

БЕЛОРУССКИЙ МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС НА ПУТИ В ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ

Андрей Скриба*

Резюме

В работе проводится комплексная оценка участия белорусских МСП в евразийских интеграционных объединениях. Пока интеграция Беларуси с Россией и Казахстаном оказывает незначительное влияние на отечественный малый и средний бизнес, а потому в большинстве случаев воспринимается им благосклонно. Тем не менее, тенденции последний трех лет свидетельствуют, что в перспективе эта позиция может измениться, поскольку белорусские предприниматели в своих возможностях (ресурсных, финансовых и пр.) существенно отстают от более конкурентоспособных зарубежных фирм.

Содержание

1. Введение	2
2. Беларусь в евразийской экономической интеграции	3
3. Отношение белорусских МСП к евразийской интеграции.....	6
4. Приоритетные рынки работы белорусских МСП.....	9
5. Конкурентоспособность белорусских МСП в ЕАЭС.....	13
6. Факторы конкурентоспособности и перспективы развития белорусских МСП в ЕАЭС.....	17
7. Выводы и рекомендации.	20

Дискуссионный материал Исследовательского центра ИПМ
PDP/14/05



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

© 2014 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

29 мая 2014 г. в Астане между Беларусью, Казахстаном и Россией был подписан договор о формировании с 2015 г. Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Этот интеграционный шаг трех государств стал уже третьим за последние пять лет после создания единой таможенной территории, или Таможенного союза (2010 г.), и Единого экономического пространства (2012).

Последовательное участие Беларуси в евразийском интеграционном строительстве обусловлено несколькими причинами. Во-первых, это позволяет стране сохранять доступ к российским ресурсам по ценам, ниже мировых. Особенно важны в этом контексте для отечественной экономики энергетические ресурсы – нефть и природный газ. Во-вторых, евразийские объединения сохраняют для белорусских компаний доступ на традиционный¹ и более емкий российский рынок, который в последние годы становился все более закрытым для предприятий из других стран СНГ. Кроме того, в ЕАЭС также входит еще одно государство – Казахстан, а еще две страны – Армения и Кыргызстан – заявили о своем намерении вступить в эту организацию до конца 2014 г. Наконец, в-третьих, евразийская интеграция позволяет Минску вполне успешно обращаться к Москве и российским банкам за финансовой поддержкой.

Тем не менее, интеграционный процесс создает для Беларуси не только новые возможности, но и ограничения. Интеграция предполагает постепенное сближение нормативной базы стран-участниц, что в некоторых аспектах уже оказалось негативное влияние на белорусские компании. В частности, можно привести пример роста импортных пошлин на автомобили, а также новые правила сертификации, которые в течение последнего года вызывали неоднократные протесты белорусских предпринимателей. К слову, последний вопрос вновь обострился в июне – июле 2014 г., когда вступил в силу указ, обязывающий предпринимателей иметь сопроводительную документацию на продаваемый товар и предусматривающих его конфискацию в случае отсутствия оной.

В целом приходится констатировать, что пока на сегодняшний день главным выгодополучателем от интеграции в Беларуси является все же не отечественный малый и средний бизнес, а государственный сектор экономики. Именно государственные производственные энерго- и ресурсоемкие предприятия получили максимальные конкурентные преимущества, а также сохранили благоприятные условия хозяйственной деятельности и традиционный рынок сбыта готовой продукции. Это позволяет сделать вывод, что в ближайшие годы Беларусь будет и далее развивать свое участие в Евразийском экономическом союзе, хотя и продолжит всячески сдерживать и откладывать коррекцию собственной нормативной базы и экономической политики.

Итак, евразийская интеграция с участием Беларуси продолжается, и это, как уже показали результаты опросов представителей малого и среднего бизнеса в 2012 – 2013 гг., создает определенные вызовы отечественным МСП, все еще восстанавливющимся после финансового кризиса 2011 г. и пока не умеющим доступа к дешевым финансовым ресурсам для стимулирования собственного роста и развития.² Так, к 2025 г. текстом Договора предполагается формирование единой экономической среды участников евразийской интеграции, предусматривающей свободное перемещение товаров, услуг, труда и капитала во всех сферах экономики. Создание такой общей среды, а также постепенное восстановление белорусской экономики после кризиса 2011 г. и оживление внутреннего спроса предположительно будут делать белорусский внутренний рынок все более привлекательным, тем самым способствуя росту конкуренции белорусских предприятий с компаниями из других стран ЕАЭС.

¹ По итогам 2013 г. товарооборот Беларуси с Россией составил 49,5% общего товарооборота, включая 45,2% белорусского импорта и 53,2% экспорта. См. http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/torgovlya/vneshnyaya-torgovlya_2/osnovnye-pokazateli-za-period-s--po--gody_10/osnovnye-pokazateli-vneshnei-torgovli/.

² Скриба А.С. Белорусские МСП и евразийская интеграция // Исследовательский центр ИПМ, Минск. – 2013. www.research.by/webroot/delivery/files/pdp2013r05.pdf.

На сегодняшний день белорусские малые и средние предприятия имеют весьма ограниченные возможности влиять на процесс изменения внутренней бизнес-среды и усиливать свою конкурентоспособность. Не позволяют это в полной мере осуществить пока и бизнес-союзы. В условиях, когда белорусское руководство акцентирует внимание на необходимости более активного стимулирования развития в стране частной инициативы, эти обстоятельства актуализируют исследование мнение белорусского бизнес-сообщества – отечественных малых и средних компаний – о процессе евразийской интеграции, его вызовах поступательному росту национального частного производителя, его закреплению на внутреннем рынке страны и постепенному выходу на новые, внешние рынки. Полученные результаты позволит сделать вывод о современной способности белорусских МСП адаптироваться к новым экономическим реалиям, предусматриваемым Евразийским экономическим союзом.

В данной работе на основании ряда экономических показателей оценивается нынешнее место Республики Беларусь в формируемом ЕАЭС, а также исследуются мнения представителей белорусских МСП относительно участия страны в евразийской интеграции и влияния этого процесса на отечественный малый и средний бизнес. Исследование основывается на результатах опроса 431 малого и среднего предприятия Республики Беларусь, проведенного в мае 2014 г. Работа имеет следующую структуру. Во втором разделе автор анализирует нынешнее место Беларуси в евразийских экономических группировках. В третьем разделе исследуется мнение представителей белорусского малого и среднего бизнеса в целом о евразийской интеграции и ее влиянии на развитие белорусской экономики. В четвертом разделе рассматриваются наиболее приоритетные для белорусских МСП рынки, что позволяет оценить значимость для них торгово-экономического сближения с Россией и Казахстаном. В пятом разделе автор, основываясь на результатах опроса, оценивает конкурентоспособность белорусского малого и среднего бизнеса на едином евразийском рынке. В шестом разделе изучаются факторы этой конкурентоспособности, которые могут повлиять на ее усиление или ослабление в будущем, и, следовательно, сами перспективы развития и деятельности белорусских МСП в формируемом ЕАЭС. Наконец, в седьмом разделе автор дает свою оценку нынешнему участию белорусских МСП в евразийской интеграции.

2. БЕЛАРУСЬ В ЕВРАЗИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Проведенные в начале 2010-х гг. исследования показали, что Беларусь по завершении процесса экономической интеграции станет главным выгодополучателем от Евразийского экономического союза. Так, согласно прогнозам, накопленный эффект от интеграции за период 2011 – 2030 гг. для Беларуси составит 14% ВВП, в то время как для Казахстана – 3.5% ВВП, для России – 2%.

Тем не менее, пока темпы роста белорусской экономики после присоединения страны к евразийской интеграции нельзя охарактеризовать как опережающие по сравнению с партнёрами по ТС и ЕЭП. В частности, по итогам 2013 г. прирост белорусского ВВП составил лишь 0.9% - меньше, чем в предыдущие два года (табл. 1). Для сравнения, темпы роста ВВП партнеров Беларуси по евразийской интеграции – России и Казахстана – в последние два года были выше и в 2013 г. составили 101.3% и 106% соответственно. Нельзя не заметить, что в этом случае рост белорусского ВВП в 2013 г. (как и в 2012 г.) был ниже, чем средний показатель по евразийскому экономическому объединению.

По итогам 2013 г. было отмечено отставание Беларуси от России и Казахстана и по ряду других показателей. Например, в Беларуси было зафиксировано снижение промышленного и сельскохозяйственного производства на 4.8% и 4% соответственно, в то время как в России и Казахстана они выросли на 0.3%/6.2% и 2.3%/11.6% (табл. 2). В это же время инфляция в Беларуси превысила аналогичный показатель в Казахстане (на 11.7 п.п.³) и России (на 10 п.п.), а также средний по ТС и ЕЭП (на 9.6 п.п.).

³ процентных пункта.

Таблица 1. Темпы роста валового внутреннего продукта стран Таможенного союза и Единого экономического пространства в 2011 – 2013 гг., %

	2011	2012	2013
Беларусь	105.5	101.7	100.9
Казахстан	107.5	105.0	106.0
Россия	104.3	103.4	101.3
ТС и ЕЭП	104.6	103.5	101.7

Источник: Евразийская экономическая комиссия⁴.

Таблица 2. Темпы роста основных социально-экономических показателей стран Таможенного союза и Единого экономического пространства в 2013 г., %

	Промышленное производство	Сельскохозяйственное производство	Инвестиции в основной капитал	Индекс потребительских цен
Беларусь	95.2	96.0	107.4	116.5
Казахстан	102.3	111.6	106.5	104.8
Россия	100.3	106.2	99.7	106.5
ТС и ЕЭП	100.2	106.0	100.6	106.9

Источник: Евразийская экономическая комиссия.

Из сказанного следует, что Беларуси пока не удается в полной мере использовать потенциальные выгоды от участия в евразийских группировках. Белорусская экономика, где все еще преобладает государственный сектор и командно-административные методы управления, по-прежнему страдает от внутренних дисбалансов, а руководство страны вынуждено обращаться за внешней поддержкой для стабилизации финансового рынка.

С учетом этого в белорусском руководстве в начале 2010-х гг. росло понимание необходимости стимулирования частного предпринимательства, создания благоприятных условий для развития в стране малого и среднего бизнеса, который смог бы быстрее и более эффективно адаптироваться к новым условиям экономической деятельности и извлечь максимальную выгоду из возможностей евразийской интеграции. В результате в 2013 г. Программой государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на 2013–2015 гг. была поставлена амбициозная задача по увеличению доли МСП в белорусской экономике до 30% ВВП⁵, а к 2020 г. предполагалось довести эту долю вовсе до 50% ВВП⁶.

Тем не менее, за девять месяцев до первого срока (2015 г.) этот показатель составлял лишь 25% ВВП, а динамика его роста не позволяла сделать вывод о выполнимости поставленных руководством страны задач к 2015 и 2020 гг. Причиной этого можно считать ряд внутристрановых факторов, не позволяющих белорусскому малому и среднему бизнесу быстро и успешно развиваться.

Прежде всего, здесь можно отметить уже упомянутый рост цен. Так, в 2013 г. цены на продовольственные товары в Беларуси выросли на 13.4%, а на услуги – на 39.1%, что значительно выше соответствующих показателей партнеров Минска по ЕАЭС (табл. 3).

Таблица 3. Индекс потребительских цен на товары и услуги стран Таможенного союза и Единого экономического пространства в 2013 г., %

	Всего	На продовольственные товары	На непродовольственные товары	На услуги
Беларусь	116.5	113.4	107.6	139.1
Казахстан	104.8	103.3	103.3	108.0
Россия	106.5	107.3	104.5	108.0
ТС и ЕЭП	106.9	107.2	104.6	109.7

Источник: Евразийская экономическая комиссия.

⁴ Здесь и далее – аналитические обзоры Евразийской экономической комиссии.

