана составил 2.725, еще одного потенциального участника евразийской интеграции – Украины – 2.155, рынка других стран СНГ – 1.872, стран Европейского союза – 1.734, других стран мира – 1.602.

**Таблица 6. Важность рынков для белорусских МСП («1» – «Это не имеет значения», «5» – «Это очень важно»), %**

Какие рынки наиболее важны для Вашего предприятия?	1	2	3	4	5	НЗ/ЗО	Всего	Средний балл
Внутренний рынок Беларуси	2.2	1.2	5.1	6.4	82.4	2.7	100	4.701
России и Казахстана	29.6	10.5	10.5	17.1	14.9	17.4	100	2.725
Украины	38.9	8.6	16.4	5.9	7.6	22.7	100	2.155
Других стран СНГ	46.0	10.8	6.4	4.4	7.1	25.4	100	1.872
Европейского союза	53.3	5.4	4.6	4.2	6.8	25.7	100	1.734
Других страны мира	47.9	4.2	5.1	2.4	4.2	36.2	100	1.602

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Примечательно, что уровень важности внутреннего рынка – единственный показатель, который увеличился по сравнению с результатами 2012 г. – рост на 0.121 (табл. 7). При этом больше всего для отечественных МСП снизился уровень важности рынка партнеров Беларуси по евразийской интеграции – Казахстана и России – на 0.379. Далее следуют рынок Европейского союза (-0.21), других стран мира (-0.194), других стран СНГ (-0.169) и Украины (-0.139).

**Таблица 7. Сравнение уровня важности рынков для белорусских МСП (по пятибалльной шкале, где «1» – «Это не имеет значения», «5» – «Это очень важно»), %**

	Средний балл		Изменение
	2012 г.	2013 г.	
Внутренний рынок Беларуси	4.580	4.701	0.121 ↑
России и Казахстана	3.103	2.725	-0.379 ↓
Украины	2.294	2.155	-0.139 ↓
Других стран СНГ	2.041	1.872	-0.169 ↓
Европейского союза	1.944	1.734	-0.210 ↓
Других страны мира	1.795	1.602	-0.194 ↓

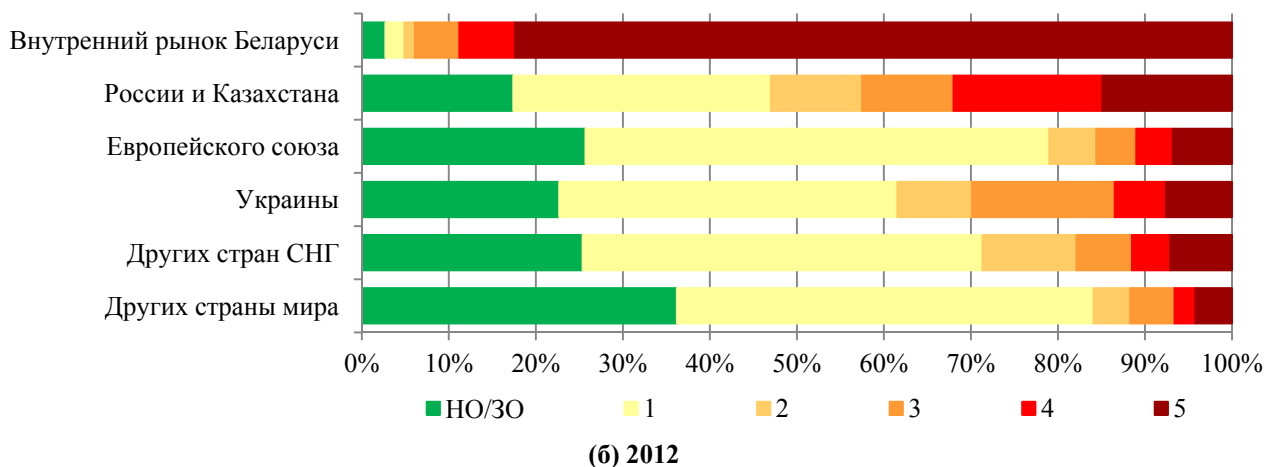
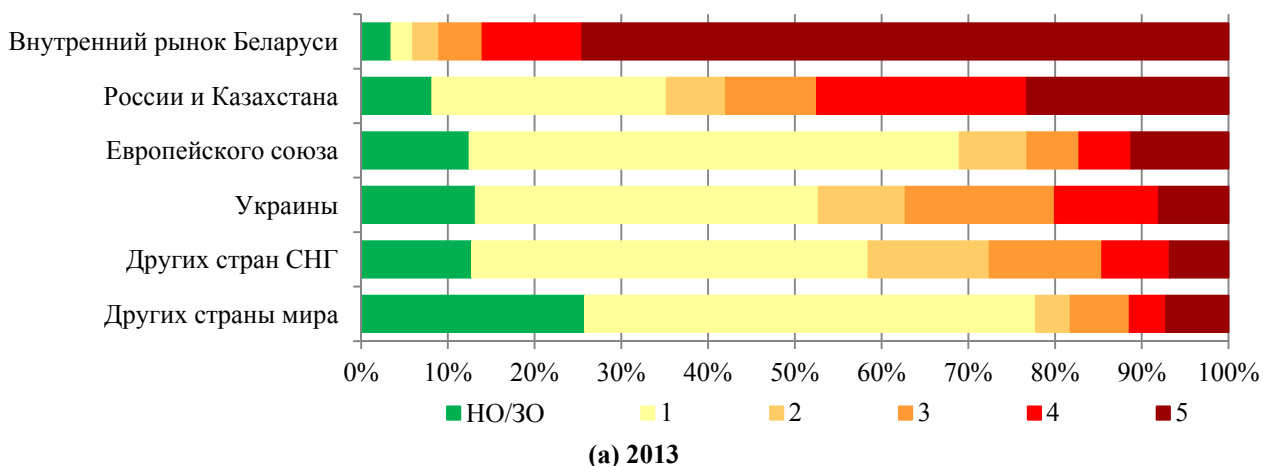
Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Изменение оценок важности внутреннего рынка Беларуси, Казахстана и России, Украины, других стран СНГ, стран Европейского союза, а также других стран мира в 2012 – 2013 гг. представлено на рисунке 1. Показательно, что значимость белорусского рынка для отечественных МСП не вызывает сомнений у респондентов – и в 2012 г., и в 2013 г. здесь практически отсутствуют те, кто не ответил либо затруднился ответить на поставленный вопрос (менее 3%).

Оценки важности для белорусского малого и среднего бизнеса внутреннего рынка Беларуси, Казахстана и России, Украины, стран Европейского союза в 2013 г. в зависимости от размера предприятия, а также от его сферы деятельности, представлены на рисунках 2 – 5.

