

БЕЛОРУССКИЕ МСП В ЕАЭС: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Андрей Скриба^{*}

Резюме

В работе по итогам опросов 2012 – 2014 гг. исследуется восприятие белорусскими малыми и средними предприятиями евразийской экономической интеграции, а также оценивается ее влияние на их рост и возможности развития. В целом малый и средний бизнес Беларусь чувствует себя уязвимым в рамках сформированного ЕАЭС: к достаточно высокой внутренней конкуренции постепенно добавляется конкуренция с компаниями из России, в то время как выходит на внешние рынки, в том числе и на российский, становится все труднее. В результате приходится констатировать, что далеко не все МСП смогут воспользоваться выгодами и преимуществами создаваемого объединения. В этом контексте исключительное значение обретает временной ресурс – то, насколько быстро белорусский бизнес сможет адаптироваться к новым для себя условиям и эффективно «вписаться» в уже меняющихся региональный рынок.

Содержание

1. Введение	2
2. Беларусь, ЕАЭС и валютный кризис	3
3. Белорусские МСП в евразийской интеграции	9
3.1. Белорусские МСП и их экономическое положение	9
3.2. Связи белорусских МСП с внешними рынками и партнерами по ЕАЭС	13
3.3. Конкуренция и конкурентоспособность белорусских МСП в евразийской интеграции	16
3.4. Промежуточные выводы	22
4. Мнение белорусских МСП о евразийской экономической интеграции	23
5. Взгляд на будущее белорусских МСП в ЕАЭС	27
6. Заключение	31

Дискуссионный материал Исследовательского центра ИПМ
PDP/15/01



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

© 2015 Исследовательский центр ИПМ

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

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

1. ВВЕДЕНИЕ

С 1 января 2015 г. Республика Беларусь является полноправным членом Евразийского экономического союза (ЕЭАС). Помимо нее в это объединение уже входят еще три постсоветских государства: Армения, Казахстан и Россия. В ближайшие месяцы ожидается присоединение Кыргызстана.

ЕАЭС стал логичным продолжением двух предыдущих этапов евразийской интеграции – Таможенного союза (2010) и Единого экономического пространства (2012). Его ближайшей целью является создание общей экономической территории со свободным перемещением капитала, товаров, услуг и трудовых ресурсов, а в более отдаленной перспективе – унификация экономической политики. Пока же Договор о создании Союза был подписан с некоторыми оговорками – изъятиями, которые, как планируется, будут ликвидированы в начале 2020-х гг.

Многие полагают, что решение о вступлении Беларуси в ЕАЭС носило во многом политический характер. Тем не менее, главными причинами, побудившими руководство страны сначала присоединиться, а потом последовательно переходить на новые уровни интеграции, были все же экономические.

Во-первых, это возможность импортировать из России сырье для внутреннего потребления по внутрироссийским ценам, которые существенно ниже мировых. Особенно важными здесь являются до недавнего времени весьма дорогостоящие и крайне нужные Беларуси нефть и природный газ.

Во-вторых, следует учитывать импорт промежуточных товаров и сырья из России, также по льготной стоимости. После переработки готовая продукция экспортируются уже по мировым ценам, а, следовательно, увеличивается маржа белорусских предприятий.

В-третьих, это доступ на российский рынок, который за последнее десятилетие неизменно являлся главным потребителем белорусской продукции. Начиная с 2008 г. доля России в белорусском экспорте выросла с 32.4% до 42.2% в 2014 г. Во многом это обеспечивается как раз за счет отсутствия или минимального значения торговых барьеров, которое сначала обеспечивалось двусторонними договорами и форматом Союзного государства, а с 2010 г. – евразийской экономической интеграцией.

В-четвертых, участие в ЕАЭС открыло перед Беларусью возможности привлекать внешние кредитные ресурсы не только из России, но и из Антикризисного фонда ЕврАЗЭС, где Москва обладает решающим голосом. Очевидно, что в случае отказа от евразийской интеграции Минск едва ли мог бы рассчитывать на подобную финансовую поддержку, или, по крайней мере, ее условия были бы значительно менее привлекательными.

Наконец, в пятых – отсутствие четкой интеграционной альтернативы. Отказ от вступления в ТС/ЕЭП/ЕАЭС по сути оставлял Беларусь наедине с ее экономическими проблемами – дефицитом платежного баланса, низкой конкурентоспособностью государственных предприятий и диверсифицированностью внешней торговли, не говоря уже о внутренних проблемах, как то валютно-финансовые кризисы 2011 и конца 2014 гг.

До недавнего времени существовала весьма популярная точка зрения, что такой альтернативой может стать тот или иной формат сотрудничества с Европейским союзом и совместные программы развития с международными финансовыми институтами – МВФ, ВБ, ЕБРР. Неслучайно Беларусь стала полноправным участником «Восточное партнерство», которое предлагает постсоветским странам экономическую ассоциацию и ЗСТ с ЕС. Тем не менее, опыт соседней Украины, по-видимому, на долгое время закрыл для Минска этот вопрос. Разумеется, Беларусь продолжит и дальше искать экономические возможности в диалоге с ЕС и Западом в целом. Однако их неспособность заменить Россию, в частности – в вопросах торгово-экономического характера, сейчас более чем очевидна. С одной стороны, потому что сам ЕС сейчас испытывает определенные внутренние проблемы, и едва ли будет готов предоставить существенную экономическую помощь. С другой стороны, потому что любая такая помощь предполагает проведение реформ, причем в случае Беларуси – нередко весьма радикальных, на которые власти пока не готовы пойти по политическим соображениям.

Несмотря на определенную выгодность, евразийская интеграция создает для Беларуси не только новые возможности, но и ограничения, по крайней мере – определенным ее экономическим субъектам. Практика последних лет показала, что выгоды от интеграции распределяются крайне неравномерно. Пока главным выгодополучателем остается государственный сектор экономики. Что касается белорусского частного бизнеса, и особенно – малых и средних предприятий, то для них унификация нормативно-правовой базы со странами партнерами уже имела негативное воздействие. В частности, можно привести примеры повышения импортных пошлин на автомобили, а также новые правила сертификации, которые вызывали неоднократные протесты предпринимателей и грозят многим из них банкротством.

Дополнительной проблемой является то, что на сегодняшний день белорусские малые и средние предприятия имеют весьма ограниченные возможности влиять на процесс интеграции, главным образом – по причине своей децентрализованности, отсутствия общей позиции по теме интеграции, а также пока еще невысокого вклада в национальную экономику. Не позволяют усилить это влияние и бизнес-союзы. Их переговоры с правительством пока имеют переменные успехи, а диалог непосредственно с Евразийской экономической комиссией находится еще на начальной стадии своего развития.

Наконец, принципиально новым вызовом в контексте интеграции стал валютный кризис 2014 – начала 2015 гг., который так или иначе затронул все страны Евразийского экономического союза, и косвенно повлиял на условия работы частного бизнеса, в первую очередь – малых и средних предприятий.

Результаты опросов представителей белорусских МСП, проведенные в 2012 – 2014 гг., показали их неоднозначное отношение к евразийской интеграции. С одной стороны, малые и средний бизнес признает определенные выгоды от нее *для страны*. С другой стороны, подтверждают, что *для самих МСП* интеграция пока остается весьма неясной перспективой. По-видимому, события конца 2014 – начала 2015 гг. (к которым относятся девальвация национальной валюты, отстающая от девальвации российского рубля; ухудшение условий доступа к кредитным ресурсам, повышение налогов и т.д.), которые добавляют экономической интеграции дополнительную и весьма большую неопределенность, еще более усилият дифференциацию отношения к ЕАЭС со стороны белорусских МСП.

В данной работе на основании ряда экономических показателей оценивается нынешнее место Республики Беларусь в формируемом ЕАЭС, анализируется мнения представителей белорусских МСП относительно участия страны в евразийской интеграции и влияния этого процесса на отечественный малый и средний бизнес, а также возможности и вызовы работе этих частных предприятий в тех или иных отраслях белорусской экономики. Исследование основывается на результатах опросов более четырехсот малых и средних предприятия Республики Беларусь, проведенных в 2012 – 2014 г.

Работа имеет следующую структуру. Во втором разделе автор рассматривает нынешнее место Беларуси в ЕАЭС, а также, в этом же контексте, те экономические проблемы, с которыми сталкивается страна в последние годы. В третьем разделе оценивается участие малого и среднего бизнеса Беларуси в евразийской экономической интеграции, рассматриваются наиболее приоритетные для белорусских МСП рынки, что позволяет охарактеризовать значимость для них торгово-экономического сближения с Россией и другими странами СНГ. Особый акцент сделан на анализе конкурентоспособности МСП в новых региональных условиях. В четвертом разделе автор, основываясь на результатах опросов, исследуется мнение представителей белорусского малого и среднего бизнеса о евразийской интеграции и ее влиянии на национальную экономику, а также об их собственных перспективах в ЕАЭС. В заключительном, пятом разделе автор дает свою оценку нынешнему участию белорусских МСП в ЕАЭС, а также предлагает классификацию этих предприятий с точки зрения перспектив их развития.

2. БЕЛАРУСЬ, ЕАЭС И ВАЛЮТНЫЙ КРИЗИС

Экономические исследования, проведенные в начале 2010-х гг., показывали, что Беларусь по завершении процесса экономической интеграции станет главным выгодополучателем от

Евразийского экономического союза. Согласно прогнозам, только накопленный эффект от интеграции за период 2011 – 2030 гг. для Беларуси должен был составить 14% ВВП, в то время как для Казахстана – 3.5% ВВП, для России – 2%.

Большой проблемой как для белорусского руководства, так и для имиджа самой евразийской интеграции стало то, что на фоне внутренних трудностей и кризисов положительные интеграционные эффекты было достаточно трудно рассмотреть. Итог девальвации национальной валюты в 2011 г. был весьма кратковременен и благоприятно сказался на экономическом росте лишь в 2011 г. (см. табл. 1). Уже в следующие годы ВВП Беларуси практически прекратил свой рост, причем в 2012 – 2013 гг. продемонстрировал худшие показатели среди стран ТС и ЕЭП. Хотя все же нужно признать, что именно евразийская экономическая интеграция позволила Беларуси обеспечить даже эти скромные по сравнению с 2000-ми гг. показатели. Очевидно, что отказ от присоединения к ТС и ЕЭП означал бы резкое повышение цен на природный газ и нефть, почти 100% которых импортируются из России. Не говоря уже о том, что с большой долей вероятности ухудшились бы условия для доступа белорусской готовой продукции на российский рынок, что для многих предприятий стало бы серьезным ударом из-за недиверсифицированности их экспортных потоков.

Таблица 1. Темпы роста валового внутреннего продукта стран Таможенного союза и Единого экономического пространства в 2011 – 2014 гг., %

	2011	2012	2013	2014 ¹
Беларусь	105.5	101.7	101.0	101.6
Казахстан	107.5	105.0	106.0	104.3
Россия	104.3	103.4	101.3	100.6
ТС и ЕЭП	104.6	103.5	101.7	н/д

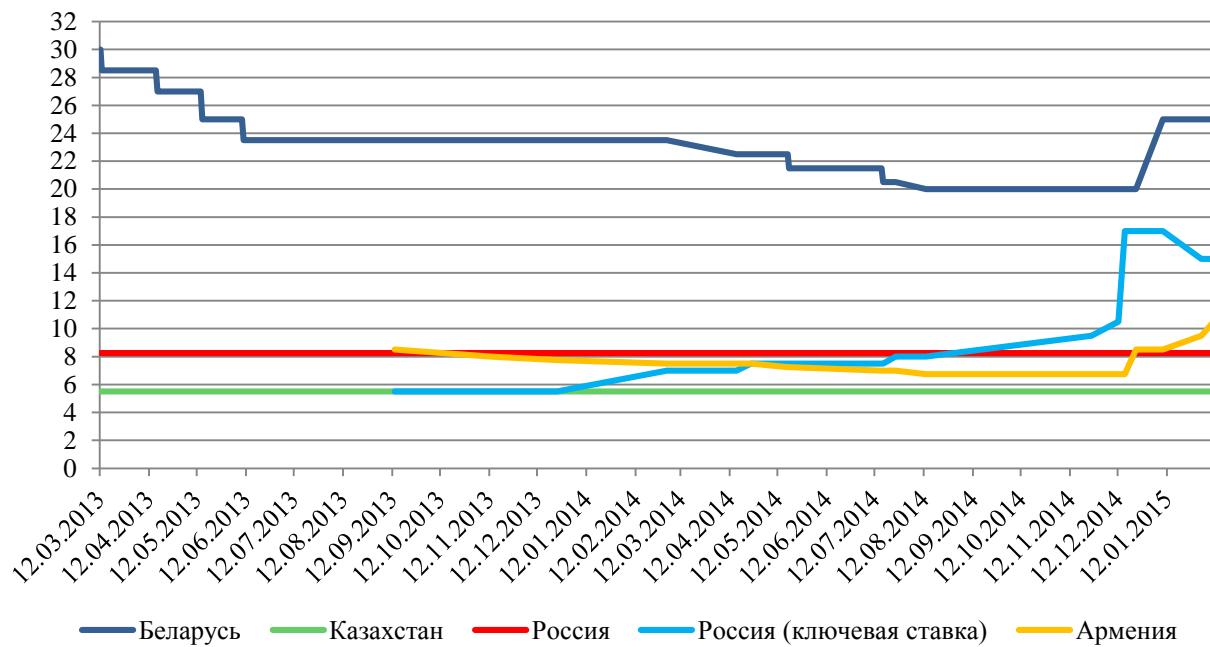
Источник: Евразийская экономическая комиссия, государственных служб статистики.