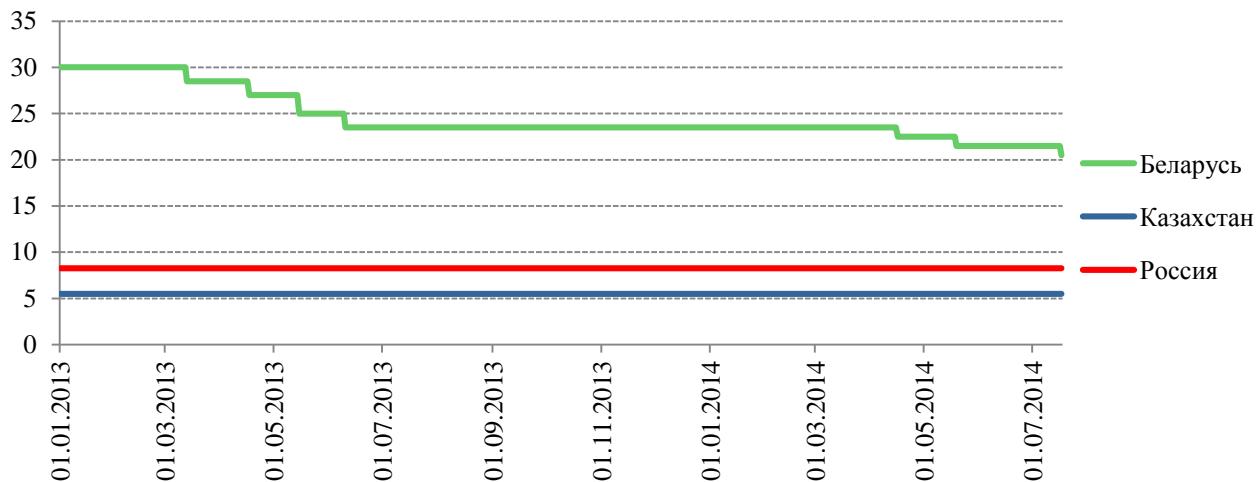
См. http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Pages/express.aspx .

⁵ Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 1242 от 29 декабря 2012 г.

<http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p2=5/36745>.

⁶ http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Dolja-malogo-i-srednego-biznesa-v-VVP-Belarusi-k-2020-godu-dolzhna-sostavit-ne-menее-50_i_664062.html.

С одной стороны, высокий уровень инфляции, опережающий рост реальных доходов населения, снижает его покупательские возможности, делает белорусский внутренний рынок малоемким и неспособным потребить новые товары и услуги, а, значит, не позволяет отечественному бизнесу взять «быстрый старт» за счет внутреннего спроса. С другой стороны, уровнем инфляции в Беларусь обусловлены и высокие ставки по кредитам. Так, в начале 2013 г. ставка рефинансирования была установлена Национальным банком страны на уровне 30%. К середине года она несколько снизилась – до 23.5%, сохранив это значение до конца 2013 г. В 2014 г. ставка рефинансирования продолжила снижение, однако существенно меньшими темпами, достигнув к середине июля 2014 г. показателя в 20.5%. Тем не менее, даже этот показатель существенно уступал соответствующим в России и Казахстане (Рис. 1).



Источник: Национальные (центральные) банки Беларуси, Казахстана и России

Рис. 1. Динамика ставки рефинансирования в 2013 – 2014 гг. в странах Таможенного союза и Единого экономического пространства, %

На основании сказанного можно обозначить, у белорусских малых и средних предприятий на сегодняшний день крайне ограничены возможности привлечения внешнего финансирования (кредитов), в том числе и по сравнению с российскими и казахскими МСП. Это же обстоятельство, к слову, ставит также вопрос о привлекательности Беларуси как места регистрации бизнеса в условиях евразийской интеграции и создает угрозу ухода наиболее перспективных предприятий в Россию и Казахстан или вовсе в другие страны в случае ориентации таких предприятий на небелорусский рынок.

Выходом из этой ситуации могло бы стать активное привлечение иностранных инвестиций, в том числе малым и средним бизнесом. Действительно, предпосылки для этого у Беларуси имеются, и главной такой предпосылкой является то, что, инвестируя в Беларуси, компания получает доступ не только к относительно небольшому белорусскому рынку, но и к разительно превосходящему его рынку Евразийского экономического союза, в котором отсутствуют барьеры на пути перемещения товаров, услуг, труда и капитала.

Тем не менее, здесь возникает вопрос о сравнительной привлекательности Беларуси. С одной стороны, Беларусь хоть незначительно и отстала от Казахстана по условиям ведения бизнеса, оцененным Всемирным банком (63-е место против 50-го), однако в то же время опережала по этому показателю соседнюю Россию (92-е место) – наиболее емкий рынок евразийской интеграции.⁷ При этом по таким параметрам, как регистрация предприятий, регистрация собственности и получение разрешений на строительство Беларусь вовсе входила в число лидеров рейтинга Doing Business. К сильным сторонам Беларуси можно также отнести высокое качество и уровень образования рабочей силы.

С другой стороны, по ряду других критериев, также немаловажных для иностранных инвесторов, Беларусь трудно характеризовать как привлекательное для инвестиций госу-

⁷ См. <http://russian.doingbusiness.org/rankings>.

дарство по сравнению с соседней Россией. Во-первых, здесь можно отметить кризис политического диалога Беларуси со странами ЕС и с США, руководства которых со своей стороны как минимум не способствуют приходу в белорусскую экономику высокотехнологичных инвестиций, а санкционной политикой затрудняют деятельность белорусских государственных органов, направленную на привлечение в страну западных инвесторов. Во-вторых, нельзя не упомянуть налоговую нагрузку на предприятия, которая в целом в Беларуси (за исключением отдельных случаев льготного налогообложения МСП) остается выше, чем в России и Казахстане. В-третьих, несмотря на наличие в стране высококвалифицированной рабочей силы, приходится констатировать ее отток за последние годы, в том числе и в страны Таможенного союза, по причине отстающего от этих стран уровня оплаты труда. Так, исходя из официальных курсов валют, установленных национальными (центральным) банками стран ТС и ЕЭП, среднемесячная заработная плата в пересчете на доллары США в декабре 2013 года в Беларуси составила 621 доллар, Казахстане – 890 долларов, России – 1197 долларов. Наконец, в четвертых, иностранные инвесторы все же стремятся прийти в большую экономику интеграционного объединения, тем самым страхуя себя от возможного распада экономической интеграции и потери спроса.

Таким образом, можно сделать вывод, что пока Беларуси не удается в полной мере реализовать свой потенциал в рамках евразийского интеграционного процесса по причине недостаточности внутренних ресурсов (или же неэффективности их использования) и ограниченности возможности привлечения ресурсов внешних (объективный недостаток инвестиций и субъективный отказ руководства страны от приватизации крупных государственных предприятий). В связи с этим перспектива участия Беларуси в Евразийском экономическом союзе становится все более зависимой от малого и среднего бизнеса – точнее, от того, насколько эффективным окажется на едином рынке трех (или даже более) стран союза. Это поднимает вопрос о том, как сами представители белорусских МСП оценивают итоги и перспективы участия Беларуси в евразийской интеграции, какие рынки являются для них наиболее приоритетными, какие возможности отечественные предприниматели видят для себя в ЕАЭС и насколько конкурентоспособными ощущают себя по сравнению с компаниями из России и Казахстана.

3. ОТНОШЕНИЕ БЕЛОРУССКИХ МСП К ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Большинство опрошенных представителей белорусского малого и среднего бизнеса положительно оценили участие Беларуси в евразийской экономической интеграции с Россией и Казахстаном. Об этом заявили 44.8% респондентов, еще 41.8% считали, что какое-либо влияние интеграции на Беларусь отсутствовало, в то время как об отрицательном влиянии сообщили 13.5% (табл. 4).

Таблица 4. Оценка результатов участия Беларуси в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве

	Количество	%
Положительно	193	44.8
Никак	180	41.8
Отрицательно	58	13.5
Всего	431	100.0

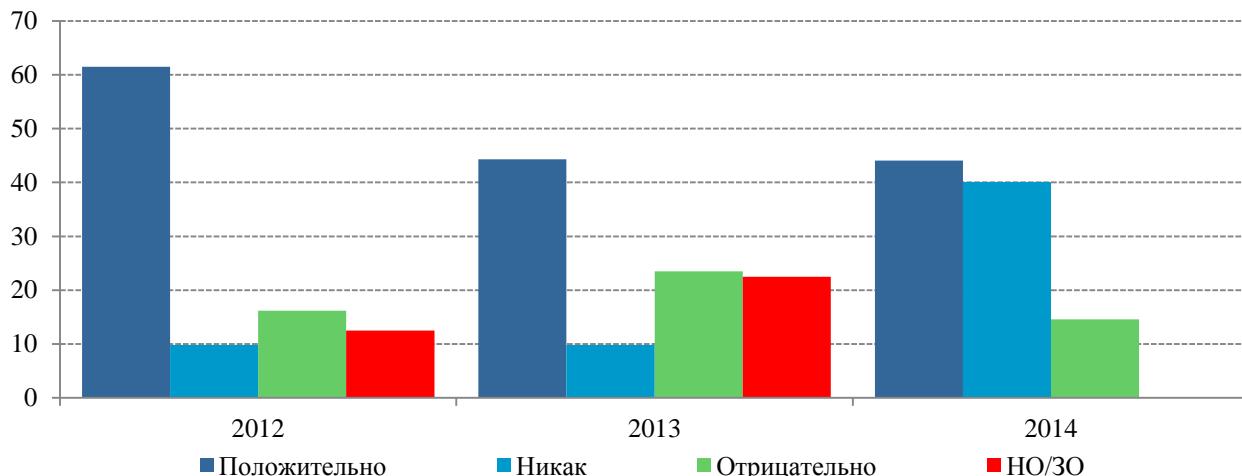
Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Схожим образом распределились ответы относительно перспектив дальнейшего участия Беларуси в строительстве Евразийского экономического союза: положительные перспективы этого процесса для Беларуси отметили 44.8% респондентов, отрицательные – 14.6% (табл. 5). В целом за последние три года белорусские МСП стали несколько реже говорить о положительных перспективах Беларуси в евразийской интеграции (Рис. 2). Тем не менее, доля «евразиоптимистов» по-прежнему значительно превышает долю скептиков, число которых за последние три года стабилизировалось в диапазоне 14 – 24%.

Таблица 5. Оценка перспектив участия Беларуси в евразийской интеграции

	Количество	%
Положительно	190	44.1
Никак	173	40.1
Отрицательно	63	14.6
Всего	431	100.0

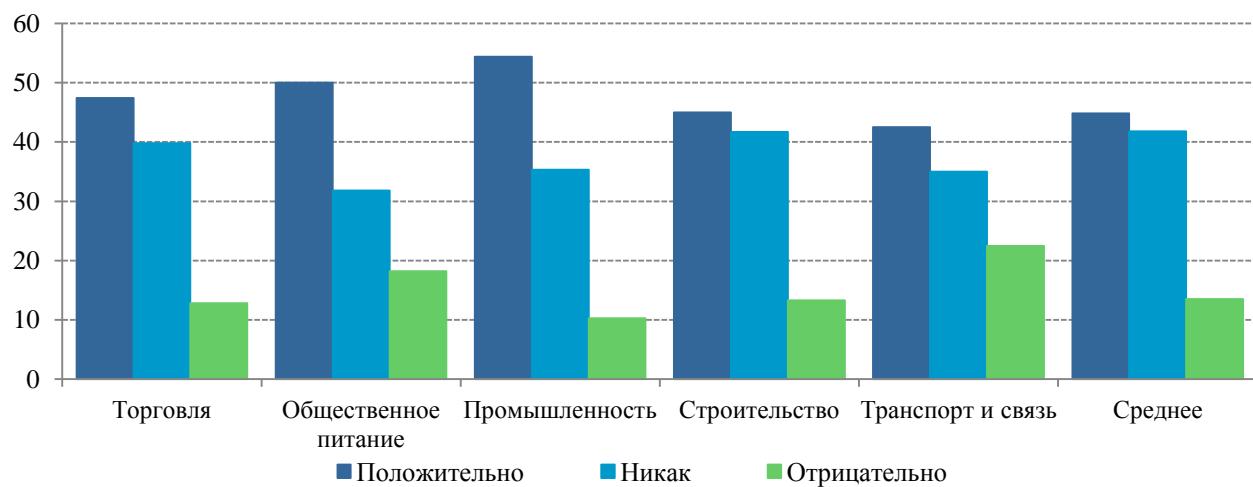
Источник: Исследовательский центр ИПМ.