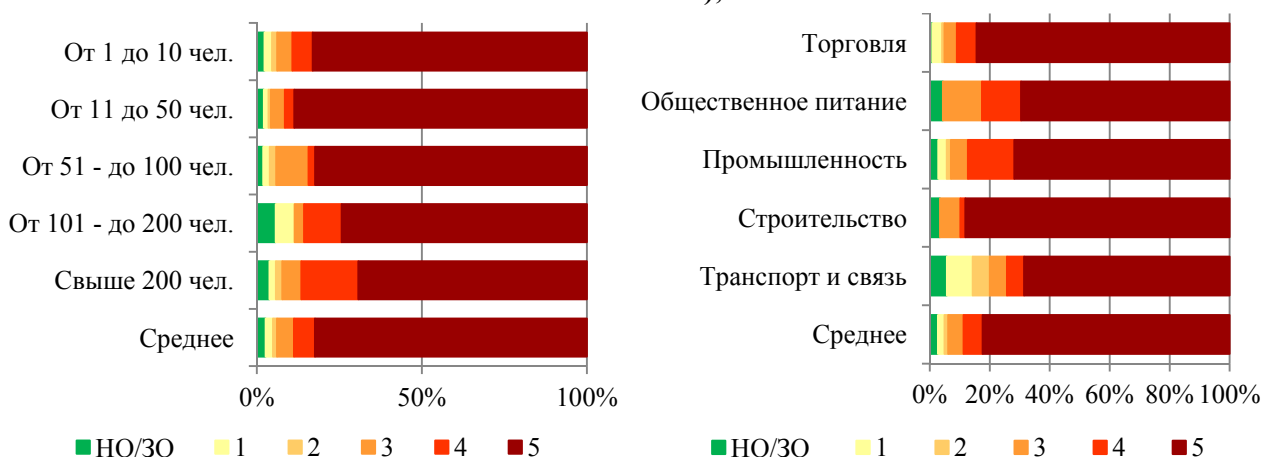
Как видно, наиболее значимым внутренним рынком Беларуси является для небольших малых и средних предприятий с численностью персонала до 100 человек, а также для компаний, работающих в сферах торговли и строительства (рис. 2).

**Рис. 1. Сравнение важности рынков для белорусских МСП в 2013 (а) и 2012 (б) гг. («1» – «Это не имеет значения», «5» – «Это очень важно»)**



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

**Рис. 2. Важность внутреннего рынка Беларуси для белорусских МСП в зависимости от сферы деятельности и размера предприятия («1» – «Это не имеет значения», «5» – «Это очень важно»), %**

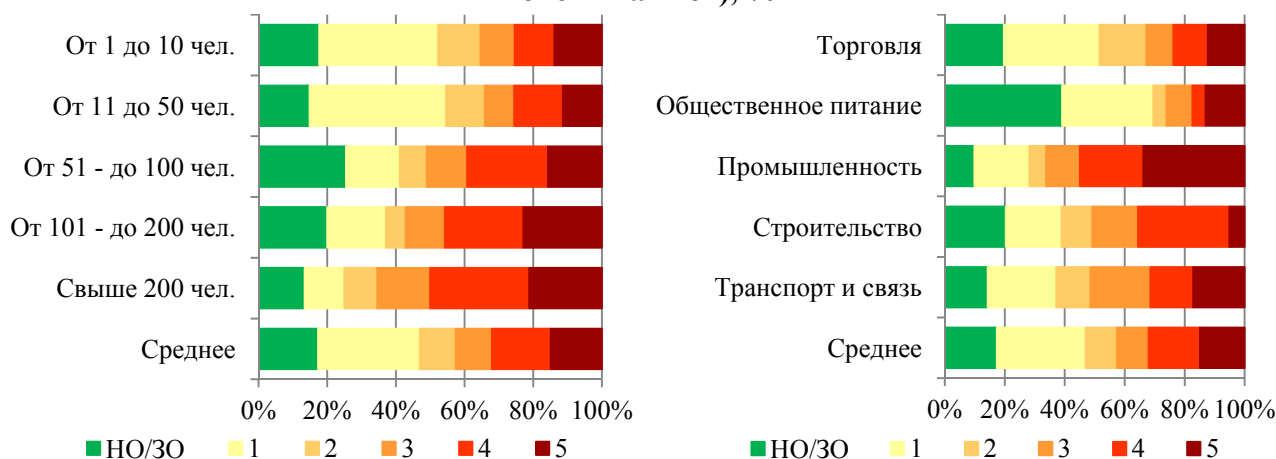


Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Что касается рынка Казахстана и России, то здесь прослеживается обратная зависимость – чем крупнее белорусское частное предприятие, тем важнее для него рынки этих стран (рис. 3). Больше сего на них ориентированы компании с численностью персонала более 100 человек, а также те МСП, которые работают в сфере промышленности.



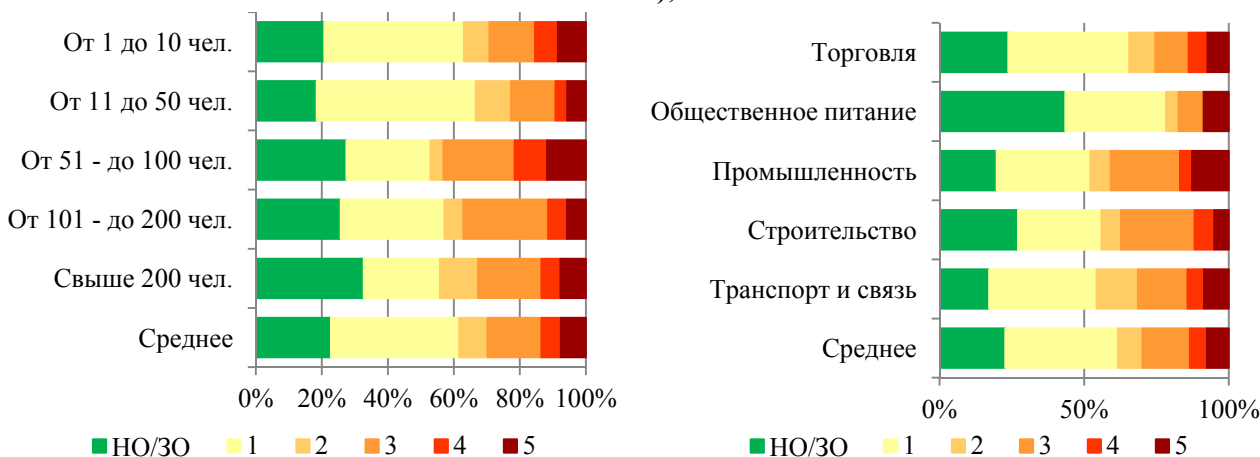
**Рис. 3. Важность рынков Казахстана и России для белорусских МСП в зависимости от сферы деятельности и размера предприятия («1» – «Это не имеет значения», «5» – «Это очень важно»), %**



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рынок Украины – потенциального участника Таможенного союза, которая 31 мая 2013 г. на саммите глав правительств стран СНГ в Минске подписала меморандум о взаимодействии с Евразийской экономической комиссией, представляет практически одинаковый интерес для всех белорусских МСП, вне зависимости от их размера (рис. 4). В то же время на него в немного большей степени ориентированы фирмы, работающие в сферах торговли (как и в случае внутреннего рынка Беларуси) и промышленности (как и в случае рынков Казахстана и России).