Несмотря на некоторую выгоду для экспортеров, в целом валютно-финансовый кризис 2011 г. негативно сказался на возможностях создать для белорусских предприятий благоприятную инвестиционную среду и условия развития. Даже экспорт ориентированные фирмы, которые усилили свою конкурентоспособность за счет курсовых разниц, столкнулись с проблемой высоких процентных ставок. Недоступность кредитных ресурсов стала для многих из них главной причиной неспособности извлечь максимальную выгоду от девальвации. Что касается остальных предприятий, то для них к этому прибавились падение покупательной способности населения (для тех, кто ориентирован на внутренний рынок Беларуси) и рост затрат на импорт сырья и продукции (для зависимых от импорта и промежуточного импорта). А учитывая, что у стран партнеров по ТС/ЕЭП ситуация обстояла значительно лучше (табл. 2), возникла реальнаягроза как минимум отставания многих белорусских предприятий от конкурентов из стран СНГ, а как максимум – эмиграция тех фирм, которые и так ориентировались на работу с внешними рынками.

Обзор последствий валютно-финансового кризиса 2011 г. важен тем, что в конце 2014 – начале 2015 гг. Беларусь столкнулась со схожими проблемами. В частности, речь идет о новой существенной девальвации национальной валюты (к доллару США – 25% в конце 2014 г. и 56.4% в феврале 2015 г. по сравнению с январем 2014 г.), для сдерживания которой в январе 2015 г. Национальный банк страны поднял ставку рефинансирования на 5 пунктов до 25% (уровень лета 2013 г.). Этот показатель вновь стал самым большим среди стран ЕАЭС (Рис. 1). На сравнительно высоком уровне сохранилась и инфляция – за 2014 г. она составила 18.1%. Учитывая, что основная девальвация белорусского рубля была произведена в декабре 2014 – январе 2015 гг., в будущем снижение инфляции пока не просматривается.

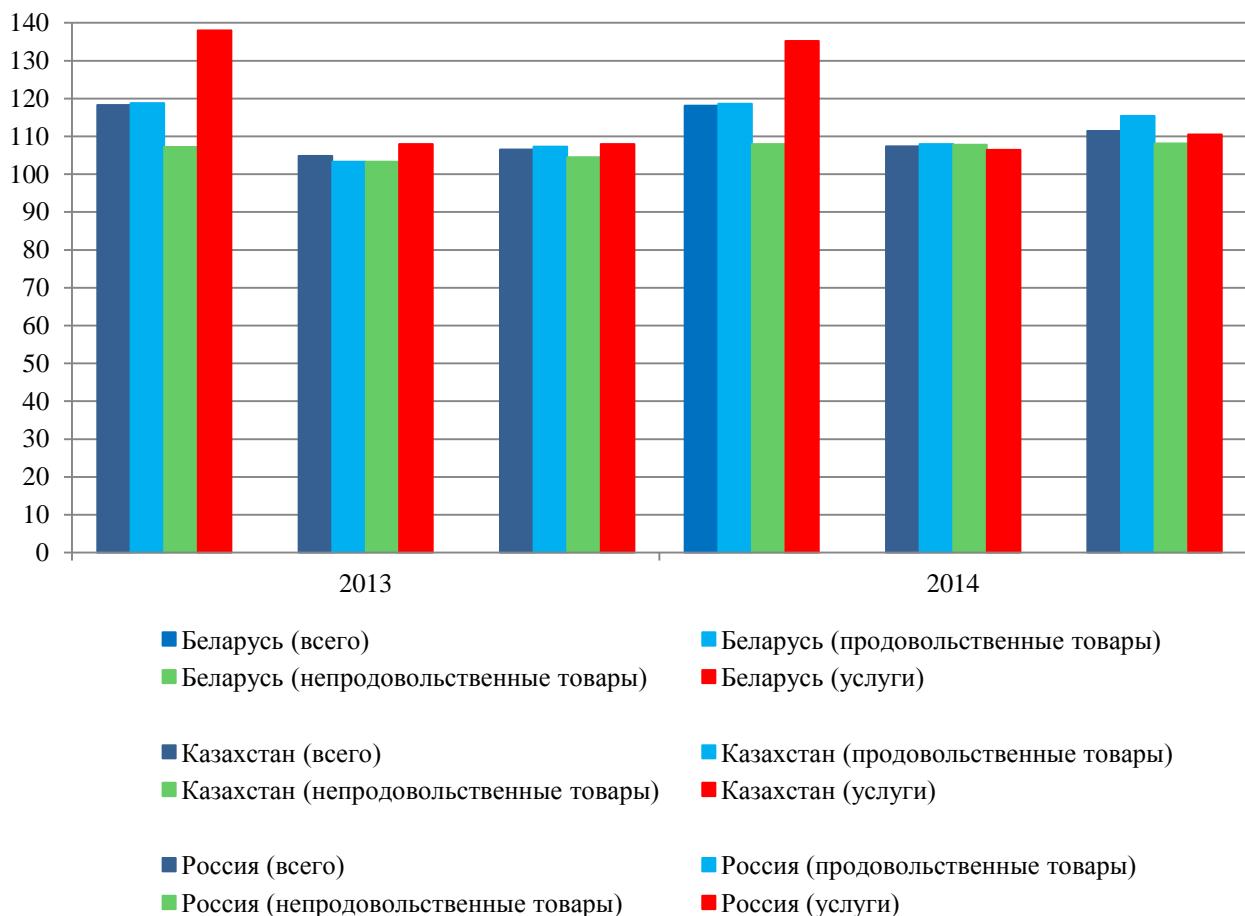
¹ Предварительная оценка государственных служб статистики.

Белорусские МСП в ЕАЭС и фактор валютного кризиса: вызовы и перспективы



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

Рис. 1. Динамика ставки рефинансирования и ключевых ставок в 2013 – 2014 гг. в странах Евразийского экономического союза, %

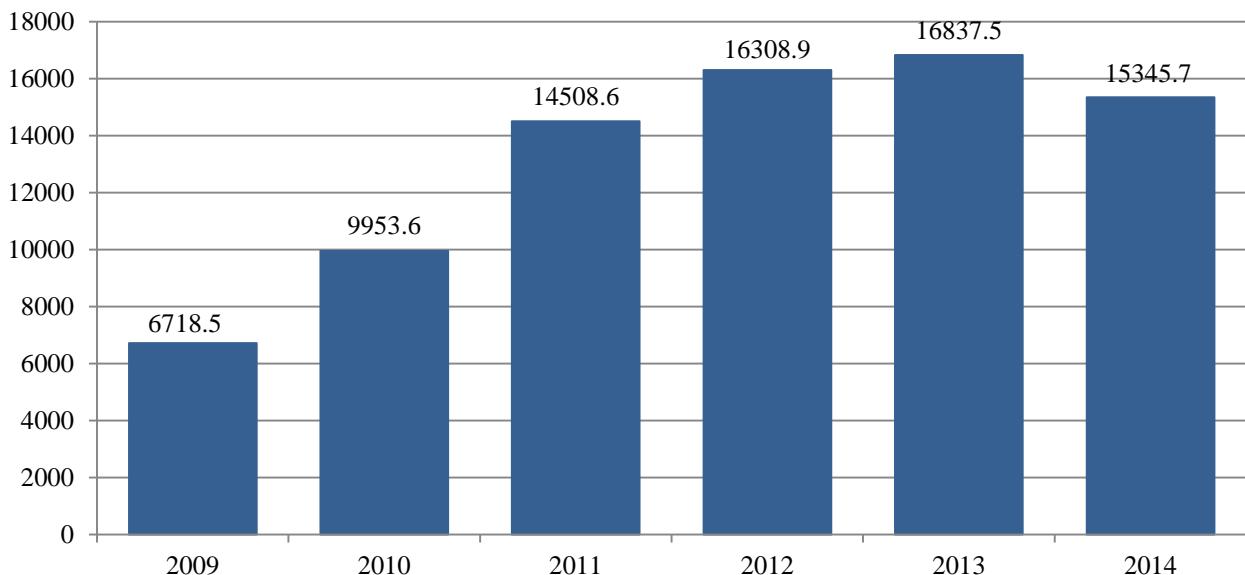


Источник: Национальные статистические комитеты Беларуси, Казахстана и России

Рис. 2. Индексы потребительских цен в 2013 – 2014 гг. в странах Евразийского экономического союза (без Армении), %

Однако есть у нынешнего кризиса и свои особенности (связанные в том числе и с евразийской экономической интеграцией), которые, по-видимому, усилият его негативные последствия и для белорусской экономики, и для большинства ее субъектов хозяйствования

Во-первых, валютный кризис 2014 г. является не собственно белорусским феноменом, как это было в 2011 г., а в значительной мере привнесен извне, точнее – из России. Там девальвация российского рубля в совокупности с закрытием для российских банков европейских кредитных ресурсов привела к резкому снижению покупательной способности населения и коммерческих организаций. Как результат, белорусско-российский товарооборот, который до этого на протяжении четырех лет рос приблизительно на 27% в год, в 2014 г. уменьшился (в долларовом выражении) на 5.3% (Рис. 3).



Источник: Национальный статистический комитет Беларуси

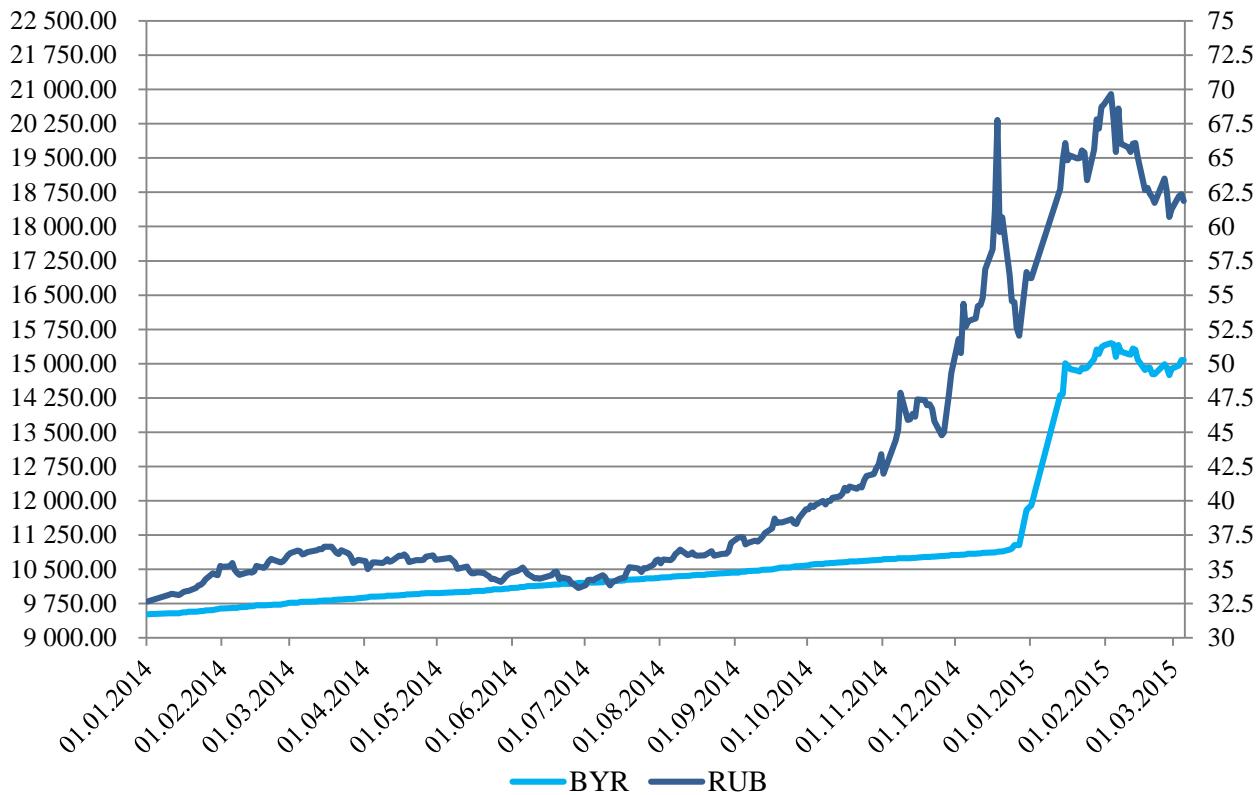
Рис. 3. Товарооборот Беларуси и России в 2009 – 2014 гг., млн. долл. США