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 2. Сравнение оценок перспектив участия Беларуси в евразийской интеграции в 2012 – 2014 гг., %

Чаще всего о положительных итогах евразийской интеграции Беларуси заявляли представители малых и средних предприятий, работающих в сферах общественного питания и промышленности – в 50% и 54.4% соответственно (при среднем значении 44.8). В то же время в сфере общественного питания достаточно часто говорили об отрицательных результатах белорусского участия в ТС и ЕЭП – в 18.2% (среднее – 13.5%). Более отрицательные оценки были даны лишь в сфере транспорта и связи: 22.5% негативных при 42.5% позитивных (Рис. 3).



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 3. Оценки итогов участия Беларуси в евразийской интеграции в зависимости от сферы деятельности, %

О положительном влиянии евразийской интеграции на развитие белорусской экономики чаще говорили средние и крупные МСП с численностью персонала свыше 50 человек (Рис. 4). Например, у фирм с персоналом от 51 до 100 человек этот показатель составил 65.6% (средний – 44.8%), от 101 до 200 человек – 53.8%, свыше 200 человек – 55.6%, в то

время как у компаний с персоналом от 1 до 10 человек – лишь 37.2%, от 11 до 50 человек – 45.5%. Хотя в то же время сдержаный оптимизм более мелких МСП не означал рост негативных оценок и компенсировался мнением, что ТС и ЕЭП никак не повлияли на белорусскую экономику.

Обращает на себя внимание то, что средние МСП с численностью персонала от 101 до 200 человек часто негативно отзывались об итогах евразийской интеграции Беларуси – в 26.9% случаев (среднее – 13.5%). Вполне возможно, что самые малые предприятия пока не почувствовали в полном объеме усиление конкуренции с российскими и казахскими компаниями по причине низкой заинтересованности последних в белорусском рынке, в то время как самые крупные белорусские МСП если и увидели вызов со стороны оных, то оказались готовы к такой конкуренции.

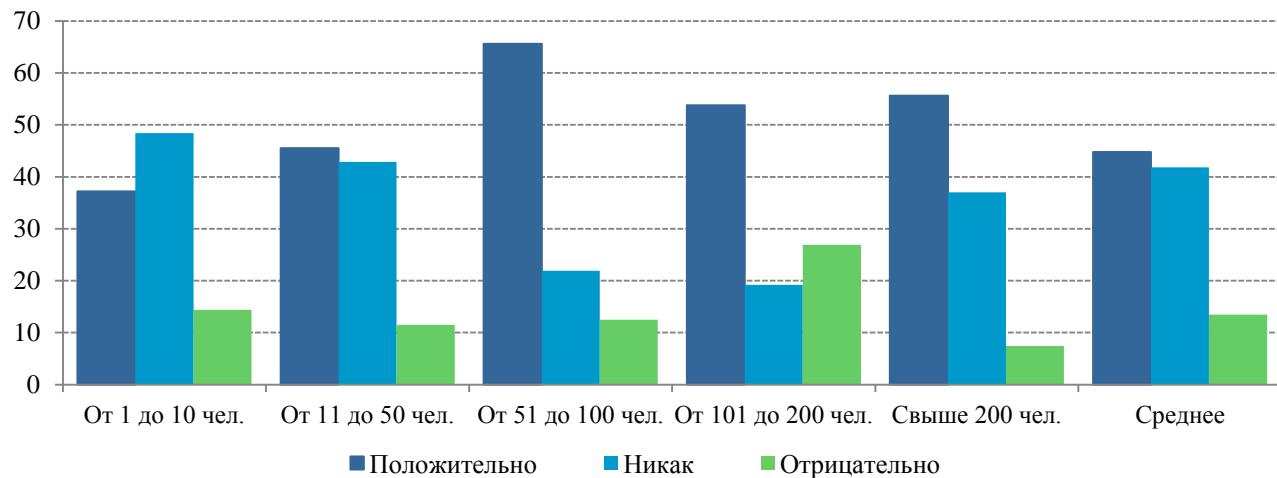
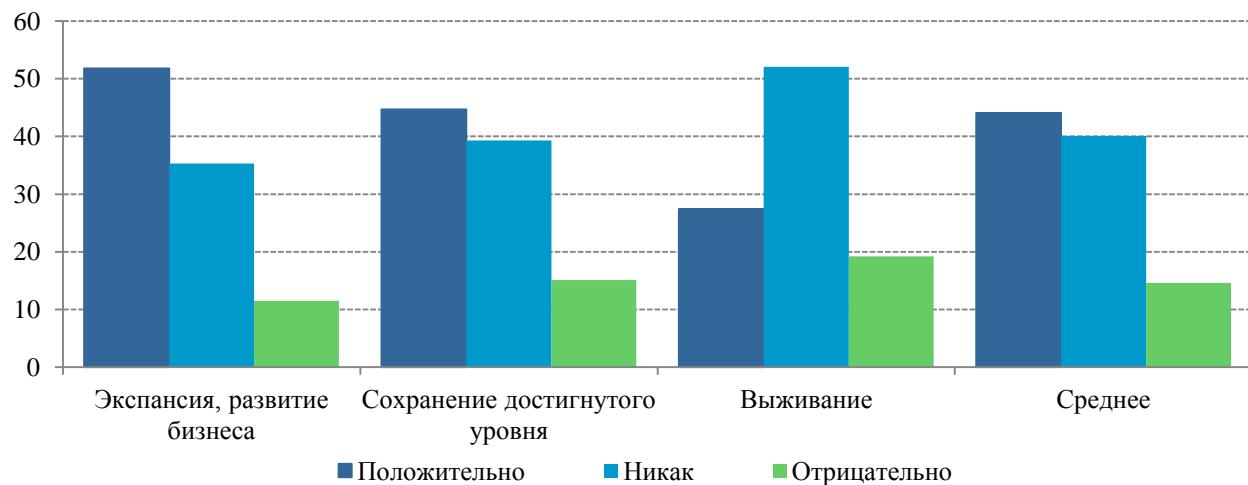


Рис. 4. Оценки итогов участия Беларуси в евразийской интеграции в зависимости от сферы деятельности, %

При анализе оценок перспектив участия Беларуси в Евразийском экономическом союзе была обнаружена их устойчивая зависимость от задач, которые перед собой ставит белорусский малый и средний бизнес. Так, для МСП, которые в ближайшие годы планируют экспансию и развитие собственного бизнеса, видели плюсы в евразийской интеграции Беларуси в 51.8% случаев (среднее значение – 44.1%); для МСП, ориентированных на сохранении достигнутого уровня, этот показатель составил 44.7%; наконец, МСП, главной задачей которых на сегодняшний день является выживание, заявили об этом лишь в 27.4% случаев (Рис. 5). Аналогичная тенденция наблюдается при анализе негативных оценок евразийской интеграции белорусским бизнесом.



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 5. Оценки перспектив участия Беларуси в евразийской интеграции в зависимости от задач предприятия, %

В целом можно сделать вывод, что белорусские малые и средние предприятия за последние годы стали менее позитивными по поводу итогов и перспектив участия Беларуси в евразийских группировках, хотя уровень положительных оценок по-прежнему остается достаточно высоким. В то же время некоторое снижение положительных отзывов не привело к росту отрицательного отношения отечественных МСП к евразийскому выбору белорусского руководства. Иными словами, малый и средний бизнес Беларуси видит меньше (хотя по-прежнему много) перспектив работы в новых экономических условиях, однако пока не констатирует нарастающие вызовы для своей деятельности в рамках формируемого ЕАЭС.

4. ПРИОРИТЕТНЫЕ РЫНКИ РАБОТЫ БЕЛОРУССКИХ МСП

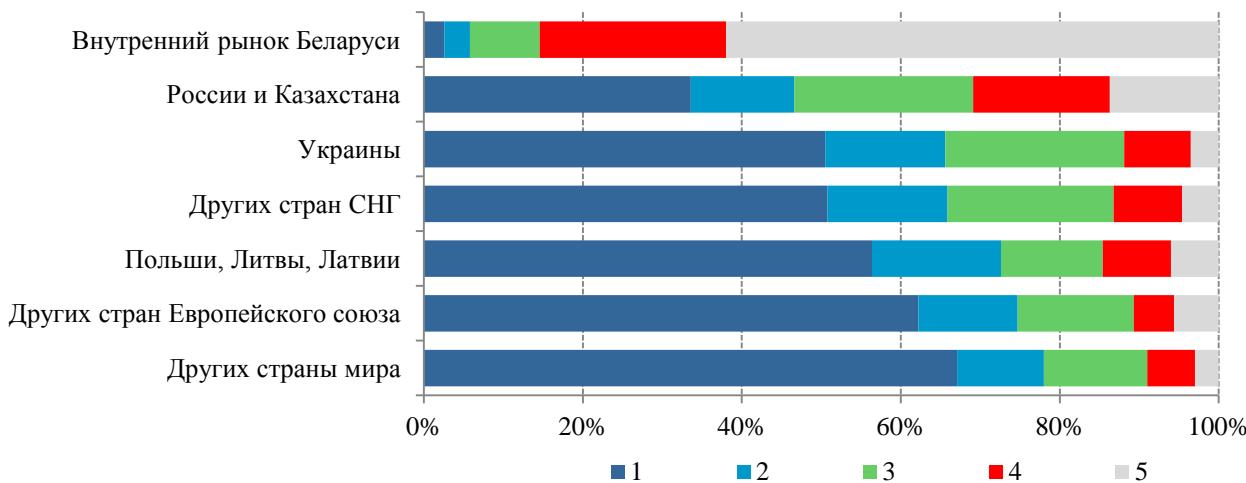
Одной из причин, по которым отрицательные оценки евразийской интеграции Беларуси, данные отечественными МСП, остаются на невысоком уровне, является сохраняющаяся ориентация предприятий на внутренний рынок страны, пока еще малоинтересный для компаний из России, Казахстана или других стран с более конкурентоспособными производителями. Результаты опроса показали, что средний балл важности внутреннего рынка Беларуси для национальных малых и средних предприятий составил 4.39, в то время как рынок России и Казахстана – 2.643, других стран СНГ (кроме Украины) – 2.012 (табл. 6). Для сравнения, важность остальных рынков для отечественных МСП в 2014 г. была гораздо ниже белорусского – менее 2 баллов: украинского – 1.991, рынка приграничных стран ЕС – 1.916, других стран ЕС – 1.794. Распределение вариантов ответа по каждому из рынков представлено на Рис. 6.