**Рис. 4. Важность рынка Украины для белорусских МСП в зависимости от сферы деятельности и размера предприятия («1» – «Это не имеет значения», «5» – «Это очень важно»), %**



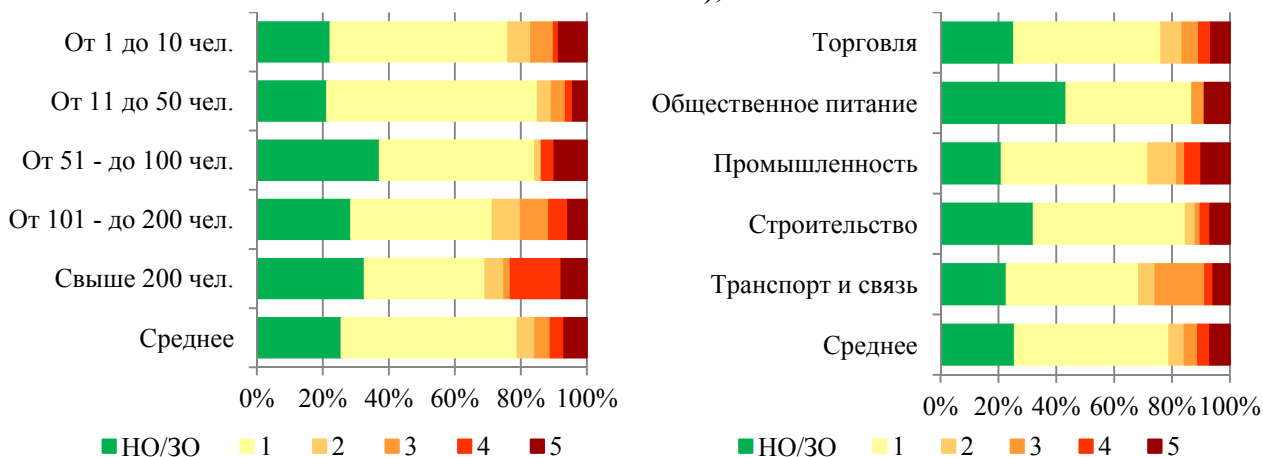
Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рынок Европейского союза по результатам опроса оказался наиболее важен для крупных фирм с численностью персонала свыше 200 человек (рис. 5). Что касается сферы деятельности предприятий, то в рынке ЕС заинтересованы в немного большей степени компании, работающие в сферах промышленности, торговли, а также транспорта и связи. Менее всего этот рынок интересен МСП, осуществляющих свою деятельность в сфере общественного питания.

По сравнению с результатами предыдущего года внутренний рынок Беларуси стал более важен всем предприятиям, вне зависимости от их размера (табл. 8). Одновременно его важность повысилась для тех МСП, для которых его значимость и так являлась наивысшей – работающих в сферах торговли и строительства (рост на 0.066 и 0.256 соответственно). В

остальных сферах наблюдалось незначительное снижение данного показателя: -0.201 для общественного питания, -0.032 для промышленности и -0.013 для транспорта и связи.

**Рис. 5. Важность рынка Европейского союза для белорусских МСП в зависимости от сферы деятельности и размера предприятия («1» – «Это не имеет значения», «5» – «Это очень важно»), %**



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

**Таблица 8. Динамика оценки важности внутреннего рынка Беларуси для белорусских МСП (средний балл по пятибалльной шкале, где «1» – «Это не имеет значения», «5» – «Это очень важно»)**

	2012 г.	2013 г.	Изменение
Размер предприятия			
От 1 до 10 чел.	4.661	4.701	0.040 ↑
От 11 до 50 чел.	4.592	4.804	0.212 ↑
От 51 - до 100 чел.	4.569	4.640	0.071 ↑
От 101 - до 200 чел.	4.500	4.576	0.076 ↑
Свыше 200 чел.	4.431	4.560	0.129 ↑
Среднее	4.580	4.701	0.121 ↑
Сфера деятельности			
Торговля	4.628	4.694	0.066 ↑
Общественное питание	4.792	4.591	-0.201 ↓
Промышленность	4.597	4.565	-0.032 ↓
Строительство	4.586	4.842	0.256 ↑
Транспорт и связь	4.286	4.273	-0.013 ↓
Среднее	4.580	4.701	0.121 ↑

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Значимость рынков Казахстана и России снизилась для всех без исключения предприятий, вне зависимости от их размера (табл. 9). Сравнительно высокое снижение данного показателя по результатам опроса было зафиксировано на МСП с численностью персонала от 1 до 10 и от 11 до 50 человек (-0.352 и -0.471 соответственно), а также на самых крупных МСП с численность персонала более 200 человек (-0.438). В зависимости от сферы деятельности предприятия положительный результат наблюдался только у компаний сфере промышленности (незначительный рост на 0.098), наибольшее снижение – у торговых фирм (-0.806).

Важность Украинского рынка для белорусских МСП в 2013 г. несколько снизилась (табл. 10). Увеличение данного показателя наблюдалось лишь у малых и средних фирм с численностью персонала от 1 до 10 и от 50 до 100 человек (рост на 0.098 и 0.161 соответственно), а также у малого и среднего бизнеса, работающего в сферах общественного питания и промышленности (рост на 0.095 и 0.151 соответственно). Наибольшее снижение значимости украинского рынка было зафиксировано у МСП с численность персонала от 100 до 200 человек (-0.766).

**Таблица 9. Динамика оценки важности рынков Казахстана и России для белорусских МСП (средний балл по пятибалльной шкале, где «1» – «Это не имеет значения», «5» – «Это очень важно»)**

	2012 г.	2013 г.	Изменение
	Размер предприятия		
От 1 до 10 чел.	2.838	2.486	-0.352 ↓
От 11 до 50 чел.	2.837	2.367	-0.471 ↓
От 51 - до 100 чел.	3.373	3.211	-0.162 ↓
От 101 - до 200 чел.	3.452	3.357	-0.094 ↓
Свыше 200 чел.	3.882	3.444	-0.438 ↓
Среднее	3.109	2.725	-0.384 ↓
	Сфера деятельности		
Торговля	3.265	2.459	-0.806 ↓
Общественное питание	2.500	2.429	-0.071 ↓
Промышленность	3.418	3.516	0.098 ↑
Строительство	3.059	2.915	-0.144 ↓
Транспорт и связь	3.484	2.900	-0.584 ↓
Среднее	3.109	2.725	-0.384 ↓