Разумеется, часть этого уменьшения приходится на импортируемые в Беларусь российские нефть и природный газ, цена которых в 2014 г. существенно сократилась. Однако в остальном речь все же идет о сжатии главного для Беларуси экспортного рынка, который на протяжении последнего десятилетия по большинству товарных позиций пока так и не удалось эффективно заменить. Кроме того, снижение цен на нефть означает удешевление и нефтепродуктов, что также отразится на доходах белорусских нефтеперерабатывающих предприятий.

На фоне валютного кризиса в ЕАЭС растет число нетарифных торговых барьеров между его участниками, которые пытаются теми или иными способами обойти закон о свободном перемещении товаров и оградить себя от неблагоприятного роста импортной продукции.² Это в конечном итоге отрицательно сказывается и на отдельных предприятиях, и на двусторонних отношениях, и на всем евразийском интеграционном проекте.

Во-вторых, несмотря на все усилия, которые предпринимает белорусское правительство для сохранения конкурентоспособности национальной продукции, эта задача пока остается по-прежнему нерешенной. Главная причина этого состоит в том, что в России девальвация рубля (по отношению к доллару) оказалась более глубокой чем в Беларуси. На Рис. 4 отчетливо видно, что по итогам 2014 г. белорусский рубль (по отношению к доллару США) девальвировался на 25%, а российский – на 72.2%. Даже январская девальвация, проведенная уже новым составом правительства, не исправила этот дисбаланс: к началу марта 2015 г. (к 1 января 2014 г.) девальвация белорусского рубля составляла 57.1%, российского – 90.5%.

² Подробнее о нетарифных барьерах в ЕАЭС см. Оценка влияния нетарифных барьеров на взаимную торговлю в ЕЭП на основе опроса предприятий экспортёров. URL: http://www.eabr.org/general/upload/CII%20-%20izdania/ЕвразЭкИнтеграция/номер%204_25%20-%202014/eei_4_2014_pelipas/etc.pdf.



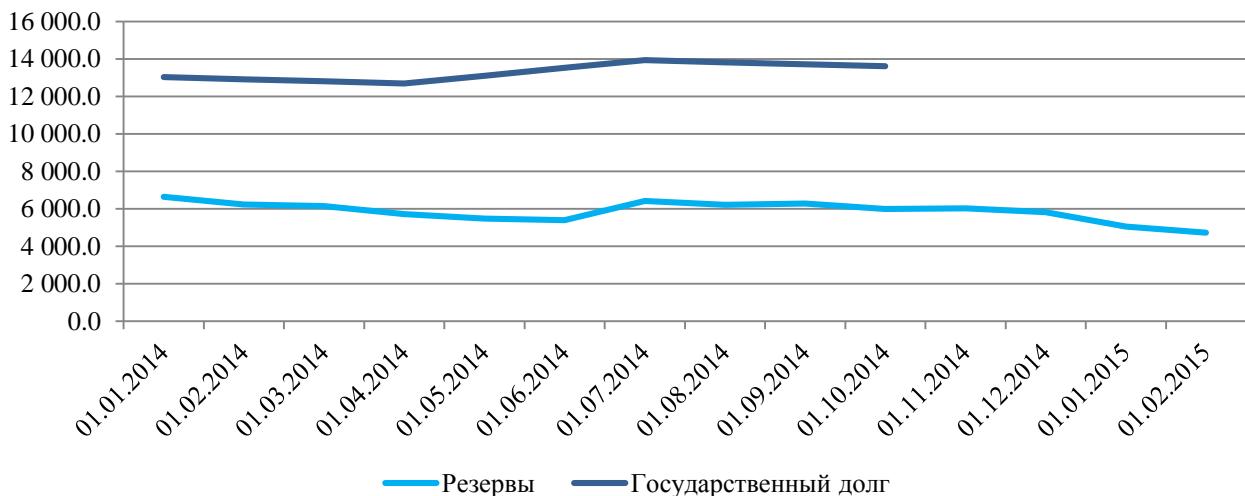
Источник: Национальные (центральные) банки Беларуси и России

Рис. 4. Изменение курсов валют белорусского и российского рубля по отношению к доллару США в 2014 – начале 2015 гг.

Произошедшее в итоге укрепление белорусского рубля кроссийскому (на 26% к концу 2014 г. и на 16.4% за четырнадцать месяцев с начала 2014 г.) оказало существенное, и далеко не всегда положительное влияние на рынок Беларуси. С одной стороны, от этого выиграли торговые предприятия, которые ориентировались на импорт товаров из России. Однако таких было сравнительно немного. А вот белорусские компании, которые работали на внутреннем рынке, а также те, кто импортировал товары из стран вне ЕАЭС, стали нести серьезные потери. Кроме того, рост импорта продукции из России привел к резкому росту спроса на валюту и, как следствие, снижению золотовалютных резервов, что вызвало новый виток девальвации, роста инфляции и процентных ставок.

В-третьих, относительная устойчивость белорусского рубля так выглядит далеко не однозначно. С одной стороны, этот шаг обусловлен политическими мотивами, т.к., в отличие от России, в Беларуси девальвация национальной валюты за последние восемь лет составила около 700%, и в этом вопросе следует соблюдать определенную осторожность, чтобы не допустить «социального взрыва». С другой стороны, сдерживание курса белорусского рубля на социально приемлемом уровне дается белорусскому руководству очень большой ценой. За 2014 – начало 2015 гг. золотовалютные резервы Беларуси существенно снизились (почти на 2 млрд. долл.), в то время как внешний государственный долг по сравнению с началом 2014 г. несколько вырос. Эта динамика особенно настораживает с учетом того, что в 2015 г. Минск ожидают выплаты по внешнему долгу в размере около 4.1 млрд. долл. (Рис 5).

Партнеры Беларуси по ЕАЭС – нефтедобывающие Россия и Казахстан – имеют достаточные накопленные резервы, чтобы обеспечивать стабильность национальной экономики. Для Беларуси этот вопрос всегда стоял весьма остро. И валютный кризис 2014 – 2015 гг. здесь отличается тем, что Россия – наиболее очевидный в этой ситуации потенциальный кредитор, сейчас сама испытывает финансовые трудности, и шансы получить от нее внешнюю кредитную помощь выглядят не столь однозначными.



Источник: Национальный банк Беларуси

Рис. 5. Динамика золотовалютных резервов и внешнего долга Республики Беларусь в 2014 – начале 2015 гг., долл. США по методологии МВФ

Валютный кризис 2014 – 2015 гг. не был порождением евразийской экономической интеграции. Однако она, с одной стороны, сыграла определенную роль в его распространении, а с другой – проявила свою слабость и несовершенство, когда не стала инструментом коллективного преодоления его последствий. В результате всего этого белорусская экономика начала 2015 г. достаточно противоречиво, причем экономические трудности, учитывая нынешние экономические тренды, будут только нарастать.

Для частного бизнеса Беларуси евразийская экономическая интеграция сама по себе была вызовом. Она предложила новые возможности, но далеко не все предприятия могли ими воспользоваться, учитывая трудности с привлечением дешевых заемных средств, нужных для развития. Она создавала угрозы прихода более сильных и конкурентоспособных компаний из других стран ТС/ЕЭП, однако пока этой экспансии так и не произошло, в основном, по причине непривлекательности белорусского рынка по сравнению с тем же российским. Белорусские власти пытались всячески реализовать потенциал Беларуси с точки зрения ее привлекательности для иностранных инвестиций³, но эти усилия пока не принесли ожидавшихся результатов. Компании по-прежнему предпочитают приходить на более емкий российский рынок, страхуя себя тем самым от теоретически возможных дезинтеграционных шагов нынешних участников ЕАЭС.

Но главное все же то, что евразийская интеграция действительно создала для многих белорусских предприятий большие перспективы развития, реализовать которые во многом не позволяют внутренние факторы. К уже упомянутой недоступности кредитных ресурсов здесь можно добавить налоговую нагрузку на предприятия, которая в целом в Беларуси (за исключением отдельных случаев льготного налогообложения МСП, например, в СЭЗ) остается выше, чем в России, Армении и Казахстана. Также нельзя не вспомнить про отток из Беларуси, в том числе и в страны ЕАЭС, высококвалифицированной рабочей силы, в основном – по причине отстающего от этих стран уровня оплаты труда.

Учитывая все эти обстоятельства, возникает логичный вопрос о том, каково будущее белорусского бизнеса, и в частности – малого и среднего предпринимательства, в евразийской Беларуси. История работы в рамках ТС и ЕЭП позволяет сделать определенные выводы о

³ Были предприняты определенные шаги по либерализации законодательства, результатом чего стало улучшение Беларусью ее места в рейтинге Doing Business (в 2015 г. Беларусь заняла 57-е место, в то время как в предыдущие годы, с учетом постоянно пересматриваемой методологии, ее рейтинг колебался в промежутке 60 – 80-х мест). Также белорусское руководство старается развить бизнес-инфраструктуру, примером которой можно считать технологический парк, который Беларусь создает совместно с Китаем.

предпочтениях и опасениях белорусских МСП в контексте евразийской экономической интеграции в зависимости от их размера, специализации и других аспектов. В то же время их мнение, по-видимому, уже в ближайшие годы может подвергнуться некоторым трансформациям по причине тех экономических трудностей, которые обострились в последнее время, отчетливо наблюдаются сегодня и с высокой долей вероятности сохраняются в краткосрочной перспективе.

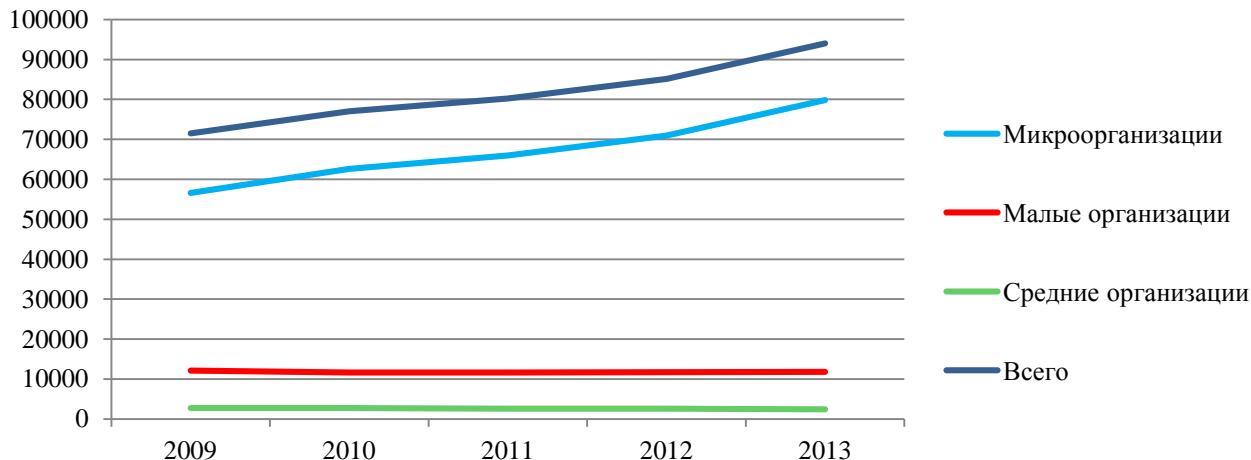
3. БЕЛОРУССКИЕ МСП В ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Доля малого и среднего бизнеса в белорусской экономике в последнее десятилетие медленно, но неуклонно росла. По оценкам белорусского правительства, на начало 2015 г. вклад белорусских частных МСП в национальный ВВП составила 25 – 30%. Это в целом соответствует планам Программы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на 2013–2015 гг., где была поставлена амбициозная задача по увеличению доли МСП в белорусской экономике до 30% ВВП⁴. К 2020 г. эту долю предполагается довести вовсе до 50% ВВП⁵.