Таблица 6. Важность рынков для белорусских МСП, %

Какие рынки наиболее важны для Вашего предприятия?	1	2	3	4	5	Всего	Средний балл
Внутренний рынок Беларуси	2.6	3.2	8.8	23.4	61.9	100.0	4.390
России и Казахстана	33.6	13.0	22.5	17.2	13.7	100.0	2.643
Украины	50.6	15.1	22.5	8.4	3.5	100.0	1.991
Других стран СНГ	50.8	15.1	20.9	8.6	4.6	100.0	2.012
Польши, Литвы, Латвии	56.4	16.2	12.8	8.6	6.0	100.0	1.916
Других стран Европейского союза	62.2	12.5	14.6	5.1	5.6	100.0	1.794
Других стран мира	67.1	10.9	13	6.0	3.0	100.0	1.671

Примечание. «1» – «Не имеет значения», «5» – «Очень важен».

Источник: Исследовательский центр ИПМ.



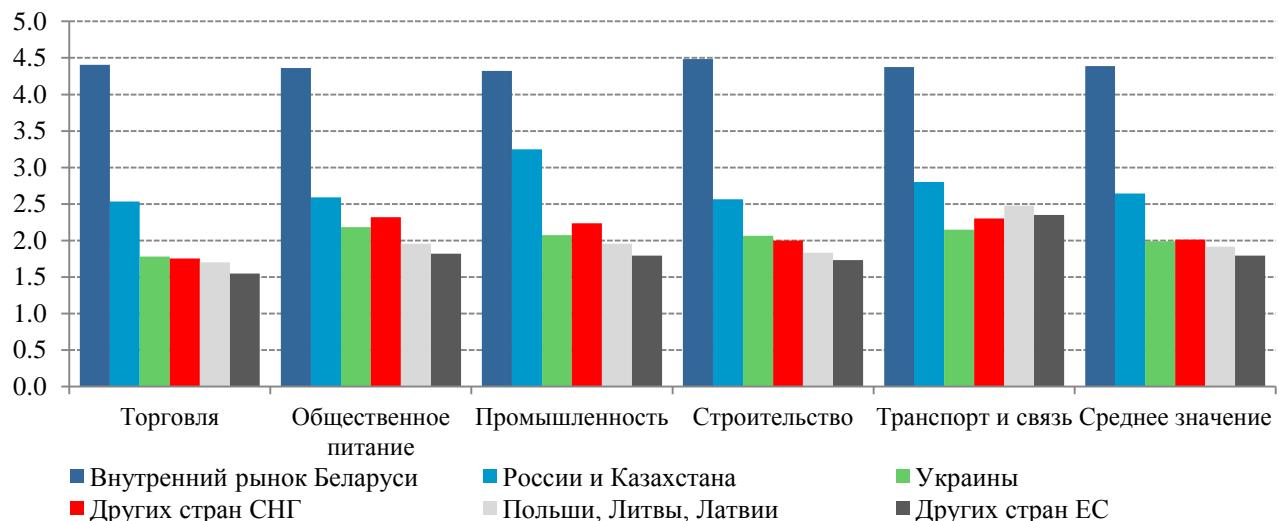
Примечание. «1» – «Не имеет значения», «5» – «Очень важен».

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 6. Важность рынков для белорусских МСП, %

Внутренний рынок Беларуси в 2014 г. был одинаково важен для МСП вне зависимости от их форм собственности (Рис. 7). Чаще всего (с небольшим перевесом) о его важности говорили представители сфер строительства и торговли, несколько реже – транспорта и связи.

Рынки России и Казахстана назывались более важными теми МСП, которые работают в промышленности (3.25 при среднем значении 2.643). Рынки Польши, Литвы и Латвии, а также других стран ЕС чаще назывались важными представителями сферы транспорта и связи (уровни важности соответственно 2.475 и 2.35 при средних значениях 1.916 и 1.794).

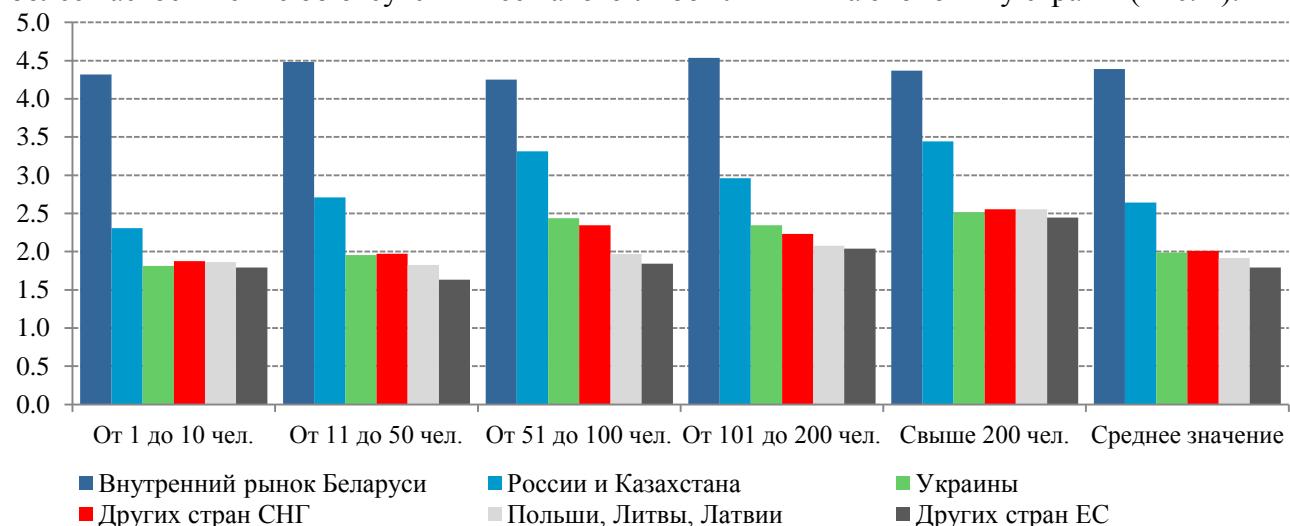


Примечание. «1» – «Не имеет значения», «5» – «Очень важен».

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 7. Уровень важности рынков для белорусских МСП в зависимости от сферы деятельности предприятия

Существует определенная зависимость между важностью отдельных рынков для белорусских МСП и размером этих предприятий. Так, если внутренний рынок Беларуси в целом одинаково важен для всех МСП, то рынки России и Казахстана, Украины, других стран СНГ и стран ЕС представляли большую важность для более крупных компаний (Рис. 8). Например, уровень важности рынка нынешних партнеров Беларуси по Таможенному союзу для МСП с численностью персонала до 10 человек составил 2.309 (при среднем значении 2.643), в то время как для фирм с персоналом от 100 до 200 и свыше 200 человек этот показатель составил 2.962 и 3.444 соответственно. Таким образом, для более мелких МСП единый рынок Таможенного союза представляет меньшую важность по сравнению с внутренним рынком Беларуси, что и объясняет их менее позитивное восприятие евразийской интеграции и более частое мнение об отсутствии ее какого-либо влияния на экономику страны (Рис. 4).

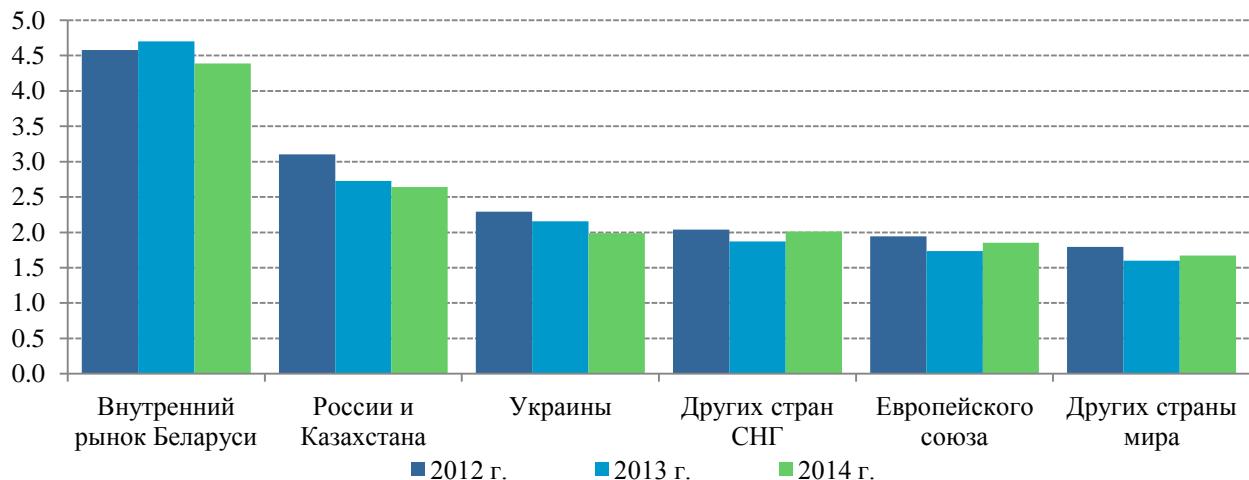


Примечание. «1» – «Не имеет значения», «5» – «Очень важен».

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 8. Уровень важности рынков для белорусских МСП в зависимости от размера предприятия

За последние три года важность внутреннего рынка Беларуси для МСП оставалась на высоком уровне (Рис. 9). Вместе с тем обращает на себя внимание следующий факт. Несмотря на участие Беларуси в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве, важность российского и казахского рынков для белорусского малого и среднего бизнеса постепенно снижалась (с 3.103 в 2012 г. до 2.643 в 2014 г.). Аналогичным образом можно отметить снижение важности украинского рынка – с 2.294 в 2012 г. до 1.991 в 2014 г. При этом в 2014 г. по сравнению с 2013 г. белорусские МСП стали чаще говорить о важности для них рынков других стран СНГ, Европейского союза, особенно Польши, Литвы и Латвии, показатель которых вырос с 1.734 (средний по ЕС) до 1.916, почти сравнявшись с уровнем рынка Украины и других стран СНГ.



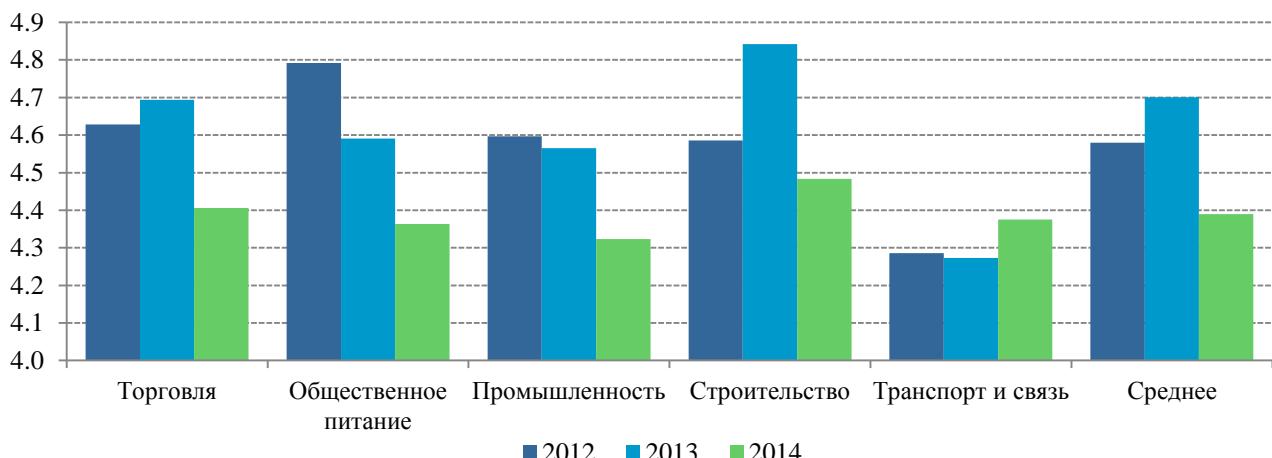
Примечание. «1» – «Не имеет значения», «5» – «Очень важен».

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 9. Уровень важности рынков для белорусских МСП в 2012 – 2014 гг.