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

**Таблица 10. Динамика оценки важности рынка Украины для белорусских МСП (средний балл по пятибалльной шкале, где «1» – «Это не имеет значения», «5» – «Это очень важно»)**

	2012 г.	2013 г.	Изменение
	Размер предприятия		
От 1 до 10 чел.	2.038	2.136	0.098 ↑
От 11 до 50 чел.	2.104	1.870	-0.235 ↓
От 51 - до 100 чел.	2.542	2.703	0.161 ↑
От 101 - до 200 чел.	3.074	2.308	-0.766 ↓
Свыше 200 чел.	2.627	2.457	-0.170 ↓
Среднее	2.297	2.155	-0.142 ↓
	Сфера деятельности		
Торговля	2.352	2.065	-0.288 ↓
Общественное питание	1.905	2.000	0.095 ↑
Промышленность	2.323	2.474	0.151 ↑
Строительство	2.451	2.349	-0.102 ↓
Транспорт и связь	2.500	2.207	-0.293 ↓
Среднее	2.297	2.155	-0.142 ↓

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Значимость рынка стран Европейского союза, так же, как и в случае Казахстана и России, снизилась для всех без исключения предприятий, вне зависимости от их размера (табл. 11). При этом во всех случаях было зафиксировано умеренное снижение – от -0.123 у фирм с численностью персонала до 10 человек до -0.306 у фирм с численностью персонала от 11 до 200 человек. Несмотря на то, что рынок ЕС был наименее интересен фирмам из сферы общественного питания, именно здесь по результатам опроса наблюдается наивысший рост его значимости – на 0.419. Увеличение важности было зафиксировано и в сфере строительства (незначительный рост на 0.023), в то время как в остальных сферах деятельности белорусских МСП отмечено снижение данного показателя.

Таким образом, внутренний рынок Беларуси для отечественных МСП остается самым приоритетным и за последний год даже несколько увеличил свою значимость, в то время как важность иных, внешних рынков несколько снизилась. В результате отсутствия конкуренции со стороны фирм из Казахстана и России белорусский малый и средний бизнес чувствует себя относительно благоприятно в условиях евразийской интеграции. Единственной потенциальной угрозой для него могут стать лишь новые правила ведения хозяйственной деятельности, принимаемые Евразийской экономической комиссией в рамках ее компетенций и обяза-

тельные для выполнения на территории всех стран-участниц Единого экономического пространства.

**Таблица 11. Динамика оценки важности рынка Европейского союза для белорусских МСП (средний балл по пятибалльной шкале, где «1» – «Это не имеет значения», «5» – «Это очень важно»)**

	2012 г.	2013 г.	Изменение
Размер предприятия			
От 1 до 10 чел.	1.886	1.762	-0.123 ↓
От 11 до 50 чел.	1.661	1.459	-0.202 ↓
От 51 - до 100 чел.	2.104	1.844	-0.260 ↓
От 101 - до 200 чел.	2.226	1.920	-0.306 ↓
Свыше 200 чел.	2.438	2.286	-0.152 ↓
Среднее	1.946	1.734	-0.212 ↓
Сфера деятельности			
Торговля	1.895	1.769	-0.126 ↓
Общественное питание	1.350	1.769	0.419 ↑
Промышленность	2.091	1.911	-0.180 ↓
Строительство	1.627	1.650	0.023 ↑
Транспорт и связь	2.370	1.926	-0.444 ↓
Среднее	1.946	1.734	-0.212 ↓

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Примером такой ситуации являются недавние события, связанные с забастовкой белорусских индивидуальных предпринимателей, не согласных с введением на территории страны нового технического регламента Таможенного союза. В июне 2012 г. противоречия между представителями ряда МСП и органами власти достигли своего пика, когда первые заявили о намерении инициировать сбор подписей в поддержку выхода Беларуси из Таможенного союза<sup>8</sup>. Несмотря на то, что в начале июля было найдено временное компромиссное решение<sup>9</sup>, сложившаяся ситуация является наглядным примером негативного влияния участия Беларуси в евразийской интеграции на некоторые категории малого и среднего бизнеса и неготовности последних к новым условиям ведения хозяйственной деятельности.

Тем не менее, потенциально более серьезным вызовом евразийской интеграции для отечественных малых и средних предприятий является, прежде всего, конкуренция на едином рынке трех стран с компаниями из Казахстана и России, которые в большинстве случаев не только являются не менее эффективными субъектами хозяйствования, но также находятся в лучших макроэкономических условиях, позволяющих обеспечить более устойчивое развитие фирмы. В сложившейся ситуации именно конкурентоспособность белорусских компаний (в том числе и представителей частного малого и среднего бизнеса) становится, по всей видимости, главным индикатором готовности Беларуси к продолжению и углублению интеграции в рамках Таможенного союза, Единого экономического пространства и формируемого с 2015 г. Евразийского экономического союза.

#### **4. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БЕЛОРУССКИХ МСП В УСЛОВИЯХ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

В настоящее время компании из России и Казахстана составляют незначительную конкуренцию отечественному малому и среднему бизнесу на белорусском рынке. Только 18.8% респондентов заявили, что ощущают рост конкуренции со стороны компаний из России, и лишь 2.7% отметили рост конкуренции с компаниями из Казахстана (табл. 12). Тем не менее,

<sup>8</sup> Предприниматели – за выход Беларуси из Таможенного союза

[http://naviny.by/rubrics/economic/2013/06/24/ic\\_articles\\_113\\_182149/](http://naviny.by/rubrics/economic/2013/06/24/ic_articles_113_182149/).

<sup>9</sup> В Беларуси до 1 ноября продлен переходный период вступления технического регламента ТС о безопасности продукции легпрома [http://www.belta.by/ru/all\\_news/economics/V-Belarusi-do-1-nojabrja-prodlen-perexodnyj-period-vstuplenija-texnicheskogo-reglamenta-TS-o-bezopasnosti-produktsii-legproma\\_i\\_640002.html](http://www.belta.by/ru/all_news/economics/V-Belarusi-do-1-nojabrja-prodlen-perexodnyj-period-vstuplenija-texnicheskogo-reglamenta-TS-o-bezopasnosti-produktsii-legproma_i_640002.html).

в целом каждая пятая фирма зафиксировала усиление конкуренции и приход на белорусских рынок новых игроков, и пока нет убедительных причин утверждать, что в ближайшие годы данная цифра не будет увеличиваться.