Таким образом, малый и средний бизнес Беларуси хоть пока и остается дистанцированным от экономической политики страны, в том числе и в контексте региональной экономической интеграции, однако в целом играет все большую роль в развитии белорусской экономики. Логично предположить, что его влияния на те или иные решения в будущем будет постепенно усиливаться.

3.1. БЕЛОРУССКИЕ МСП И ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

В Беларуси существует устойчивая тенденция увеличения числа субъектов малого и среднего предпринимательства (Рис. 6). Примечательно, что это увеличение происходит в том числе и за счет частных организаций, доля которых в их общем количестве за последние пять лет неизменно составляла около 95%. Вторая особенность – то, что это увеличение происходит в основном за счет микроорганизаций.⁶ Из этого можно сделать вывод о росте предпринимательской активности среди населения, и в то же время это подтверждает сделанный ранее вывод о трудностях развития МСП, у большинства которых так и не получается (в том числе и по объективным причинам) развиваться в малых и средние организации.



Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь

Рис. 6. Динамика числа субъектов малого и среднего предпринимательства в Беларуси

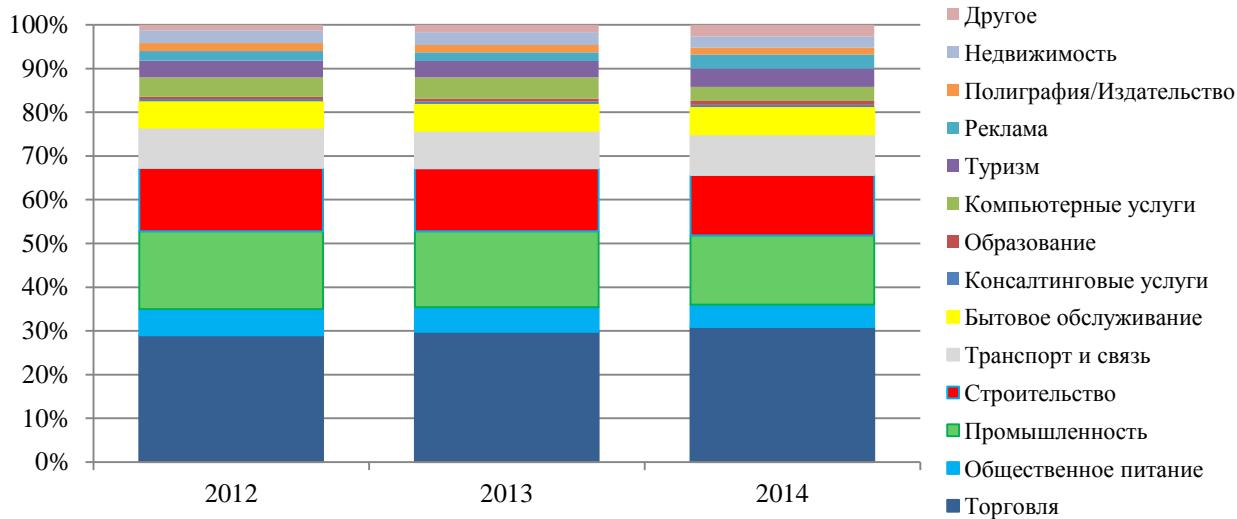
⁴ Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 1242 от 29 декабря 2012 г.

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

⁵ http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Dolja-malogo-i-srednego-biznesa-v-VVP-Belorusi-k-2020-godu-dolzhna-sostavit-ne-menee-50-i_664062.html.

⁶ микроорганизации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно, малые – от 16 до 100 человек, средние – от 101 до 250 человек.

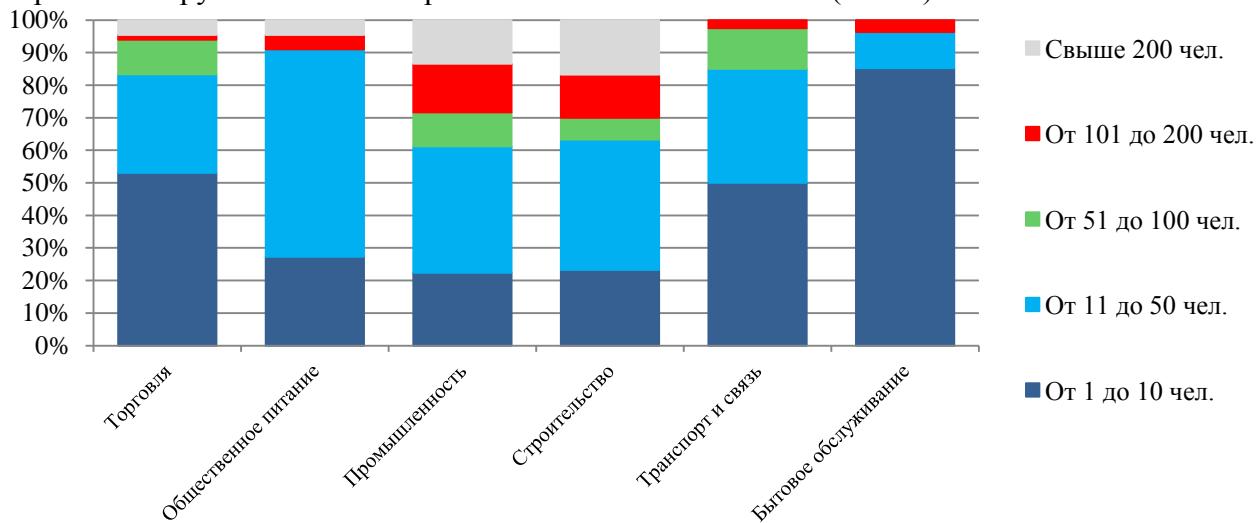
Несколько меньше белорусских МСП было в строительстве и промышленности (приблизительно 14% и 17% соответственно), а также сферах транспорта и связи, бытового обслуживания и общественного питания. На все остальные сферы деятельности приходилось менее 20% опрошенных МСП.



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 7. Распределение опрошенных МСП по сферам деятельности в 2012 – 2014 гг.

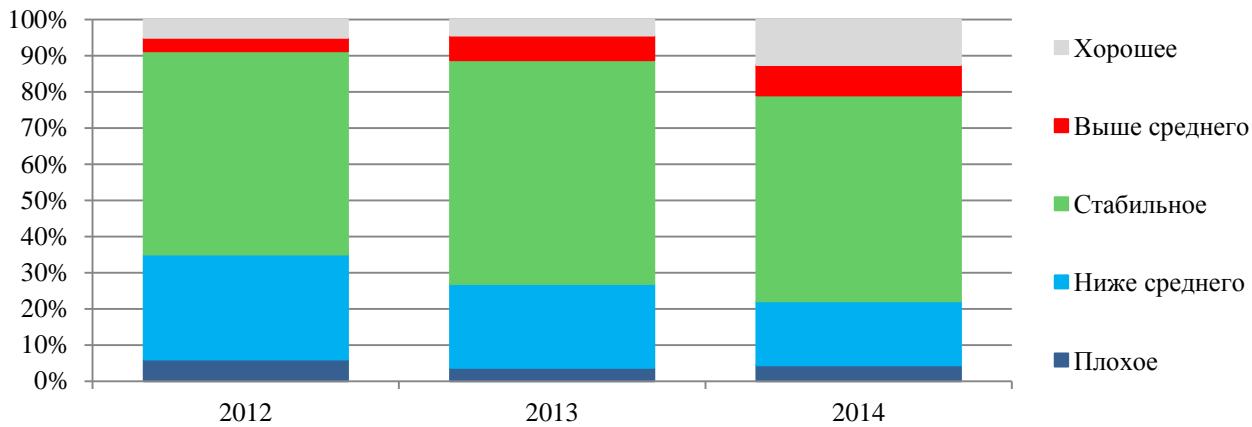
Как и в предыдущие годы, подавляющее большинство белорусских МСП в ходе опросов представляли относительно малые организации с численностью персонала от 1 до 10 человек и от 11 до 50. Особенно отчетливо это было в сферах торговли, транспорта и связи и бытового обслуживания. В сферах промышленности и строительства редко, но все же гораздо чаще встречались крупные МСП с персоналом свыше 200 человек (Рис. 8).



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 7. Распределение опрошенных МСП по сферам деятельности и размеру предприятия в 2014 г.

В большинстве своем белорусские МСП были удовлетворены своим экономическим положением, при этом все же оценивают, как среднее. Валютно-экономическая стабильность и предсказуемость оказывает на него благоприятное влияние: если в 2012 г. 35% респондентов считали его так или иначе ниже среднего, и лишь 8.8% - выше среднего, то уже в мае 2014 г. эти показатели практически выровнялись и составили 22.1% и 21% соответственно (Рис. 8).



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 8. Оценка опрошенными МСП экономического положения в 2012 – 2014 гг.

За прошедший 2013–2014 г. белорусские предприниматели в абсолютном большинстве случаев констатировали неизменность условий своей работы. Приблизительно поровну распределилось мнение тех, кто считал, что условия улучшились и ухудшились (табл. 2).

Таблица 2. Изменение условий предпринимательской деятельности в 2013 – 2014 гг.

	Кол-во	%
Условия ведения бизнеса значительно улучшились	14	3.2
Условия ведения бизнеса незначительно улучшились	84	19.5
Ничего не изменилось	218	50.6
Условия ведения бизнеса незначительно ухудшились	89	20.6
Условия ведения бизнеса значительно ухудшились	26	6.0
Всего	431	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Несмотря на то, что условия предпринимательской деятельности не были подвержены существенным односторонним изменениям, а экономическое положение до середины 2014 г. скорее имело тренд к стабилизации, белорусский малый и средний бизнес, как и в предыдущие годы, свидетельствовал об усилении конкуренции на отечественном рынке. В мае 2014 г. об этом заявили 57.8% опрошенных респондентов, еще 38.5% считали, что конкуренция не изменилась, и лишь 3.7% отметили, что она ослабла (табл. 13).

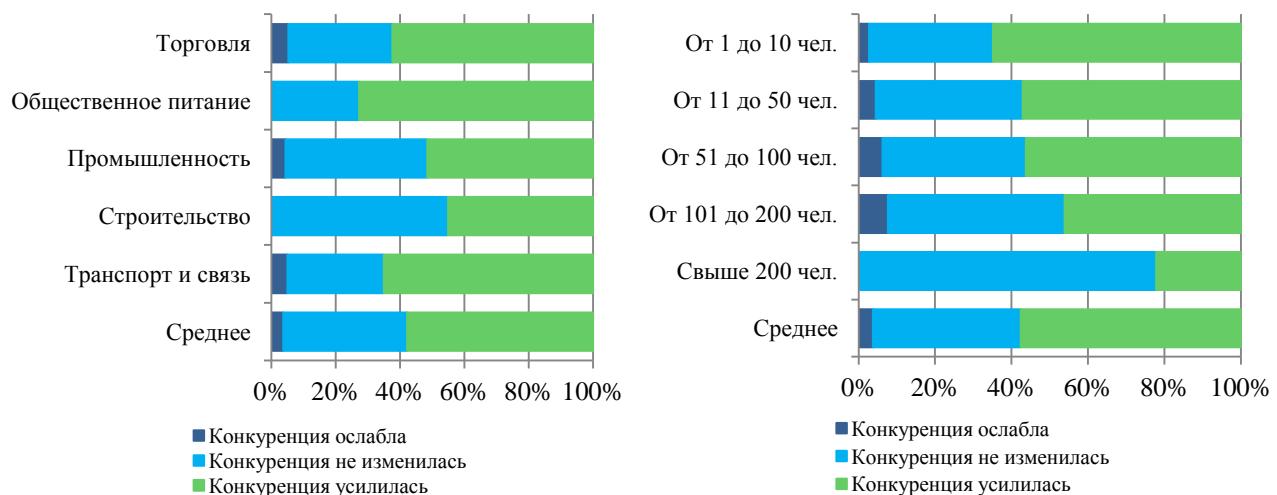
Таблица 3. Изменение уровня конкуренции в 2013 – 2014 гг.