При исследовании динамики снижения важности для белорусских МСП внутреннего рынка Беларуси и рынка нынешних стран ТС и ЕЭП (Казахстана и России) в 2012 – 2014 гг. в зависимости от сферы деятельности и размера (численности персонала) предприятия были обнаружены следующие зависимости.

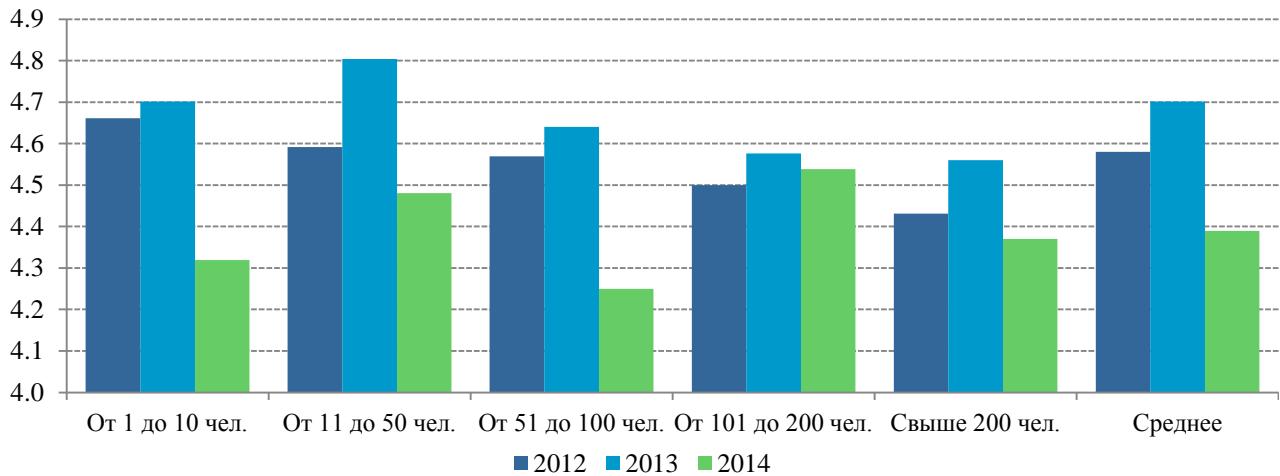
Малый и средний бизнес в большинстве сфер деятельности в 2012 – 2014 гг. заявлял о некотором снижении важности белорусского рынка (Рис. 10). В меньшей степени это имело место в сфере строительства, где уровень важности 2014 г. практически соответствовал таковому в 2012 г. Сфера транспорта и связи стала единственной, где по прошествии трех лет был отмечен небольшой рост уровня важности внутреннего рынка Беларуси (с 4.286 до 4.375).



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 10. Изменение важности внутреннего рынка Беларуси в 2012 – 2014 гг. в зависимости от сферы деятельности МСП

Наибольшее падение важности внутреннего рынка Беларуси было отмечено относительно малыми МСП с численностью персонала до 100 человек (Рис. 11). Например, у предприятий, где работало от 1 до 10 уровень важности белорусского рынка за последний год снизился с 4.701 до 4.319, в то время как у компаний с персоналом от 101 до 200 человек – с 4.576 до 4.528. Падение уровня важности белорусского рынка за последние годы позволяет предположить, что отечественным МСП (особенно самым мелким) становится труднее работать и реализовать свой потенциал на внутреннем рынке страны. Влияние на это со стороны исключительно внешнегосударственных факторов (евразийская интеграция) трудно однозначно оценить, поскольку все же большее значение здесь имели внутренние факторы, такие как условия кредитования, ограниченность рынка, инфляция и пр. Тем не менее, нельзя не согласиться, что в отдельных сферах и вопросах ведения бизнеса (например, таких как упомянутая ранее сертификация импортируемого товара) это влияние действительно имело место.

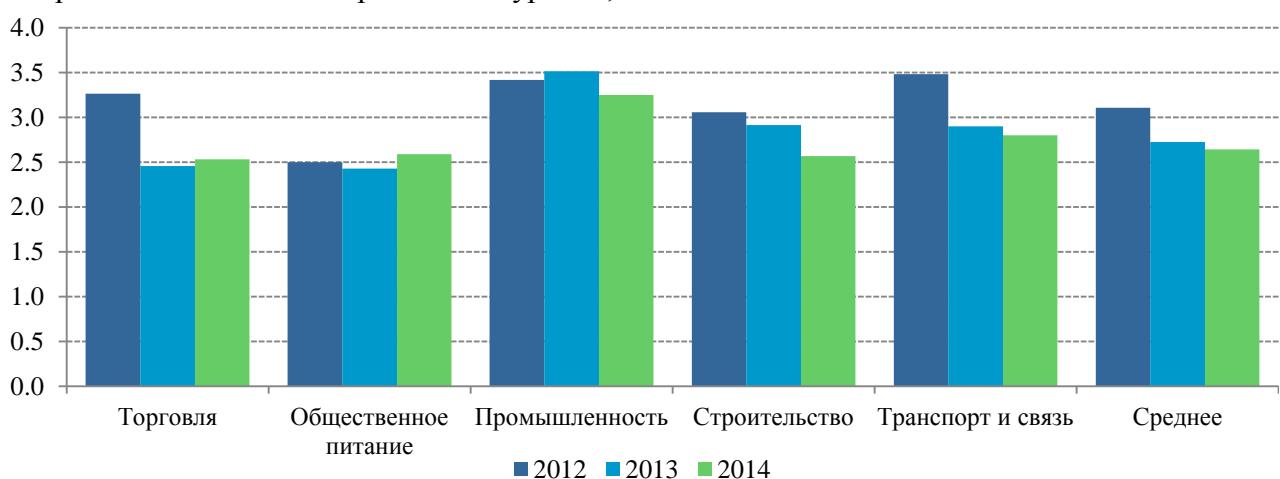


Примечание. «1» – «Не имеет значения», «5» – «Очень важен».

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 11. Изменение важности внутреннего рынка Беларуси в 2012 – 2014 гг. в зависимости от размера МСП

Рынки партнеров Беларуси по евразийской интеграции – России и Казахстана – за последний год стали более популярны в сферах торговли и общественного питания (Рис. 12). Несмотря на то, что в целом в 2014 г. респондентами было отмечено снижение уровня важности этих рынков, лишь в сфере строительства это снижение было последовательным. В сфере транспорта и связи уровень важности в 2013 – 2014 гг. практически стабилизировался, а в промышленности – сократился до уровня, близкого к значению 2012 г.

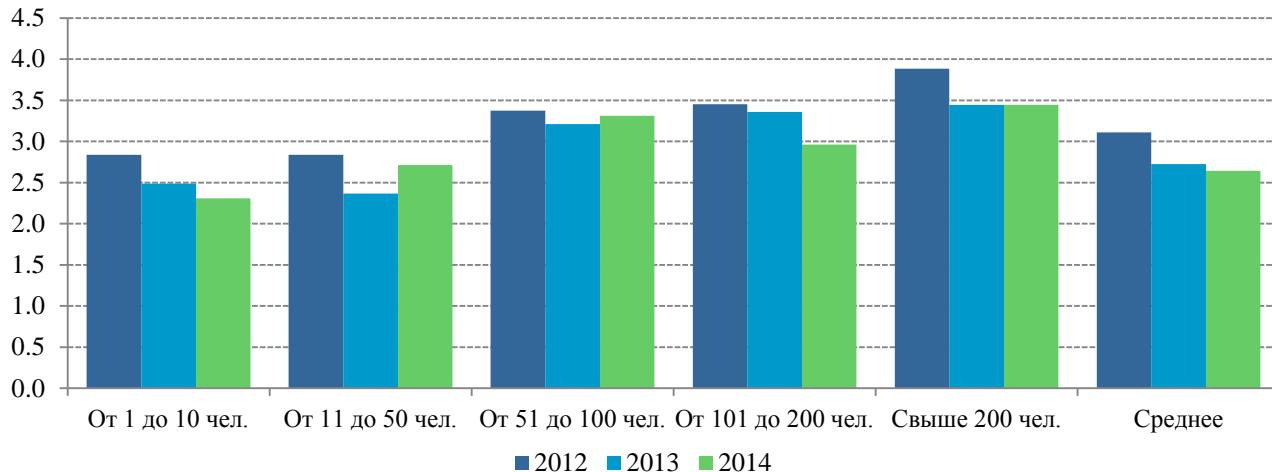


Примечание. «1» – «Не имеет значения», «5» – «Очень важен».

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 12. Изменение важности рынков России и Казахстана в 2012 – 2014 гг. в зависимости от сферы деятельности МСП

При анализе размеров предприятий по этому показателю не удалось обнаружить устойчивую зависимость (Рис. 13). В средних МСП (от 11 до 11 человек) уровень важности рынков России и Казахстана за последний год вырос и почти достиг показателей 2012 г.; в самых крупных МСП с численностью персонала свыше 200 человек важность рынка ТС и ЕЭП после снижения в 2012 – 2013 гг. осталась неизменной по итогам опроса 2014 г.; У самых мелких МСП и тех, где численность персонала от 101 до 200 человек, важность этого рынка за последние три года неизменно снижалась.



Примечание. «1» – «Не имеет значения», «5» – «Очень важен».

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 13. Изменение важности рынков России и Казахстана в 2012 – 2014 гг. в зависимости от размера МСП

Резюмируя вышесказанное, можно сказать, что рынок Беларуси остается главным приоритетом для отечественных МСП. Более крупные предприятия стараются выйти на другие рынки, в частности – России и Казахстана, а также близлежащих Украины, Польши, Литвы и Латвии. Тем не менее, успешных выход и закрепление на внешних рынках пока удается далеко не всегда.

До тех пор, пока внутренний рынок будет оставаться главным для белорусских МСП, а их присутствие на рынках стран-членов формируемого с 2015 г. ЕАЭС не начнет увеличиваться, евразийская экономическая интеграция будет находить в отечественном бизнес-сообществе сдержанно позитивные оценки, как это было в 2014 г. Для усиления положительного восприятия необходима более интенсивная экспансия белорусских МСП на рынки России и Казахстана, а также других потенциальных участников ЕАЭС.

Тем не менее, возможности дальнейшего восстановления и роста белорусской экономики и, следовательно, внутреннего спроса, могут сделать внутренний рынок Беларуси более привлекательным для компаний России и Казахстана, что создаст предпосылки для усиления внутренней конкуренции белорусских МСП в иностранными компаниями, потенциально более конкурентоспособными. Иными словами, если нынешний сдержанный «евразооптимизм» белорусского малого и среднего бизнеса может быть объяснен его преимущественной ориентацией на внутренний рынок, то будущие оценки евразийского проекта со стороны МСП будут во многом зависеть от их способности успешно конкурировать с зарубежными предприятиями.

5. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БЕЛОРОУССКИХ МСП В ЕАЭС

Некоторое снижение положительных оценок евразийской интеграции Беларуси, данных отечественными МСП в 2014 г., объясняется тем, что белорусскому малому и среднему бизнесу пока не удается реализовать себя на более емком евразийском рынке и во всех случаях успешно защищать свои позиции на отечественном рынке. Всему этому в определенной сте-

пени препятствует их сохраняющаяся невысокая конкурентоспособность по сравнению с российскими и казахскими компаниями.

За последний год белорусские МСП отметили некоторый рост конкуренции с фирмами из России и Казахстана (табл. 7). Если в 2013 г. рост конкуренции с российскими компаниями отмечали 18.8% респондентов, то в 2014 г. эта доля выросла до 23.2%.