**Таблица 12. Оценка конкуренции на внутреннем рынке Беларуси со стороны активного присутствия компаний из Казахстана и России**

Ощущаете ли Вы рост конкуренции в Вашей сфере?	Кол-во	%
Да, со стороны компаний из России	77	18.8
Да, со стороны компаний из Казахстана	11	2.7
Нет	321	78.5
Всего	409	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

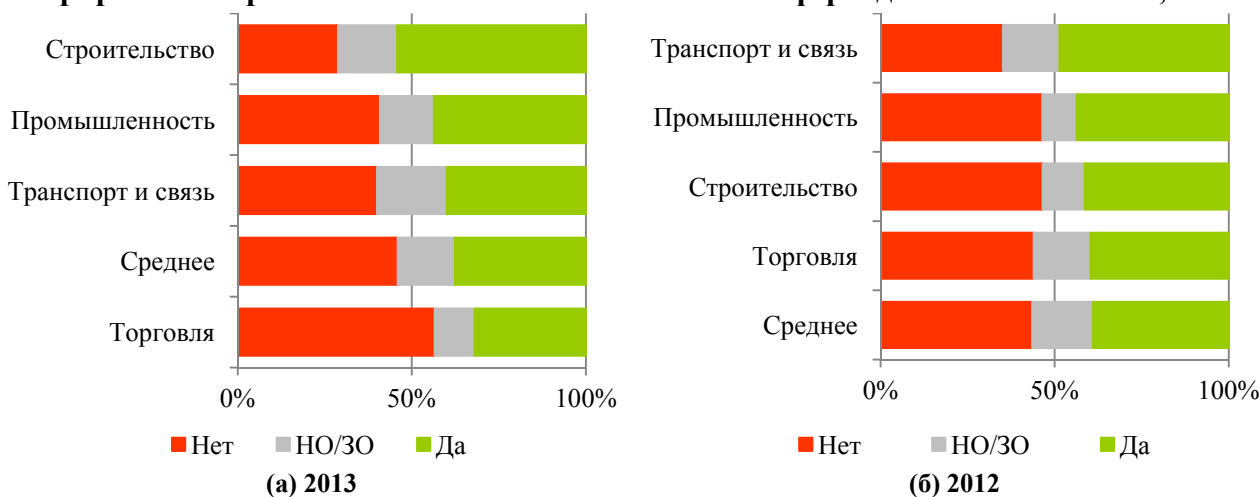
Уже сегодня большинство белорусских малых и средних предприятий свидетельствуют о своей неспособности эффективно конкурировать на рынке Таможенного союза и Единого экономического пространства. Об этом, в частности, заявили 46% респондентов, в то время как конкурентоспособными себя охарактеризовали 37.7% (табл. 13). В то же время, по сравнению с результатами опроса 2012 г., здесь наблюдается отрицательная динамика. Так, в опросе 2013 г. доля конкурентоспособных предприятий снизилась на 1.3 п.п.<sup>10</sup>, а доля неконкурентоспособных – выросла на 2.5 п.п.

**Таблица 13. Возможность эффективной конкуренции МСП на рынке ТС и ЕЭП**

Может ли Ваше предприятие эффективно конкурировать на рынке ТС и ЕЭП	2012 г.		2013 г.	
	Кол-во	%	Кол-во	%
Да	156	39.0	154	37.7
Нет	174	43.5	188	46.0
НО/ЗО	70	17.5	67	16.4
Всего	400	100.0	409	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

**Рис. 6. Результаты ответа на вопрос «Может ли Ваше предприятие эффективно конкурировать на рынке ТС и ЕЭП» в зависимости от сферы деятельности МСП, %**



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

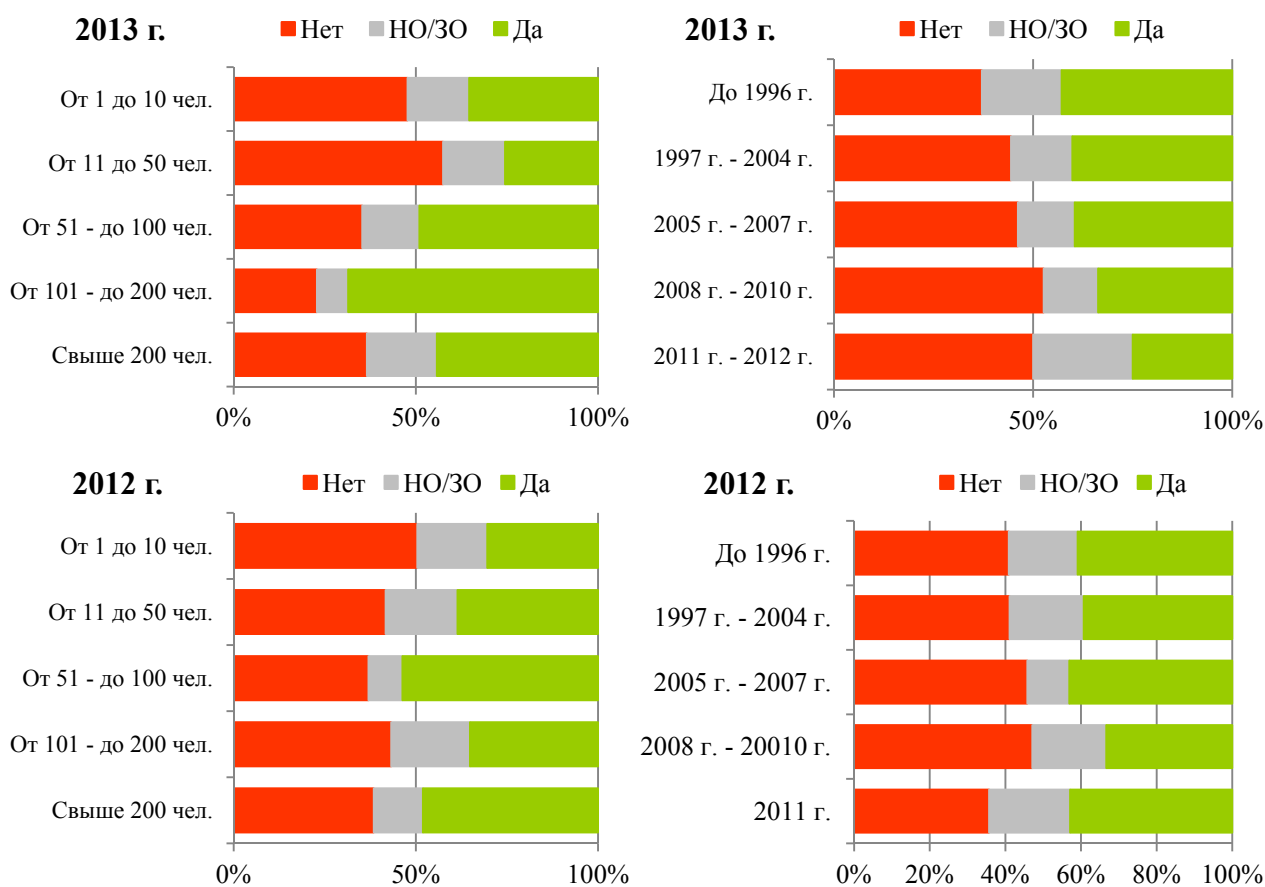
За последний год произошли изменения в конкурентоспособности компаний в зависимости от их сферы деятельности (рис. 6). Если в 2012 г. наиболее конкурентоспособными малыми и средними предприятиями были транспортными фирмами, то в 2013 г. таковыми стали строительные компании. Относительно высокий и стабильный уровень конкурентоспособности демонстрируют МСП, работающие в сфере промышленности, в то время как предприятия из

<sup>10</sup> процентных пункта.