	Кол-во	%
Конкуренция усилилась	249	57.8
Конкуренция не изменилась	166	38.5
Конкуренция ослабла	16	3.7
Всего	431	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Чаще всего об усилении конкуренции говорили МСП, работающие в сфере общественного питания, а также транспорта и связи (Рис. 9.1). Там этот показатель составил соответственно 72.7% и 65% при среднем значении 57.8%. Реже всего усиление конкуренции констатировали те фирмы, которые работают в промышленности и строительстве – в 51.5% и 45% соответственно.

Чем крупнее предприятие, тем реже его руководители говорили об усилении конкуренции (Рис. 9.2). Например, самые крупные МСП (численность персонала более 200 человек) говорили об этом лишь в 22.2% случаев, в то время как самые мелкие (от 1 до 10 человек) – в 64.9% случаев. Также можно отметить, что более крупные МСП чаще отмечали снижение конкуренции. Так, компании с персоналом от 101 до 200 человек констатировали это в 7.7% случаев (средний показатель – 3.7%).



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

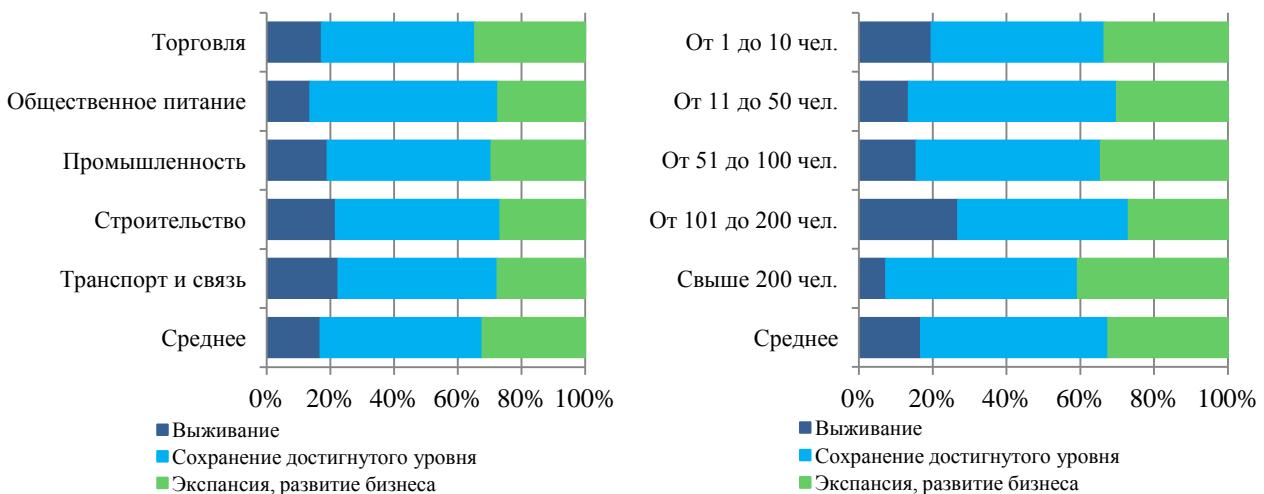
Рис. 9.1–9.2. Изменение уровня конкуренции в 2014 г. в зависимости от размера предприятия и сферы его деятельности

При неизменных условиях ведения бизнеса и растущей при этом конкуренции белорусские МСП лишь в трети случаев задумывались об экспансии и развитии бизнеса. Более половины опрошенных респондентов заявили, что главным на повестке дня является сохранение достигнутого уровня (табл. 4). Труднее всего ситуация обстояла у относительно небольших МСП, а также работавших в строительстве и транспорте и связи (Рис. 10.1 – 10.2)

Таблица 4. Приоритетность задач для белорусских МСП в 2014 г.

	Кол-во	%
Экспансия, развитие бизнеса	139	32.3
Сохранение достигнутого уровня	219	50.8
Выживание	73	16.9
Всего	431	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 10.1–10.2. Приоритетность задач для белорусских МСП в 2014 г. в зависимости от размера предприятия и сферы его деятельности

В целом можно подытожить, что белорусские МСП в последние три года были в непростом положении, неизменными слагаемыми которого были не улучшающиеся условия ведения бизнеса и конкурентная среда. В контексте евразийской экономической интеграции возникает вопрос о роли во всем этом внешнего фактора.

3.2. СВЯЗИ БЕЛОРУССКИХ МСП С ВНЕШНИМИ РЫНКАМИ И ПАРТНЕРАМИ ПО ЕАЭС

Результаты опроса 2014 г. показали, что белорусские малые и средние предприятия в определяющей мере сосредоточены на внутреннем рынке страны. Доля МСП, связанных с экспортными и импортными операциями, являлась хоть и не малой (в целом – 29.2%), однако все же составляла менее половины от числа опрошенных.

Таблица 5. Основные направления потоков товаров и услуг, предоставляемых белорусскими МСП в 2014 г.

	Кол-во	%
Преимущественно экспорт	23	8.2
Преимущественно импорт	34	12.1
Приблизительно одинаковая доля экспорта и импорта (реэкспорт импортируемых товаров или продуктов их переработки)	25	8.9
Ориентация на внутренний рынок, минимальная составляющая экспорта и импорта	199	70.8
Всего	281	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

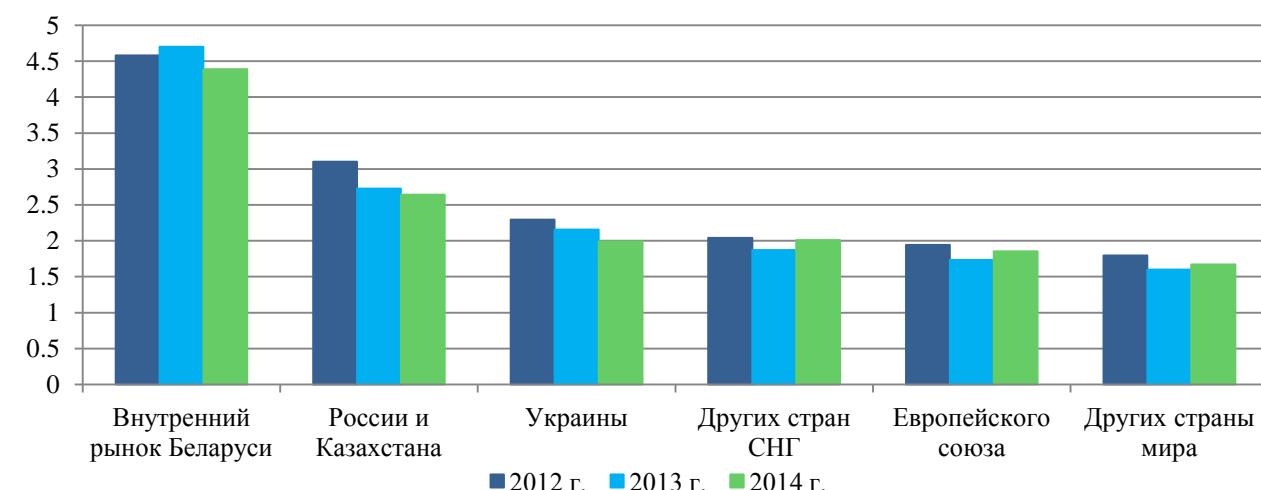
Приоритет внутреннего рынка для белорусских МСП подтверждается и оценкой важности этого и внешних рынков (табл. 6). В 2014 г. Средняя оценка внутреннего рынка Беларуси составила 4.390. Вторым по значимости был рынок стран ТС/ЕЭП, куда на момент проведения опроса входили Казахстан и Россия, - 2.643. Далее следовал рынок других стран СНГ (2.012), Украины (1.991), приграничных стран ЕС (1.916), других стран ЕС (1.794) и остальных стран мира (1.671). Такое распределение ответов оставалось практически неизменным на протяжении последних трех лет (Рис. 11).

Таблица 6. Важность рынков для белорусских МСП в 2014 г., %

Какие рынки наиболее важны для Вашего предприятия?	1	2	3	4	5	Всего	Среднее значение
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.

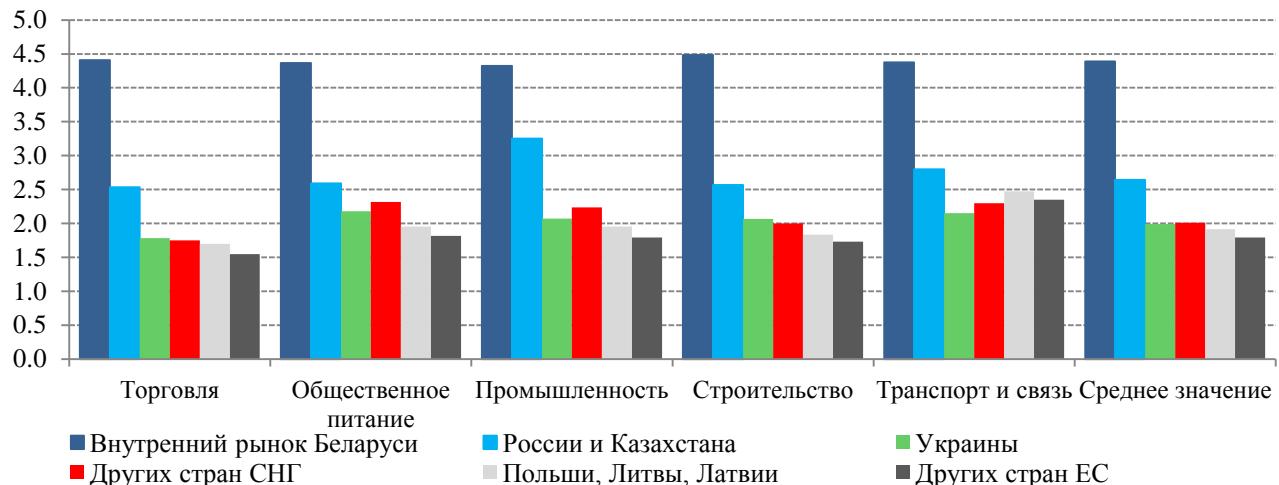


Примечание. «1» – «Не имеет значения», «5» – «Очень важен».

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 11. Важность рынков для белорусских МСП в 2012 – 2014 гг., среднее значение

Внутренний рынок Беларуси в 2014 г. был одинаково важен для МСП вне зависимости от их форм собственности (Рис. 12). Чаще всего (с небольшим перевесом) о его значимости 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).

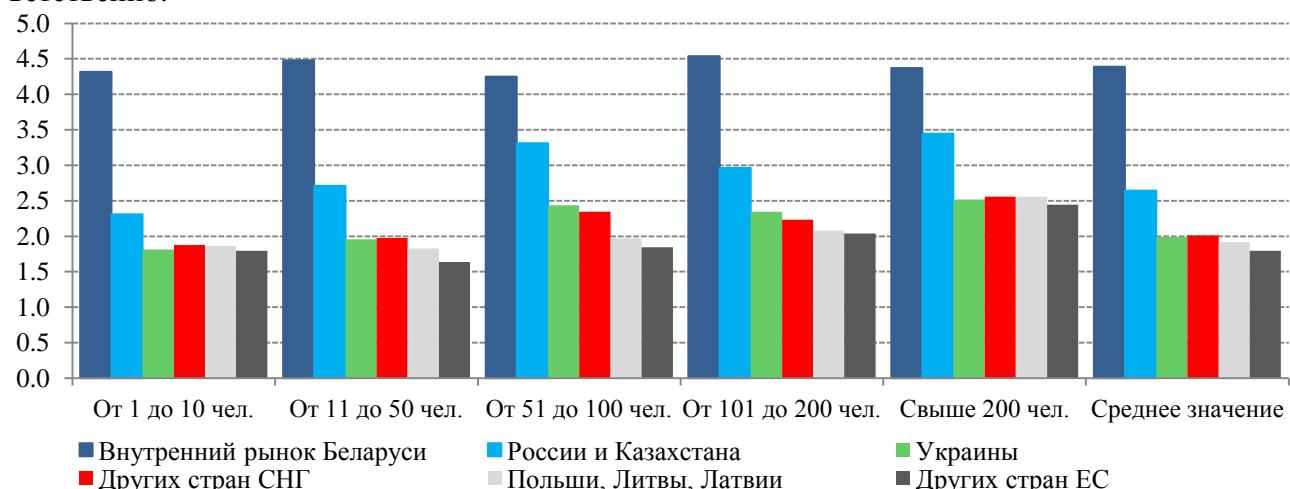


Примечание. «1» – «Не имеет значения», «5» – «Очень важен».