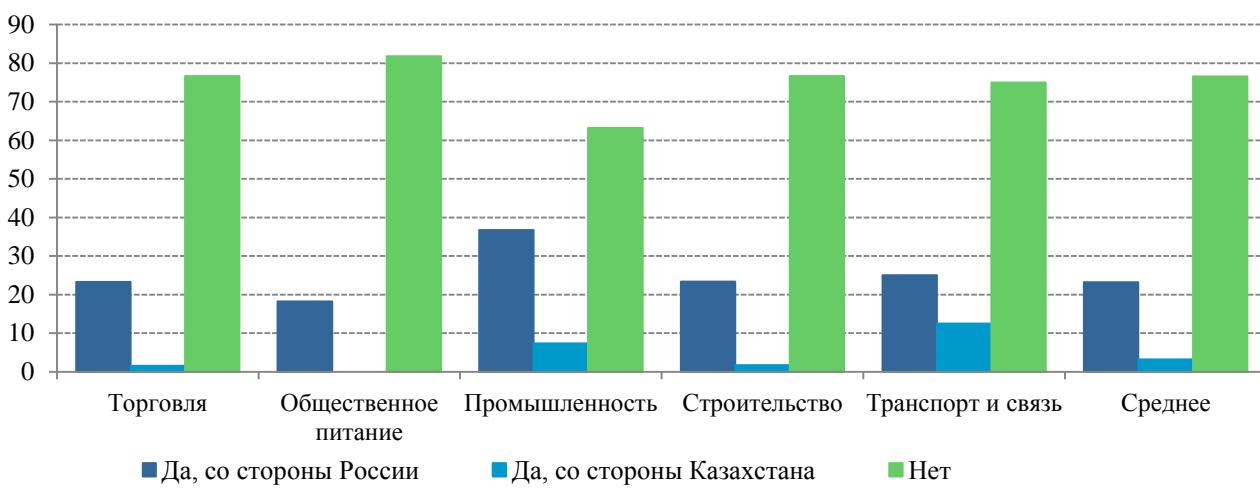
Таблица 7. Оценка изменения конкуренции на внутреннем рынке Беларуси с компаниями из Казахстана и России в 2013 – 2014 гг., %

Ощущаете ли Вы рост конкуренции в Вашей сфере?	2013	2014
Да, со стороны компаний из России	18.8	23.2
Да, со стороны компаний из Казахстана	2.7	3.2
Нет	78.5	76.6
Всего	100.0	100.0

Примечание. Возможно несколько вариантов.

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Чаще всего рост конкуренции отмечали МСП, представляющие сферу промышленности (в 36.8% случаев с российскими компаниями и в 7.4% - с казахскими). В сфере транспорта и связи чаще всего отмечали рост конкуренции с фирмами из Казахстана – в 12.5% случаев. Наиболее «безопасной» для отечественного малого и среднего бизнеса была сфера общественного питания: здесь рост присутствия конкурентоспособных фирм из стран ТС и ЕЭП отметил лишь 18.2% опрошенных респондентов (Рис. 14).

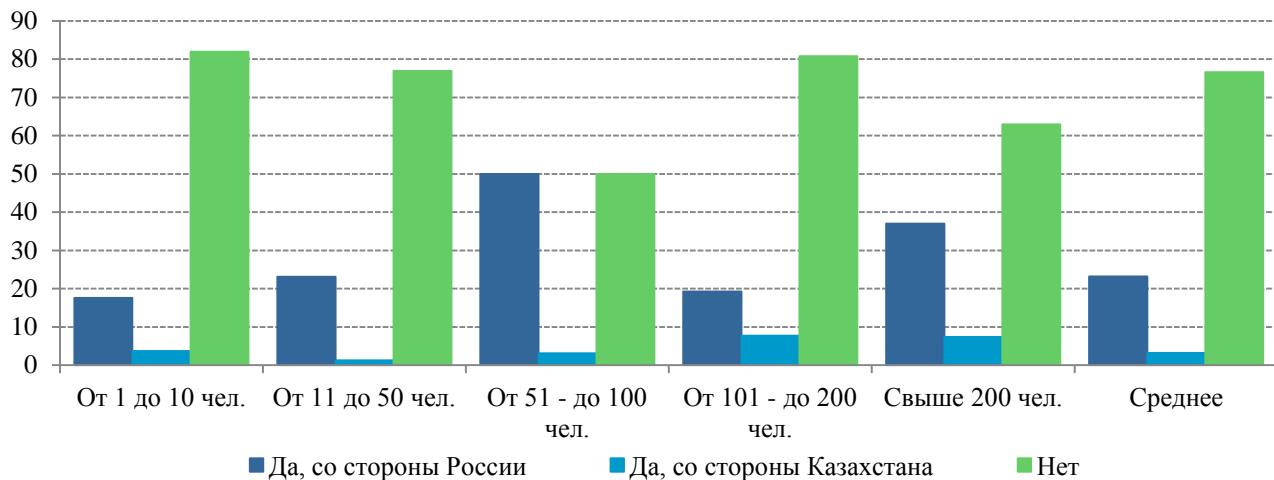


Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 14. Оценка усиления конкуренции с компаниями из России и Казахстана в зависимости от сферы деятельности предприятия

В целом рост конкуренции с российскими и казахскими фирмами чаще отмечали более крупные МСП. Например, если у предприятий с численностью персонала от 1 до 10 и от 11 до 50 человек этот показатель составил 21.3% и 24.4% соответственно, то у компаний с персоналом от 51 до 100 и свыше 200 человек – 53.1% и 44.4% соответственно (Рис. 15).

Рост конкуренции с фирмами из России и Казахстана в условиях Единого экономического пространства опасен для ряда белорусских МСП в связи с тем, что последние зачастую говорят о неспособности эффективно конкурировать на едином рынке ТС и ЕЭП (включая рынок Беларусь). В частности, в 2014 г. 58.5% МСП заявили, что не могут конкурировать на рынке ТС и ЕЭП, хотя еще годом ранее этот показатель составлял 46% (табл. 8). Частично этот рост можно объяснить тем, что в 2014 г. респондентам не был предложен вариант «нет ответа / затруднились ответить». Тем не менее, обращает на себя внимание тот факт, что после упразднения этого варианта ответа его показатель за 2013 г. (16.4%) распределился следующим образом: 12.5 п.п. в пользу неконкурентоспособных фирм и лишь 3.8% - в пользу конкурентоспособных.



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

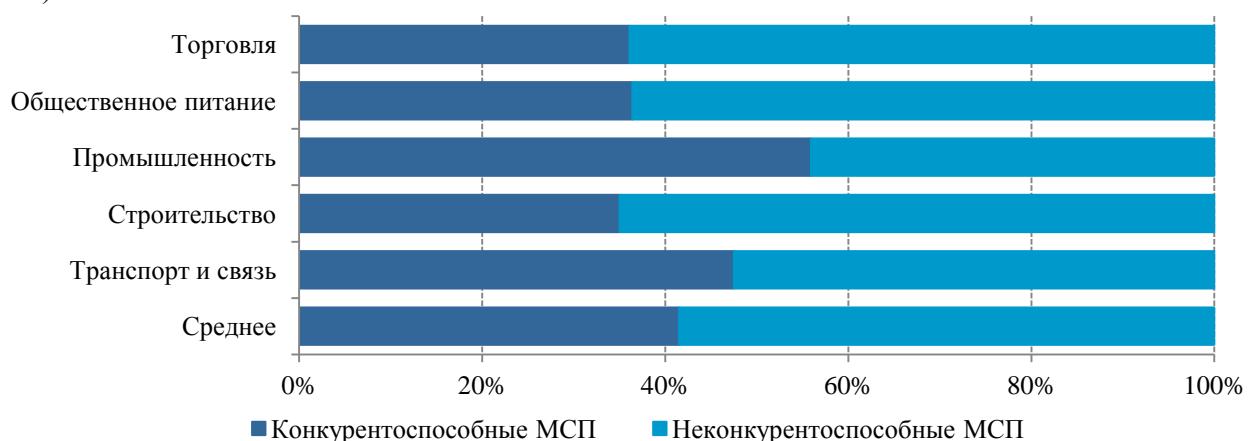
Рис. 15. Оценка усиления конкуренции с компаниями из России и Казахстана в зависимости от размера предприятия

Таблица 8. Конкурентоспособность белорусских МСП на рынке ТС и ЕЭП

Может ли Ваше предприятие эффективно конкурировать на рынке ТС и ЕЭП	2012	2013	2014
Да	39.0	37.7	41.5
Нет	43.5	46.0	58.5
НО/ЗО	17.5	16.4	--
Всего	100.0	100.0	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Чаще всего о своей конкурентоспособности на рынке ТС и ЕЭП заявляли представители белорусских МСП, работающих в сфере промышленности (55.9%, на 14.4 п.п. выше среднего значения) (Рис. 16). Это объясняет тот факт, что предприятия этой сферы чаще других отмечали положительное влияние евразийской интеграции на белорусскую экономику и видели преимущества для страны в продолжении интеграционного процесса (Рис. 3). Менее конкурентоспособными в 2014 г. себя ощущали фирмы сфер торговли, общественного питания и строительства – соответственно в 36.1%, 36.4% и 35% случаев (ниже среднего значения).

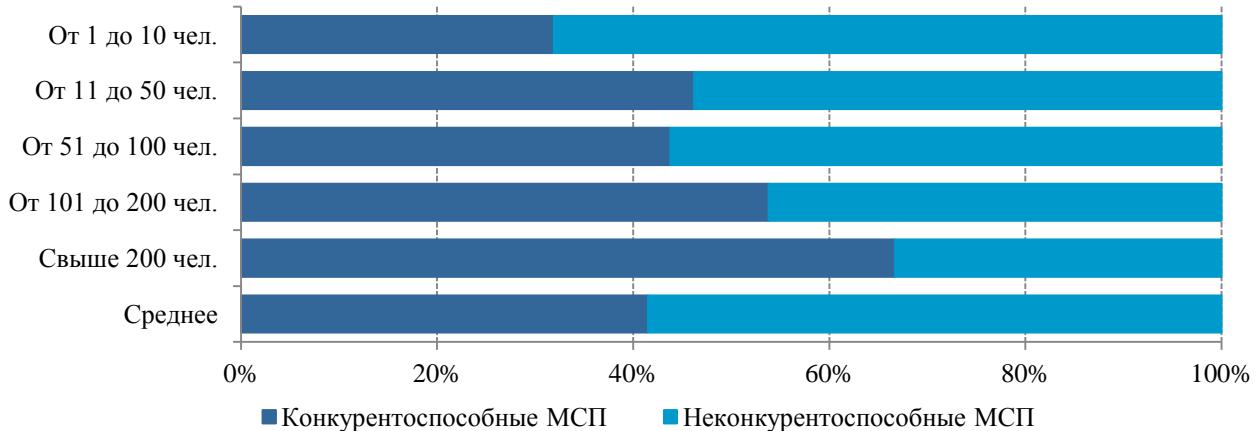


Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 16. Конкурентоспособность белорусских МСП на рынке ТС и ЕЭП в зависимости от сферы деятельности предприятия

Конкурентоспособность белорусских МСП на рынке ТС и ЕЭП напрямую зависит от размера предприятия (Рис. 17). Чаще всего о способности конкурировать говорили предприятия с численностью персонала свыше 200 человек – в 66.7% случаев (на 15.2 п.п. выше среднего значения). Напротив, самые малые МСП (с персоналом от 1 до 10 человек) заявили о своей конкурентоспособности лишь в 31.9% случаев (ниже среднего значения).