сферы торговли в последние два года чаще всего свидетельствовали о своей неспособности эффективно конкурировать на рынке ТС и ЕЭП.

Как и в 2012 г., наиболее высокий уровень конкурентоспособности демонстрируют средние по размеру МСП с численностью персонала от 50 до 200 человек, а самыми неконкурентоспособными – малые предприятия с персоналом до 50 человек (рис. 7). Что касается конкурентоспособности белорусского малого и среднего бизнеса в зависимости от года основания предприятия, то здесь установлена четкая зависимость – чем старше предприятие, тем увереннее оно чувствует себя на отечественном рынке. Таким образом, чаще всего о неспособности эффективно конкурировать на рынке ТС и ЕЭП заявляли представители фирм, основанным за последние пять лет.

**Рис. 7. Результаты ответа на вопрос «Может ли Ваше предприятие эффективно конкурировать на рынке ТС и ЕЭП» в зависимости размера и года основания МСП**



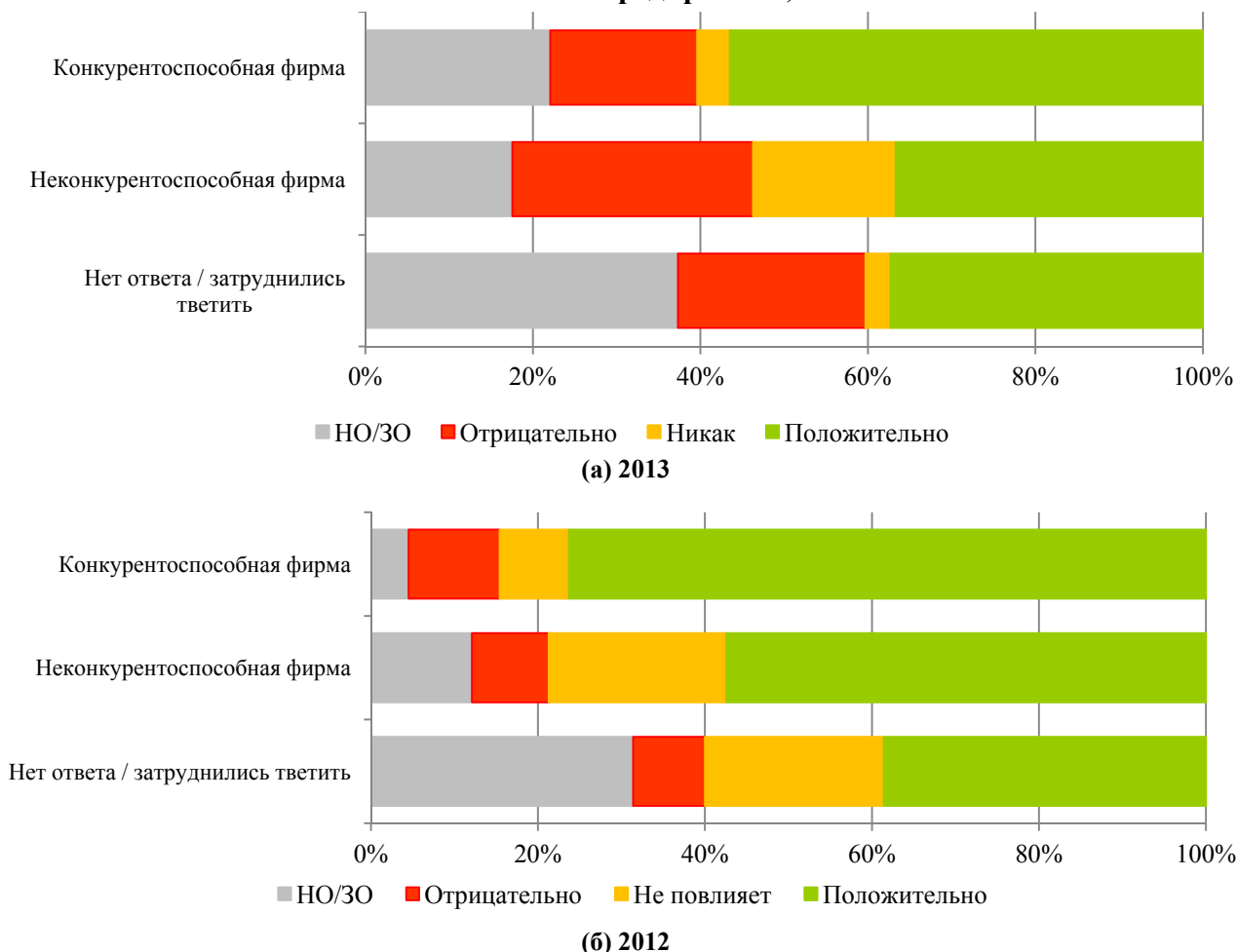
Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Более конкурентоспособные фирмы чаще заявляют, что продолжение участия Беларуси в евразийской интеграции будет положительно сказываться на развитии отечественного малого и среднего бизнеса (рис. 8). Тем не менее, нельзя не отметить, что по сравнению с результатами 2012 г. резко снизилась доля тех, что отметил положительное влияние евразийской интеграции на белорусский бизнес, вне зависимости от конкурентоспособности предприятия (на 19.8% у конкурентоспособных фирм и на 20.8% - у неконкурентоспособных). При этом у неконкурентоспособных компаний за последний год отмечен существенный рост доли тех, прогнозирует для бизнеса негативные последствия интеграции – 19.5%.

Главными причинами неспособности эффективно конкурировать на рынке Таможенного союза и Единого экономического пространства белорусских малый и средний бизнес называет отсутствие собственных средств на продвижение продукта (16.9%) и высокую себестоимость продукции (11.5%) (табл. 14). По сравнению с результатами опроса 2012 г., в 2013 г. более чем в два раза снизилась доля тех, кто в качестве причины называл административные пре-

пятствия выхода на рынки со стороны отдельных стран ТС и ЕЭП (с 15.3% до 7.3%). Также можно отметить резко выросшую долю тех, кто отказался отвечать или затруднился ответить на поставленный вопрос – с 27% в 2012 г. до 64.1% в 2013 г.