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 12. Уровень важности рынков для белорусских МСП в 2014 г. в зависимости от сферы деятельности предприятия

Существует определенная зависимость между значимостью рынков для белорусских МСП и размером предприятия. 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. 13). 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.



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

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 13. Уровень важности рынков для белорусских МСП в 2014 г. в зависимости от размера предприятия

Для торговых (или связанных с торговлей товарами и/или услугами) предприятий, ориентированных на экспорт, значимость внутреннего рынка и рынка ТС/ЕЭП была практически одинаковой (3.522 и 3.435 соответственно). Для МСП, у которых доля экспорта и импорта приблизительно одинаковая, разница значимости этих рынков была уже больше – 4.440 и 3.600. В остальных случаях внутренний рынок был существенно важнее «евразийского» (Рис. 14).

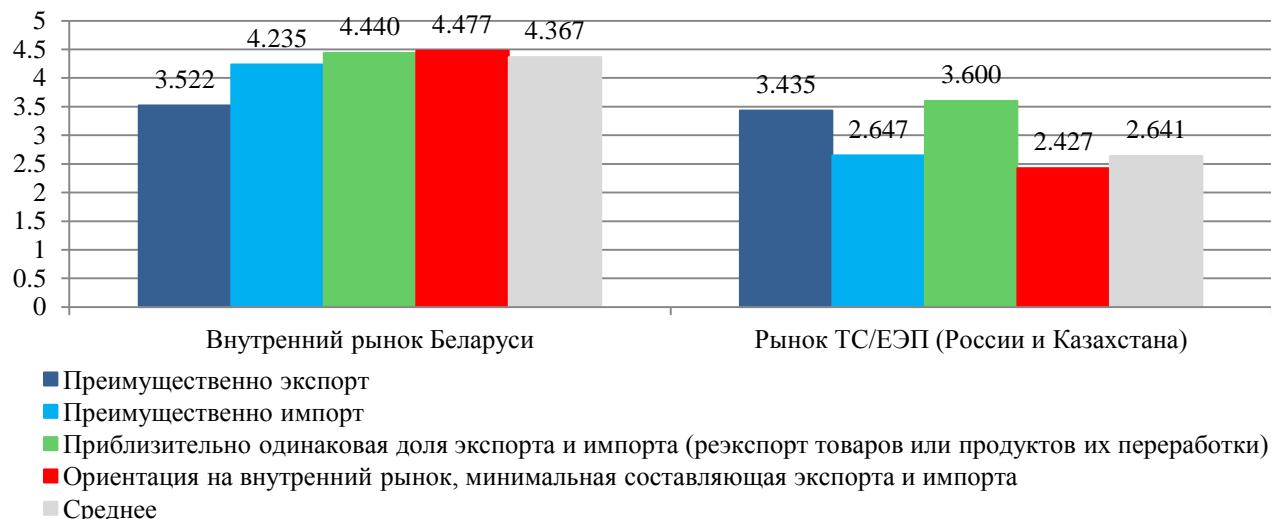
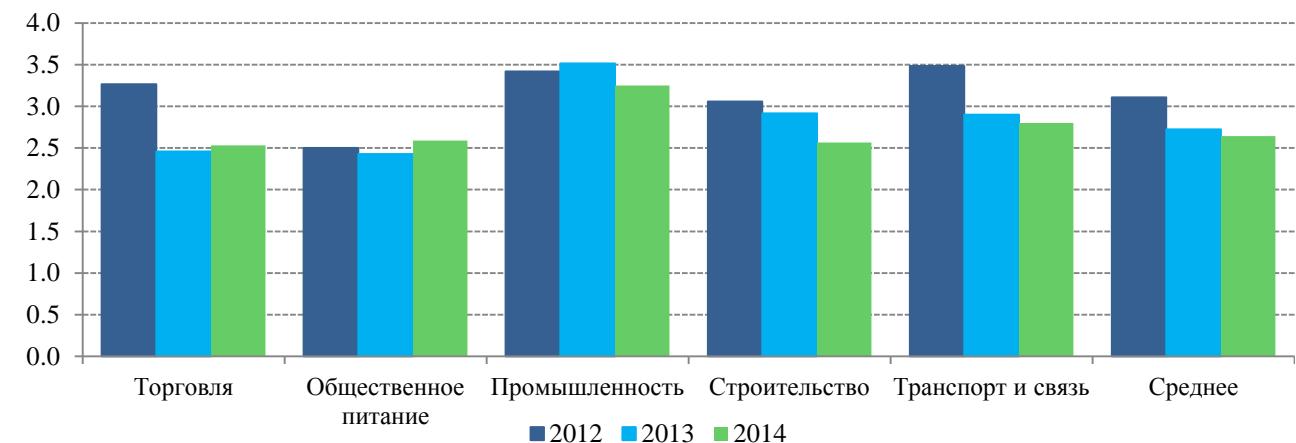


Рис. 13. Уровень важности рынков для белорусских МСП в 2014 г. в зависимости от экспортно-импортной специализации предприятия

Рынки партнеров Беларуси по евразийской интеграции – России и Казахстана – за последний год стали более популярны в сферах торговли и общественного питания (Рис. 14). 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.

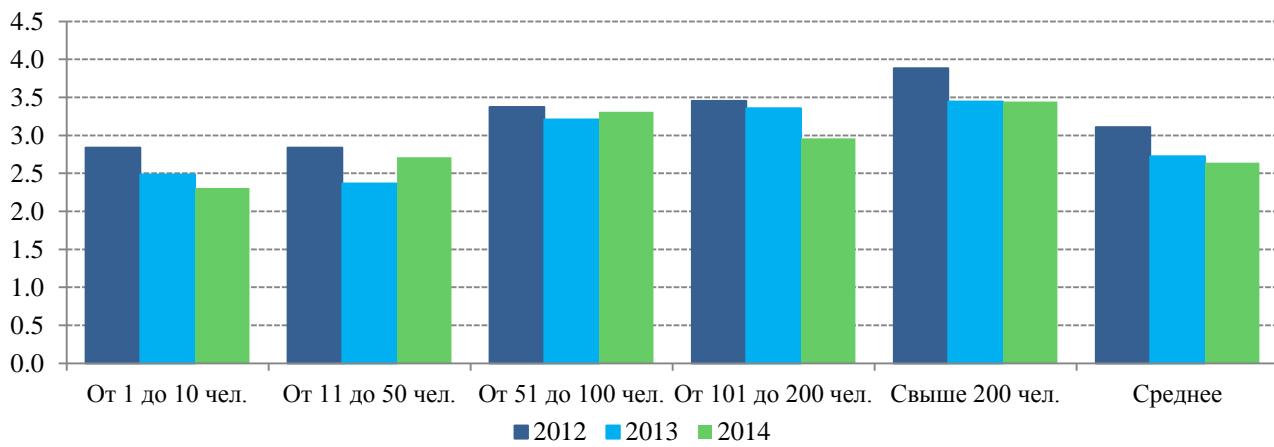


Примечание. «1» – «Не имеет значения», «5» – «Очень важен».

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 14. 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. 15). 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/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. 15. Изменение важности рынков России и Казахстана в 2012 – 2014 гг. в зависимости от размера МСП

Итак, с одной стороны, приоритетность внутреннего рынка и некоторое снижение популярности рынков России и Казахстана в 2012 – 2014 гг. позволяет сделать вывод о весомом, но отнюдь не главенствующем влияние каналов евразийской интеграции *непосредственно* на белорусское малое и среднее предпринимательство (чем меньше связей, тем ниже прямое влияние).

С другой стороны, сам факт невысокой важности рынка ТС/ЕЭП для белорусский МСП, а также снижение этой важности в противовес углублению экономической интеграции между тремя (теперь - четырьмя) странами ставит несколько важных вопросов.

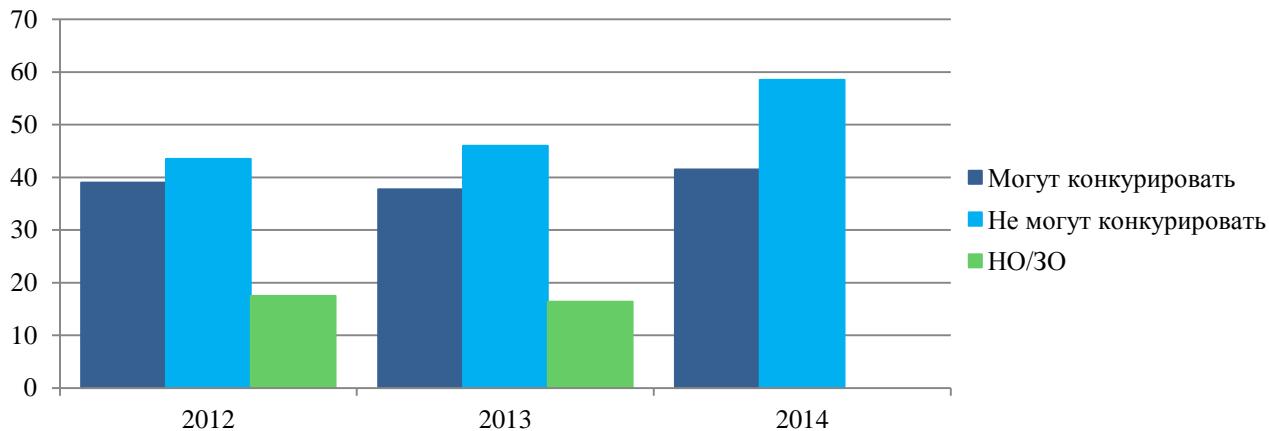
Во-первых, почему малый и средний бизнес Беларуси остается в достаточной большой мере «замкнутым» на национального потребителя? Связано ли это только с субъективным нежеланием белорусских МСП, или все же речь идет об их объективной неконкурентоспособности на рынках России и Казахстана? Соответственно, можно ли с этой точки зрения считать евразийскую экономическую интеграцию угрозой белорусскому малому и среднему бизнесу как таковому, когда приход на белорусских рынок компаний из России и Казахстана может привести к их массовому банкротству? Тем более, что сам факт ежегодного усиления конкуренции уже был отмечен в предыдущем разделе.

Во-вторых, очевидно, что хотя непосредственное влияние каналов евразийской экономической интеграции относительно невелико, это не означает, что интеграция не влияет на белорусский бизнес опосредованно, через экономическое положение в Беларуси и зависящие от него условия ведения предпринимательской деятельности. Проследить это влияние можно через факторы конкурентоспособности белорусских предприятий.

3.3. КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БЕЛОРУССКИХ МСП В ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Большинство белорусских МСП на протяжении последних трех лет неизменно считали, что не в состоянии эффективно конкурировать на рынке ТС/ЕЭП. Начиная с 2012 г. их доля неуклонно росла, увеличившись с 43.5% (когда среди вариантов ответа также присутствовал «Нет ответа/затруднились ответить»⁷) до 58.5% в 2014 г. Для сравнения, конкурентоспособными себя считали в 2014 г. лишь 41.5% МСП (Рис. 16).