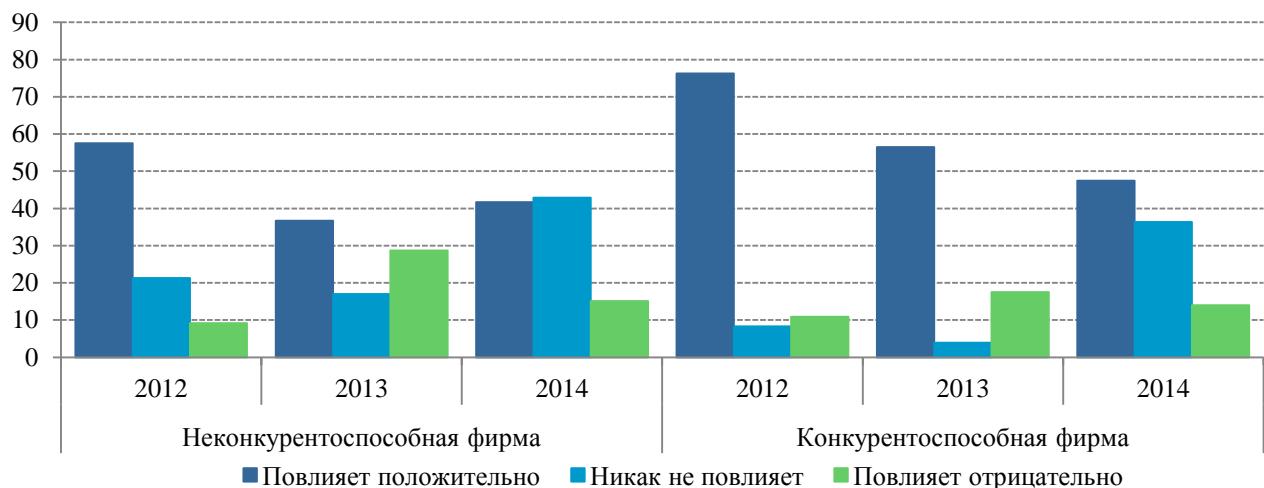
В целом можно резюмировать, что конкурентоспособность белорусских МСП пока остается на невысоком уровне. Лишь самые крупные МСП, а также преимущественно те предприятия, которые работают в сфере промышленности, способны относительно эффективно конкурировать на едином рынке Беларуси, Казахстана и России. Остальные, напротив, пока чаще говорят о своей неконкурентоспособности, что, несомненно, уже сказывается и будет продолжать сказываться на их мнении об итогах и перспективах экономической интеграции Беларуси с Россией и Казахстаном.



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 17. Конкурентоспособность белорусских МСП на рынке ТС и ЕЭП в зависимости от размера предприятия

Так, в 2012 – 2014 гг. неконкурентоспособные МСП реже поддерживали и чаще критиковали итоги и перспективы евразийской экономической интеграции для Беларуси, чем их более конкурентоспособные соотечественники (Рис. 18).



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 17. Оценка перспектив продолжения евразийской интеграции Беларуси с точки зрения МСП в зависимости от их конкурентоспособности, %

В то же время даже среди конкурентоспособных предприятий доля тех, кто положительно характеризует евразийскую интеграцию, в 2012 – 2014 гг. неуклонно снижалась (Рис. 18). Частично это можно объяснить тем, что в 2014 г. респондентам не был предложен вариант «нет ответа / затруднились ответить», однако даже с учетом этого сам факт отрицательной динамики имеет место. Это обстоятельство позволяет предположить, что конкурентоспособность фирмы на данный момент не предполагает динамическую конкурентоспособность, т.е. способность эффективно конкурировать в перспективе. Иными словами, даже конкурентоспособные белорусские МСП, по всей видимости, в процессе евразийской эконо-

мической интеграции в большинстве случаев пока не находят для себя возможности дальнейшего развития и экспансии на внешние рынки.

6. ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БЕЛОРУССКИХ МСП В ЕАЭС

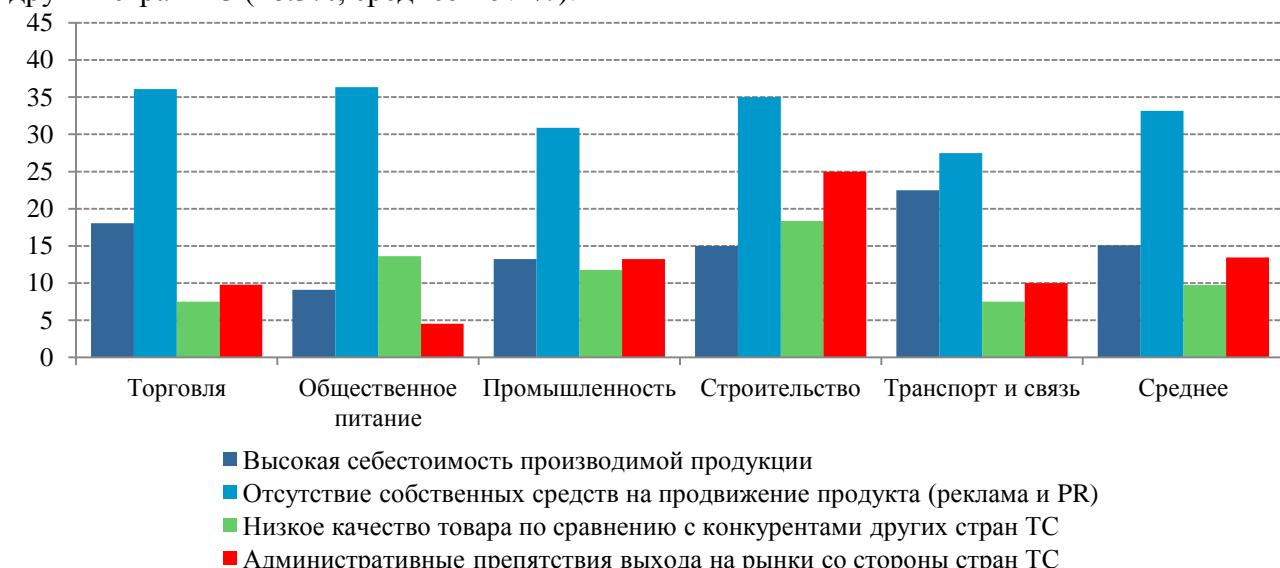
Главной причиной, по которой белорусский малый и средний бизнес чувствуют свою неконкурентоспособность на рынке ТС и ЕЭП, является отсутствие у них собственных средств на продвижение продукта (табл. 9). В 2012 и 2013 гг. об этом говорили соответственно 34.4% и 16.9% респондентов. В 2014 г., когда для ответа не был предложен вариант «нет ответа / затруднились ответить», этот показатель вырос до 33.2%, опередив высокую себестоимость продукции (15.1%), административные препятствия выхода на рынки со стороны стран ТС (13.5%), а также низкое качество товара по сравнению с конкурентами стран ТС (9.7%).

Таблица 9. Причины низкой конкурентоспособности белорусских МСП на рынке ТС и ЕЭП

	2012	2013	2014
Высокая себестоимость продукции	14.3	11.5	15.1
Отсутствие собственных средств на продвижение продукта (рекламу и PR)	34.4	16.9	33.2
Низкое качество товара по сравнению с конкурентами других стран ТС	9.0	7.3	9.7
Административные препятствия выхода на рынки со стороны стран ТС	15.3	7.3	13.5
НО/ЗО	27.0	64.1	-
Всего	100.0	100.0	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

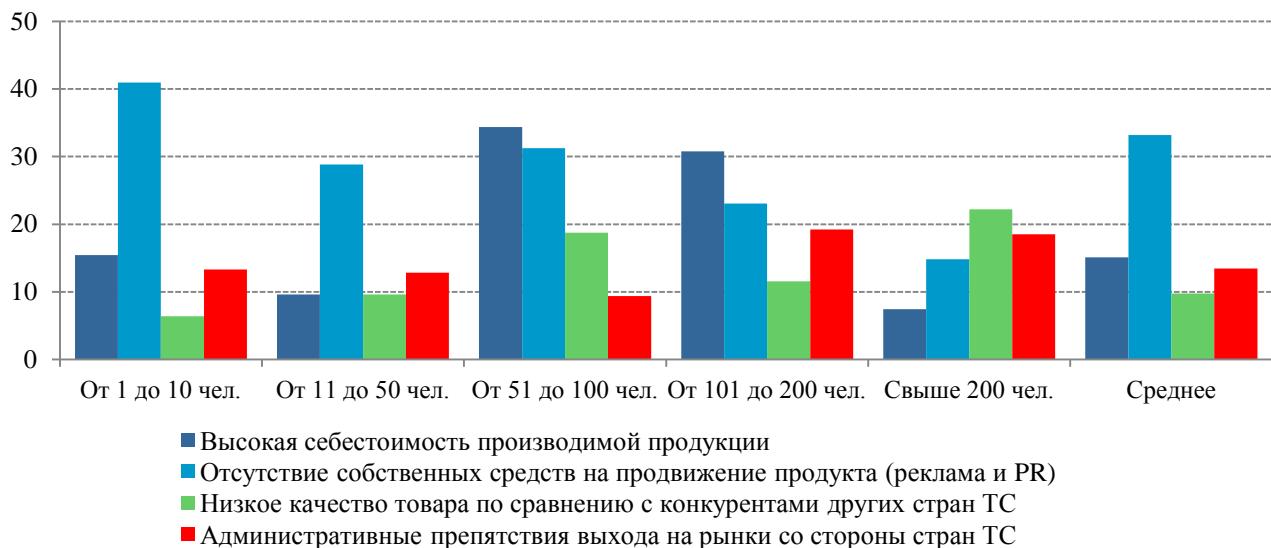
Отсутствие средств на продвижение продукции является самым главным фактором низкой конкурентоспособности всех белорусских МСП, вне зависимости от их сфер деятельности (Рис. 18). Напротив, другие факторы имеют свою специфику. Например, проблема высокой себестоимости производимой продукции в большей мере характерна сфере торговли, а также транспорта и связи (соответственно 18% и 22.5% респондентов заявили об этих проблемах при среднем показателе 15.1%). Вопросы административных препятствий со стороны стран ТС, которые не позволяют выйти на новые для белорусского малого и среднего бизнеса рынки, в большей степени волнуют предприятия строительства – в 25% случаев при среднем значении 13.5. Предприятия этой же сферы чаще всего говорили о собственной неконкурентоспособности по причине низкого качества товара (услуг) по сравнению с конкурентами других стран ТС (18.3%, среднее – 9.4%).



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 18. Причины низкой конкурентоспособности белорусских МСП на рынке ТС и ЕЭП в зависимости от сферы деятельности предприятия, %

В зависимости от размера МСП факторы неконкурентоспособности имеют следующую зависимость. Среди более мелких МСП гораздо чаще отмечалась проблема отсутствия собственных средств на продвижение продукта (Рис. 19). Так, фирмы с численностью персонала до 10 человек отметили эту проблему в 41% случаев, в то время как МСП с персоналом более 200 человек – в 14.8%. Напротив, вопрос низкого качества товаров как фактор низкой конкурентоспособности чаще отмечался крупными самыми крупными МСП (в 22.2% случаев), а по мере уменьшения размера МСП эта частота снижалась (МСП с персоналом до 10 человек заявили об этом лишь в 6.4% случаев, среднее значение – 9.7%). Проблема высокой себестоимости продукции в большей степени волновала средние МСП: предприятия с персоналом от 51 до 100 и от 101 до 200 человек обозначили ее в 34.4% и 30.8% случаев соответственно, в то время для фирм с персоналом до 10 человек этот показатель составил 15.4%, от 11 до 50 человек – 9.6%, свыше 200 человек – 7.4% (среднее – 15.1%).