**Рис. 8. Сравнение мнения представителей МСП о влиянии будущего участия Беларуси в евразийской интеграции на малый и средний бизнес в зависимости от конкурентоспособности предприятия, %**



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

**Таблица 14. Причины неспособности конкурировать на рынке ТС и ЕЭП**

	2012 г.		2013 г.	
	Кол-во	%	Кол-во	%
Высокая себестоимость продукции	27	14.3	47	11.5
Отсутствие собственных средств на продвижение продукта (рекламу и PR)	65	34.4	69	16.9
Низкое качество товара по сравнению с конкурентами других стран ТС (низкая конкурентоспособность)	17	9.0	30	7.3
Административные препятствия выхода на рынки со стороны стран ТС	29	15.3	30	7.3
НО/ЗО	51	27.0	262	64.1
Всего	189	100.0	409	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

На устранение такой причины, как высокая себестоимость продукции, по мнению представителей малого и среднего бизнеса, могут быть направлены такие меры, как модернизация производственных мощностей (22.5%), привлечение прямых иностранных инвестиций (21%), а также упрощение доступа к сырью, финансовым ресурсам и комплектующим (34%) (табл. 15). Вместе с тем тревожным сигналом является сохраняющаяся и даже несколько увеличившаяся за последний год доля тех, кто рассматривает необходимость поиска новых

бизнес моделей и решений (48.2%, рост на 2.2 п.п.). Указанная возможность может означать как закрытие предприятия и уход с рынка, так и переориентация или даже эмиграция бизнеса в другие страны Таможенного союза и Единого экономического пространства. Одновременно возросшая почти в три раза доля тех, кто не смог или затруднился ответить на поставленный вопрос (с 6.8% в 2012 г. до 20.3% в 2013 г.) свидетельствует о том, что каждый пятый представитель белорусского малого и среднего бизнеса не имеет четкого представления о механизме увеличения собственной конкурентоспособности в новых экономических условиях.

**Таблица 15. Возможности развития предприятия на рынке ТС и ЕЭП в 2013 г.**

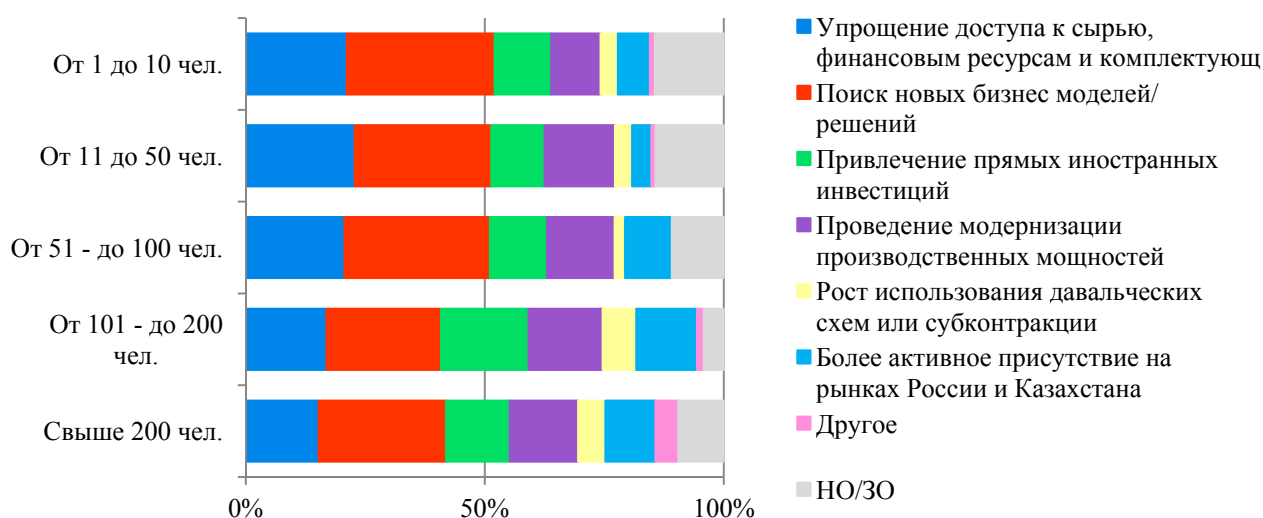
	2012 г.		2013 г.	
	Кол-во	%	Кол-во	%
Упрощение доступа к сырью, финансовым ресурсам и комплектующим	128	32.0	139	34.0
Поиск новых бизнес моделей / решений	184	46.0	197	48.2
Привлечение прямых иностранных инвестиций	71	17.8	86	21.0
Проведение модернизации производственных мощностей	115	28.8	92	22.5
Рост использования давальческих схем или субконтракции	27	6.8	28	6.8
Более активное присутствие на рынках России и Казахстана	81	20.2	51	12.5
Другое	4	1.0	5	1.2
НО/ЗО	27	6.8	83	20.3
Всего	400	100.0	409	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

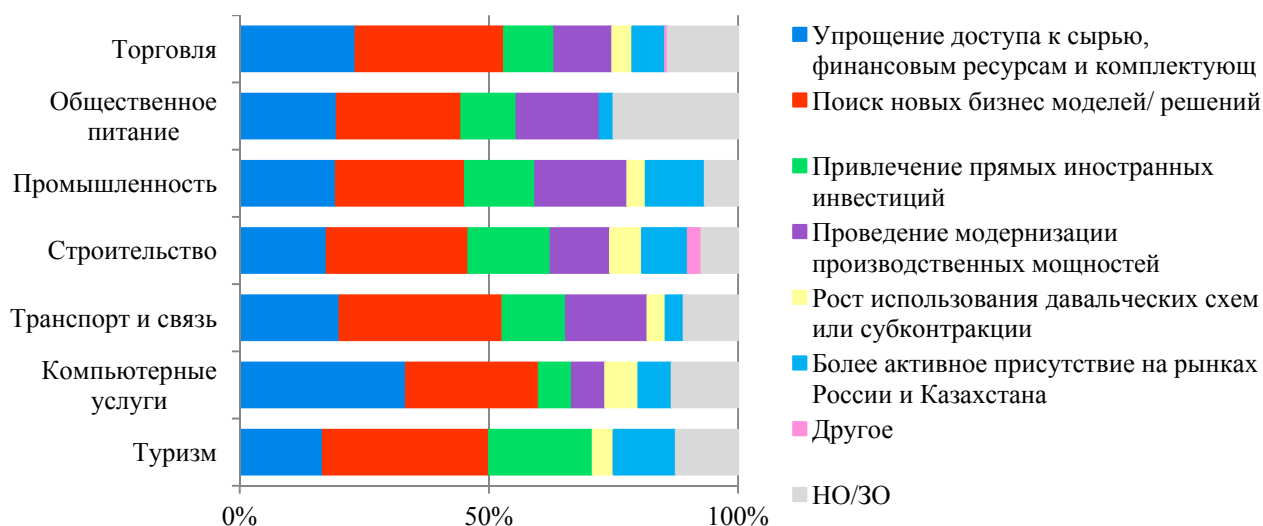
Вопрос о необходимости поиска новых бизнес моделей наиболее часто упоминается малыми и средними МСП с численностью персонала до 100 человек (рис. 9). Эти же предприятия чаще нуждаются в упрощении доступа к сырью, финансовым ресурсам и комплектующим, в то время как крупные компании чаще интересуются возможностью привлечения прямых иностранных инвестиций. Примечательно, что средние и крупные МСП в качестве возможности своего дальнейшего развития и повышения конкурентоспособности в рамках ТС и ЕЭП чаще рассматривают более активное присутствие на рынках России и Казахстана.