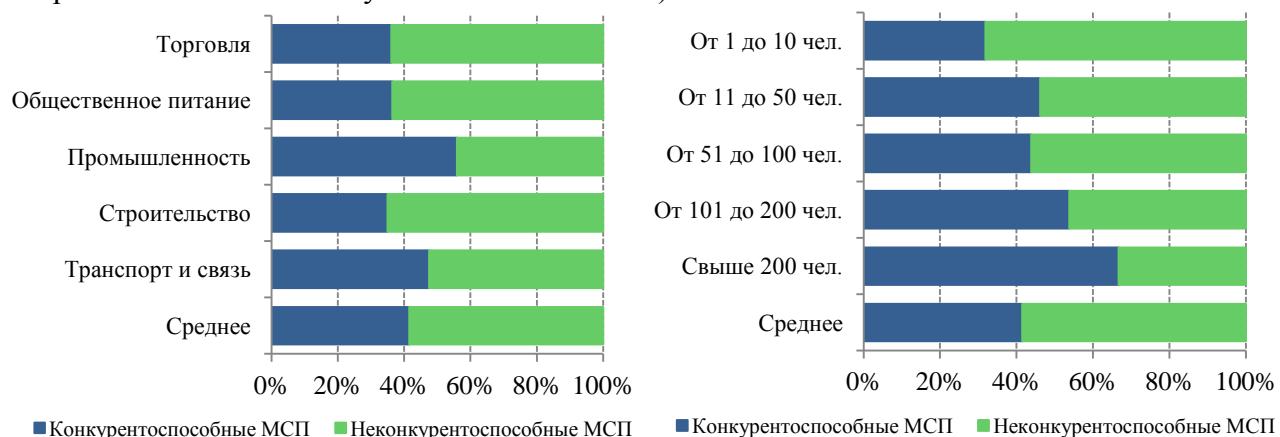
⁷ Большую часть выбравших вариант «Нет ответа/затруднились ответить» можно уверенно отнести к неконкурентоспособным МСП, поскольку в обратном случае они бы выбрали вариант «Да».



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 16. Конкурентоспособность белорусских МСП на рынке ТС/ЕЭП

Чаще всего о своей конкурентоспособности на рынке ТС/ЕЭП заявляли представители МСП, работающих в сфере промышленности (55.9%, на 14.4 п.п. выше среднего значения). 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 (Рис. 17.1). Конкурентоспособность белорусских МСП на рынке ТС/ЕЭП напрямую зависит от размера предприятия. 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 – почти на 10 п.п. ниже среднего значения (Рис. 17.2). По итогам опроса 2014 г. была также обнаружена некоторая зависимость между этим показателем и годом основания предприятия. Так, более старые МСП (основанные до 1996 г.) заявляли о способности конкурировать на рынке ТС/ЕЭП в 53.7% случаев (на 12.4 п.п. выше среднего значения), а вот фирмы, основанные с 2005 по 2009 гг. и с 2010 по 2014 гг. – лишь в 37.7% и 40% случаев соответственно (о своей неконкурентоспособности они говорили в 62.3% и 60% случаев соответственно).

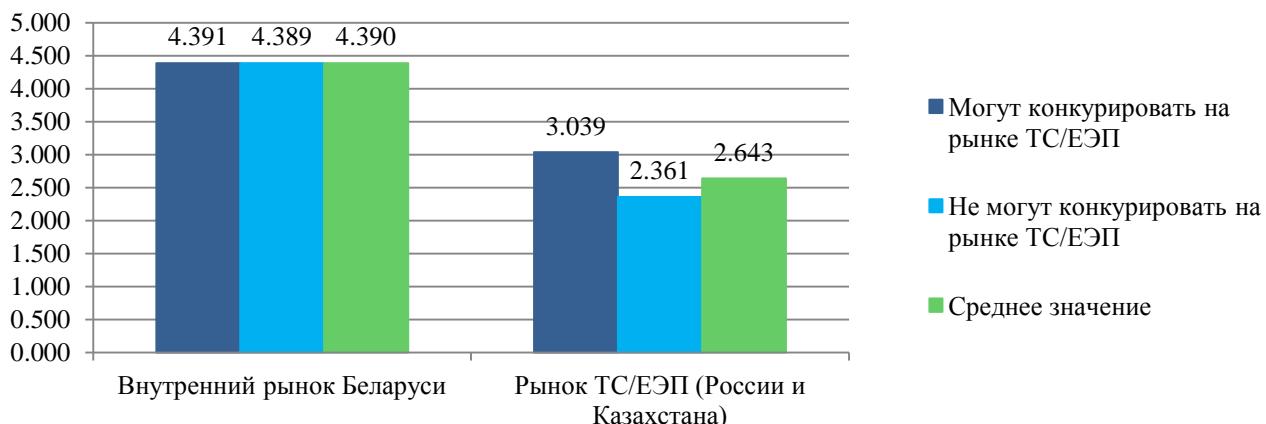


Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 17.1–17.2. Конкурентоспособность белорусских МСП на рынке ТС/ЕЭП в 2014 г. в зависимости от сферы деятельности и от размера предприятия

Малый и средний бизнес Беларуси, вне зависимости от оценки собственной конкурентоспособности на рынке ТС/ЕЭП, одинаково высоко оценивают значимость для себя внутреннего рынка. А вот значимость рынков России и Казахстана ожидаемо разнится: для конкурентоспособных предприятий они существенно важнее (Рис. 18). К слову, аналогичная зависимость имеет место и на других внешних рынках.

Из всего этого можно сделать вывод, что одной из основных причин низкой важности для белорусских МСП рынка ТС/ЕЭП (т.е. их неактивного присутствия в России и Казахстане) является их невысокая конкурентоспособность, которая по сути заставляет их «замыкаться» на внутреннем рынке.

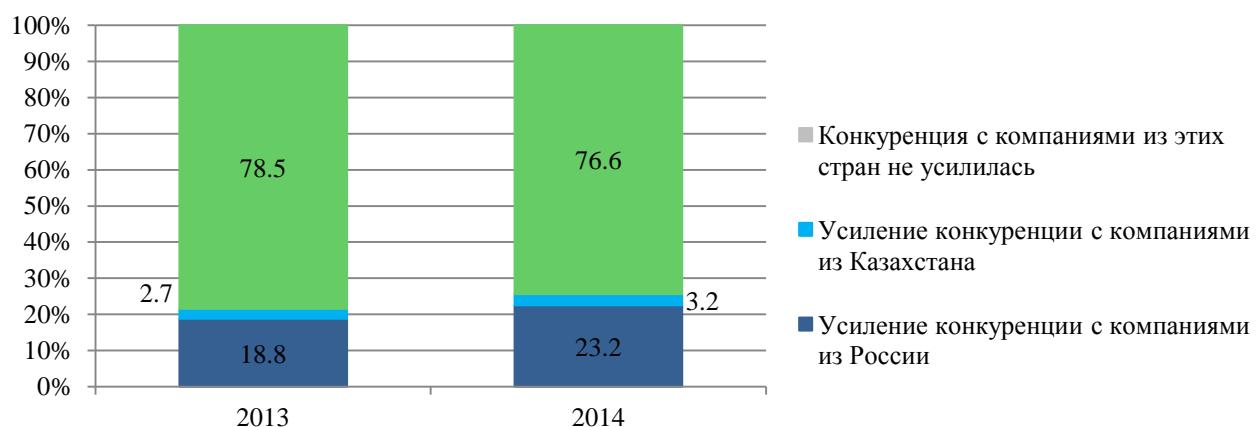


Примечание. «1» – «Не имеет значения», «5» – «Очень важен».

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 18. Зависимость между конкурентоспособностью белорусских МСП на рынке ТС/ЕЭП и важностью для них внутреннего и внешних рынков в 2014 г.

При этом даже внутренний рынок Беларуси в условиях евразийской экономической интеграции уже не является для белорусского малого и среднего бизнеса в полной мере «тихой гаванью». Конечно, конкуренция со стороны компаний из России и Казахстана пока растет невысокими темпами (Рис. 19), однако сам тренд говорит о пусть медленном, но все же постепенном приходе на белорусский рынок более конкурентоспособных фирм из стран ЕАЭС (главным образом – из России), которые в будущем могут создать проблемы белорусским МСП.



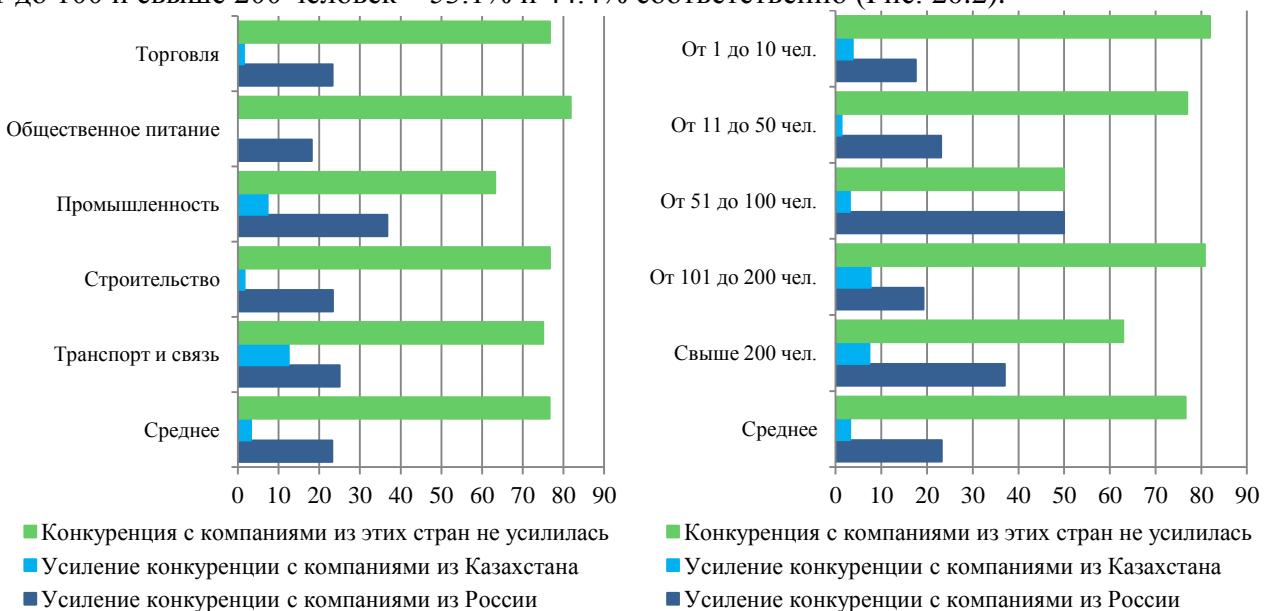
Примечание. Возможно несколько вариантов.

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 19. Оценка усиления конкуренции с компаниями из России и Казахстана

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 отметили лишь 18.2% опрошенных респондентов (Рис. 20.1). В зависимости от размера предприятия 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. 20.2).

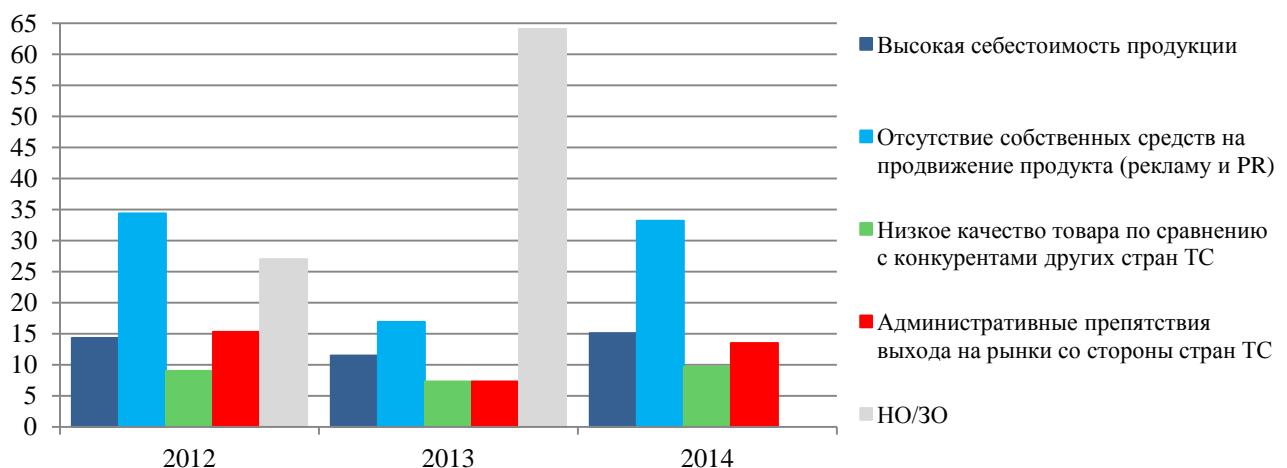


Примечание. Возможно несколько вариантов.