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 19. Причины низкой конкурентоспособности белорусских МСП на рынке ТС и ЕЭП в зависимости от размера предприятия, %

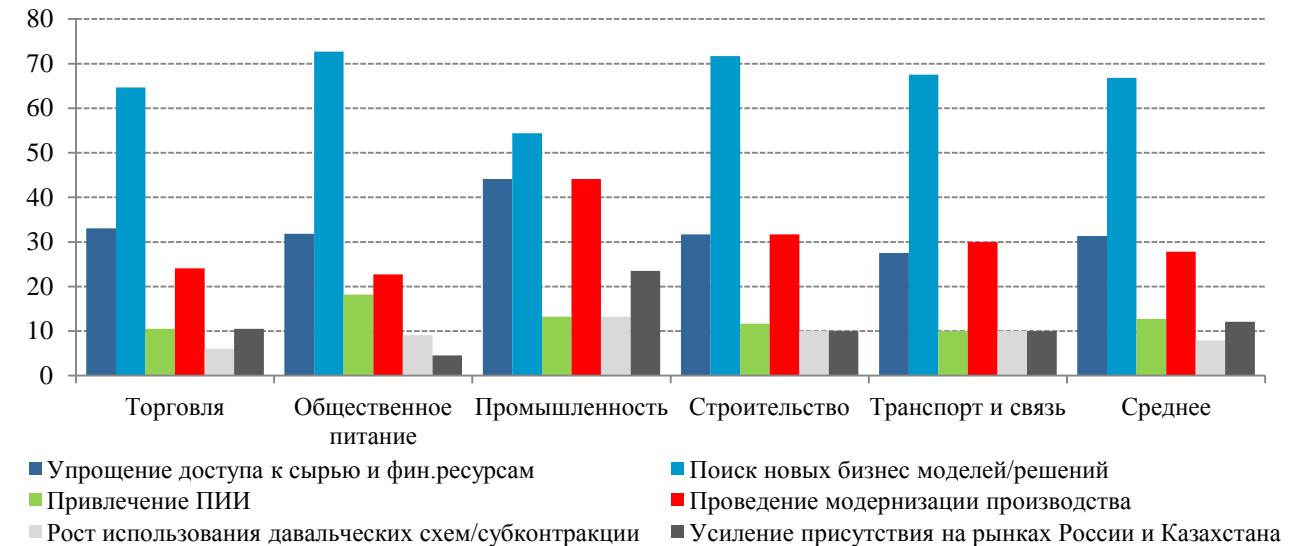
Сталкиваясь с проблемой собственной относительно низкой конкурентоспособности, белорусский малый и средний бизнес все чаще ориентируется на поиск новых бизнес моделей (табл. 10). Если в 2012 и 2013 гг. об этом заявляли соответственно 46 и 48.2% опрошенных респондентов, то в 2014 г. это значение существенно выросло – до 66.8%. На относительно высоком уровне остались варианты «упрощение доступа к сырью, финансовым ресурсам и комплектующим» (31.3%) и «проведение модернизации производственных мощностей» (27.8%), в то время как перспективы привлечения иностранных инвестиций с точки зрения белорусских МСП существенно снизились – с 21% до 12.8%. На относительно низком уровне остается и возможность более активного присутствия на рынках России и Казахстана – 12.1%.

Таблица 10. Возможности развития белорусских МСП на рынке формируемого ЕАЭС

	2012	2013	2014
Упрощение доступа к сырью, финансовым ресурсам и комплектующим	32.0	34.0	31.3
Поиск новых бизнес моделей / решений	46.0	48.2	66.8
Привлечение прямых иностранных инвестиций	17.8	21.0	12.8
Проведение модернизации производственных мощностей	28.8	22.5	27.8
Рост использования давальческих схем или субконтракции	6.8	6.8	7.9
Более активное присутствие на рынках России и Казахстана	20.2	12.5	12.1
Другое	1.0	1.2	2.6
НО/ЗО	6.8	20.3	1.9
Всего	100.0	100.0	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

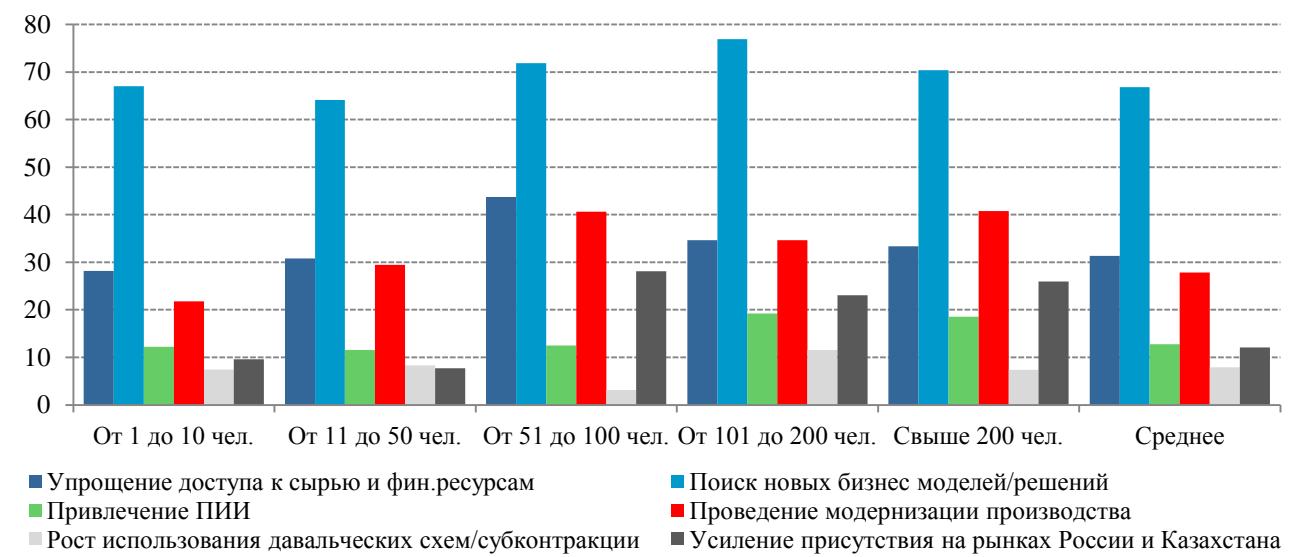
В целом белорусские МСП описывали подобные перспективы собственного развития вне зависимости от сферы деятельности предприятий (Рис. 20). Можно лишь отметить, что необходимость проведения модернизации производственных мощностей несколько чаще отмечались в сферах промышленности (44.1%) и строительства (31.7%, среднее – 27.8%), важность усиления присутствия на рынках России и Казахстана – также промышленными МСП (23.5%, среднее – 12.1%). Кроме того, предприятия в сфере промышленности несколько чаще говорили о необходимости упрощения доступа к сырью и финансовым ресурсам (44.1%, среднее – 31.3%) и реже – о перспективе поиска новых бизнес моделей (54.4%, среднее – 66.8%).



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 20. Возможности развития белорусских МСП на рынке формируемого ЕАЭС в зависимости от сферы деятельности предприятия, %

Вопрос упрощение доступа к сырью и финансовым ресурсам, а также возможности выхода на рынки России и Казахстана в большей степени волнует средние и крупные МСП (Рис. 21). Например, если мелкие МСП с персоналом до 10 и от 11 до 50 человек видели для себя возможности более активного присутствия на рынке ТС и ЕЭП соответственно в 9.6% и 7.7% случаев, то предприятия с персоналом от 51 до 100, от 101 до 200 и свыше двухсот человек – в 28.1%, 23.1% и 25.9% случаев.



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 21. Возможности развития белорусских МСП на рынке формируемого ЕАЭС в зависимости от размера предприятия, %

7. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Проведенный анализ результатов опроса представителей белорусского малого и среднего бизнеса показал, что для отечественных МСП евразийская интеграция пока остается весьма противоречивым экономическим процессом.

С одной стороны, торгово-экономическое сближение с главным торговым партнером – Россией – благоприятно оказывается на состоянии белорусской экономики, что уже позволило стабилизировать ее после кризисного 2011 г. Создание Евразийского экономического союза будет и дальше упрощать условия деятельности белорусских компаний на рынках России и Казахстана, создавая (в том числе и для отечественных МСП) условия и предпосылки для выхода на новые рынки и экстенсивного развития бизнеса.

С другой стороны, белорусскому малому и среднему бизнесу в целом пока не удается ни реализовать себя на более емких рынках России и Казахстана, ни относительно уверенно чувствовать себя на традиционном для себя белорусском рынке. Главным препятствием этому можно считать отсутствие у МСП собственных средств, необходимы для модернизации мощностей, продвижения продукта на рынке и пр. При этом нынешняя макроэкономическая ситуация в Беларусь пока не делает возможным привлечение внешних (кредитных) ресурсов на приемлемых для предприятий условиях.

В результате белорусские МСП если и выходят на рынок ТС и эффективно используют преимущества евразийских группировок, то это скорее исключение, чем правило. В большинстве же случаев белорусский малый и средний бизнес констатирует свою невысокую конкурентоспособность по сравнению с российскими и казахскими компаниями, что и препятствует его экстенсивному развитию.

Пока сложившийся статус-кво не создает серьезных проблем для государственной экономической политики. Отечественные МСП продолжают ориентироваться преимущественно на внутренний рынок Беларуси, в то время как последний остается все еще малопривлекательным для российских и казахских компаний. По этой причине можно сказать, что евразийская интеграция в настоящее время проходит для белорусского малого и среднего бизнеса с незначительными и преимущественно секторальными издержками. Не удивительно, что в этой ситуации, даже несмотря на признаваемые трудности, большинство белорусских МСП по-прежнему поддерживают евразийскую экономическую интеграцию и согласны с тем, что ее продолжение выгодно для страны.

Однако в более долгосрочной перспективе сегодняшние тенденции могут создать ряд проблем позитивному участию Беларуси в ЕАЭС. В ходе исследования была отмечена отрицательная динамика мнения представителей белорусских МСП по ряду показателей, таких как оценка собственной конкурентоспособности, рост конкуренции, перспективы ведения бизнеса и пр.

На основании сказанного можно обозначить следующие основные потенциальные вызовы, связанные с продолжением участия Беларуси в евразийской интеграции с точки зрения белорусского малого и среднего бизнеса.

Во-первых, рост отрицательного отношения к евразийской интеграции среди наиболее эффективной группы субъектов хозяйствования. Результатом этого могут стать новые протесты бизнес-сообщества, негативно влияющие в том числе и на общественное мнение о ЕАЭС.

Во-вторых, угроза исчезновения определенного числа белорусских МСП по причине их неконкурентоспособности. По мере восстановления белорусской экономики российские и казахские компании, скорее всего, будут пытаться выйти на белорусский рынок, создавая угрозу нынешним позициям отечественного малого и среднего бизнеса.

В-третьих, возникает угроза ухода части МСП в другие страны ТС или в теневую экономику. Эту возможность можно обнаружить среди тех предприятий, которые в перспективе ориентированы на поиск новых бизнес моделей. Так, уже сегодня, как было отмечено, Беларусь по ряду условий ведения бизнеса уступает, к примеру, соседней России.

Таким образом, в условиях долгосрочного участия Беларуси в евразийском интеграционном процессе, становится актуальной совместная работа государства и бизнес-сообществ по вопросам поддержки и стимулирования развития белорусского малого и среднего бизнеса, которая бы не только учитывала специфику современных евразийских интеграционных процессов, но, более того, делала бы на нее главный акцент. Первостепенными задачами, стоящими перед всеми участниками этого диалога, по мнению автора, должны стать: поиск механизмов кредитования белорусских МСП на приемлемых условиях; выработка модели льготного долгосрочного финансирования инновационных и экспортноориентированных предприятий; концентрация на поддержке МСП в тех сферах, где у Беларуси есть наибольшие долгосрочные или динамические сравнительные преимущества; выравнивание условий ведения бизнеса в Беларуси с российскими (как минимум) в тех вопросах, где на сегодняшний день существуют отличия не в пользу Беларуси; стимулирование отечественного малого и среднего бизнеса к укрупнению за счет объединения ресурсов друг с другом и/или государством на взаимовыгодных условиях.