Предприятия, работающие в сферах торговли и компьютерных услуг чаще ориентируются на возможность упрощения доступа к сырью, финансовым ресурсам и комплектующим, в то время как фирмы, занятые в сферах общественного питания, промышленности и торговле чаще нуждаются в проведении модернизации производственных мощностей.

**Рис. 9. Сравнение мнения представителей МСП о возможности развития предприятия в условиях функционирования ТС и ЕЭП в зависимости от размера предприятия и сферы его деятельности**







Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Проведенный анализ позволяет констатировать, что уже сегодня белорусские малые и средние предприятия в большинстве случаев являются неконкурентоспособными на фоне компаний из Казахстана и России. При этом у белорусских МСП, несмотря на сохраняющийся оптимизм относительно влияния евразийской интеграции на белорусскую экономику в целом и отечественный бизнес в частности, все более увеличивается доля тех, кто скептически смотрит на продолжения участия Беларуси в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве.

В качестве главной причины названной тенденции можно рассматривать отсутствие благоприятных макроэкономических условий для развития малого и среднего бизнеса на белорусском рынке, росту его конкурентоспособности до уровня, необходимого не только для эффективной защиты национального рынка от потенциальных конкурентов из Казахстана и России, но и для выхода на новые рынки, прежде всего – в рамках ТС и ЕЭП. Это убедительно подтверждает и тот факт, что на протяжении последних лет главные проблемы и возможности развития предприятия, по мнению представителей МСП, остаются практически неизменными.

В то же время нельзя не заметить, что в евразийской интеграции белорусский бизнес нередко занимает пассивную позицию стороннего наблюдателя. Очевидно, такая стратегия в условиях предстоящего в 2015 г. формирования Евразийского экономического союза Беларуси, Казахстана и России едва ли будет способствовать росту конкурентоспособности отечественных предприятий. Белорусский бизнес должен акцентировать свое внимание не столько на консолидированной защите своих интересов и занимаемых на отечественном рынке позиций, сколько на поиске новых возможностей кооперации, модернизации и развития в целом, которые открывает для него общее экономическое пространство трех государств (например, через институт Евразийского делового совета).

Так, возвращаясь к примеру индивидуальных предпринимателей, протестовавших в конце июня – начале июля 2013 г. против введения нового технического регламента Таможенного союза, возникает справедливый вопрос о необходимости смены формата деятельности. Несомненно, индивидуальный предприниматель вряд ли способен эффективно конкурировать с обладающим более крупным производственным, кадровым, сбытовым и пр. потенциалами малым и средним бизнесом. Это означает, что в сознании белорусского бизнеса должно присутствовать постоянное стремление к развитию предприятия и росту конкурентоспособности как единственное долгосрочное средство выживания в условиях всевозрастающей уже не только внутренней, но и внешней конкуренции.

Необходимость принятия подобных мер была озвучена, в частности, руководителем аналитического центра «Стратегия» Л. Заико на заседании круглого стола, посвященного пробле-

мам малого и среднего бизнеса. По словам Заико, нет смысла в том, чтобы представители малого и среднего бизнеса Беларуси «продолжали работу в качестве индивидуальных предпринимателей еще 20 лет», а сложности, связанные с введением упомянутого технического регламента, являются для ИП сигналом «к изменению формата своей жизни, направления и стратегии своей деятельности». В результате Заико резюмировал, что «все, что связано с рынками, киосками, маленькими металлическими коробочками, конурами», приведен предпринимателей в тупик<sup>11</sup>.

Таким образом, несмотря на существующие противоречия между представителями малого и среднего бизнеса с одной стороны и органами государственной власти и наднациональными органами ТС и ЕЭП с другой, главной задачей предпринимателей становится занятие более активной и стратегически ориентированной позиции. В противном случае, если малый бизнес продолжит оставаться сторонним наблюдателем в вопросах нарастающей в условиях евразийской интеграции конкуренции, то его представители рискует быть вытесненным с рынка более крупными и конкурентоспособными игроками.

## 5. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ.

Белорусские МСП по-прежнему положительно оценивают перспективы участия страны в евразийской интеграции и влияние этого процесса на отечественный малый и средний бизнес. Однако результаты опроса 2013 г. свидетельствуют о появлении отрицательных тенденций, связанных с ростом негативных оценок у представителей МСП. Главной причиной этого можно рассматривать сохраняющийся низкий уровень конкурентоспособности отечественных компаний, а также приближающиеся перспективы конкуренции на белорусском рынке с фирмами из Казахстана и России.

В целом проведенное исследование позволяет разделить проблему конкурентоспособности белорусского малого и среднего бизнеса в условиях Таможенного союза и Единого экономического пространства на две составляющие, поскольку рост конкурентоспособности белорусских МСП – задача в равной степени приоритетная и для белорусского государства, и для самих отечественных предпринимателей.

С точки зрения государства конкурентоспособный сектор малого и среднего бизнеса (доля которого в ВВП, к слову, в Беларуси является самой высокой из стран ТС и ЕЭП) является одним из слагаемых конкурентоспособной экономики и постоянного роста уровня доходов населения. Таким образом, со стороны государства приоритетным должно стать не только создание среды для открытия новых предприятий (по этому показателю страна уже сейчас находится на 9-м месте в рейтинге Всемирного банка «Doing Business – 2013»<sup>12</sup>) формирование в Беларуси благоприятных, стабильных и предсказуемых макроэкономических условий, в том числе в вопросах кредитования (104-е место), налогообложения (129-е место), международной торговли (151-е место).

С точки зрения малого и среднего бизнеса постоянное стремление к развитию предприятия и увеличению его конкурентоспособности в условиях усиливающейся в рамках ТС и ЕЭП конкуренции является главной стратегией выживания отечественных МСП. Здесь белорусские предприниматели должны ориентироваться на постоянный поиск более эффективных моделей ведения бизнеса и взаимного сотрудничества. Не имея возможности препятствовать деятельности и развитию евразийских объединений, белорусские МСП должны выработать механизм интеграции в эти процессы, рассматривая последние в первую очередь не как угрозу занимаемым на рынке позициям, а как возможность постоянного развития и роста.

<sup>11</sup> [http://naviny.by/rubrics/economic/2013/07/15/ic\\_news\\_113\\_421042/](http://naviny.by/rubrics/economic/2013/07/15/ic_news_113_421042/).

<sup>12</sup> Doing Business – 2013 <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/belarus/>.