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 20.1–20.2. Оценка усиления конкуренции с компаниями из России и Казахстана в 2014 г. в зависимости от сферы деятельности предприятия и размера предприятия

Главными причинами, по которым белорусские МСП в последние годы чувствовал собственную неконкурентоспособность на рынке ТС/ЕЭП, было отсутствие средств на продвижение продукта (Рис. 21). 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%).



Примечание. Возможно несколько вариантов.

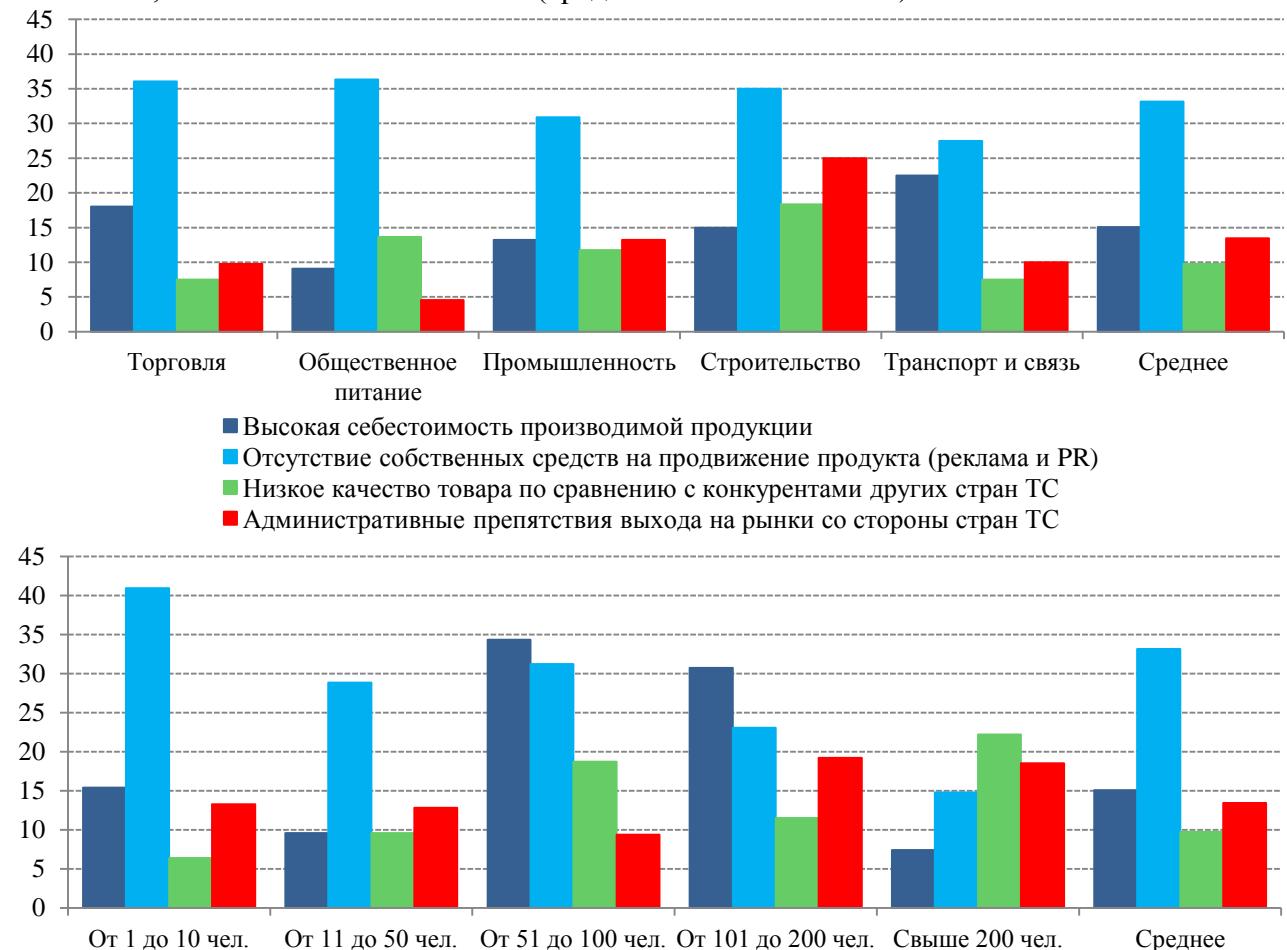
Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 21. Причины низкой конкурентоспособности белорусских МСП на рынке ТС/ЕЭП

Отсутствие средств на продвижение продукции является самым главным фактором низкой конкурентоспособности всех белорусских МСП, вне зависимости от их сферы деятельности (Рис. 22.1). А вот 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%).

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. 22.2). 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%, выше 200 человек – 7.4% (среднее значение – 15.1%).



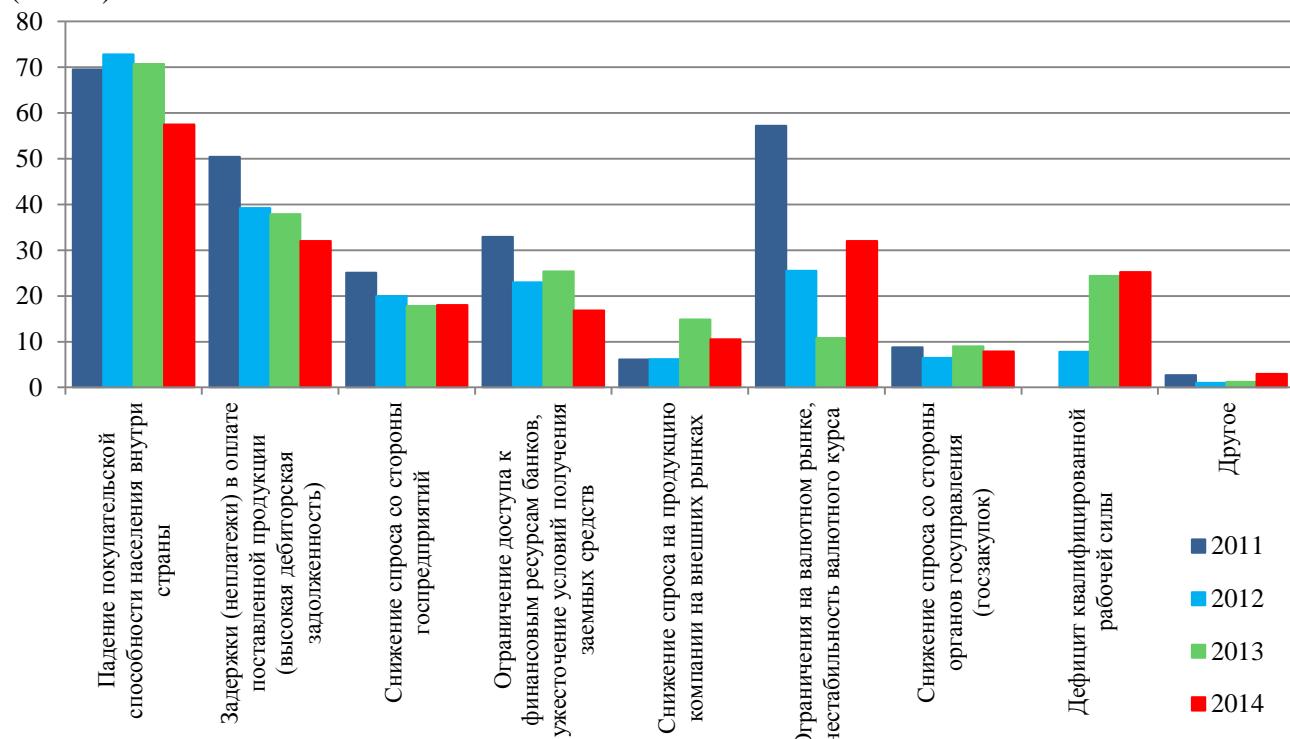
Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 22.1–22.2. Причины низкой конкурентоспособности белорусских МСП на рынке ТС/ЕЭП в 2014 г. в зависимости от сферы деятельности и размера предприятия, %

Итак, пока нельзя однозначно сказать, что евразийская экономическая интеграция в лице ТС, ЕЭП и новосозданного ЕАЭС уже стала проблемой для белорусских МСП. Пока они сохраняют преимущественную ориентацию на внутренний рынок, где присутствие внешних игроков и конкуренция с ними невелики. Однако очевидно и то, что в своем нынешнем виде

большинство белорусских МСП все же не готовы к этой конкуренции: с одной стороны, находятся перед лицом постоянной угрозы прихода в страну сильных конкурентов, а с другой – по сути не способны извлечь максимальную выгоду из тех возможностей, которые для них открыло единое экономическое пространство с Россией, Казахстаном, а теперь и Арменией.

Что касается опосредованного влияния евразийской экономической интеграции на белорусский малый и средний бизнес, то здесь уместно привести данные чувствительности МСП к негативным изменениям во внешней среде (Рис. 23). В первую очередь, это падение покупательской способности населения внутри страны, которое было самым чувствительным для отечественных МСП на протяжении последних четырех лет. На достаточно высоком уровне, несмотря на постепенно улучшение ситуации, оставался вопрос задержек (неплатежей) в оплате поставленной продукции (высокая дебиторская задолженность). В 2014 г. 32% опрошенных МСП назвали это для себя проблемой. Столько же – 32% МСП – заявили о проблеме ограничений на валютном рынке, причем это значение трехкратно превзошло показатель 2013 г. Все более важным для белорусских МСП становится привлечение квалифицированной рабочей силы: в 2013 – 2014 гг. около четверти предприятий назвали ее дефицит существенной проблемой, хотя еще в 2012 г. этот показатель был ниже 10%. Другими относительно ощущимыми проблемами для отечественных МСП в 2014 г. были: снижение спроса со стороны госпредприятий (18%), ограничение доступа к ресурсам банков и ужесточение условий получения заемных средств (16.8%), снижение спроса на продукцию компаний на внешних рынках (10.5%).



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 23. Чувствительность белорусских МСП к негативным изменениям во внешней среде, %

Помимо очевидной связи с вариантом «снижение спроса на внешних рынках», то или иное влияние евразийской экономической интеграции можно предположить в таких аспектах, как дефицит квалифицированной рабочей силы (эмиграция из Беларуси в Россию, где условия оплаты труда сравнительно лучше) и задержки (неплатежи) в оплате поставленной продукции (в случае, если страны-партнеры по ЕАЭС сами испытывают финансовые трудности).

3.4. ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ВЫВОДЫ

За прошедшие три года участие белорусских МСП в евразийской экономической интеграции пока не позволяет сделать однозначных выводов о выгодности союза с Россией и другими странами СНГ. Тем более что по большинству позиций отношений с той же Россией условия для малого и среднего бизнеса Беларуси изменились не столь существенно: эти предприятия уже достаточно давно работали на российском рынке, просто в предыдущие годы эта работа регулировалась двусторонними соглашениями и форматом Союзного государства.

Однако все же евразийский фактор оказывал определенное влияние на непростое положение белорусских МСП. Напомним, что менее четверти малых и средних организаций оценивали свое экономическое положение как хорошее, тогда как три четверти говорило либо о неизменности, либо об ухудшении условий ведения бизнеса. При этом всем конкуренция среди МСП в Беларуси усиливалась. В этих условиях малый и средний бизнес практически не развивался, а увеличение количества предприятий и их вклада в национальное производство происходило преимущественно за счет микроорганизаций. Иными словами, у белорусских предприятий не было ресурсов и возможностей для экстенсивного развития.

Вопрос интенсивного развития на протяжении последних трех лет также оставался проблемным. Если на внутреннем рынке белорусские МСП пока чувствовали себя относительно уверенно (хотя и говорят о постоянно усиливающейся конкуренции), то на внешних рынках (даже своих партнеров по нынешнему ЕАЭС) они в большинстве случаев признавали собственную неконкурентоспособность. Неудивительно, что белорусский рынок оставался для них основным: более 70% МСП в своей работе никак не задействуют экспортно-импортные потоки.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что те предприятия, которые так или иначе связаны с рынками стран ЕАЭС (а по сути – и с любыми другими внешними рынками) в большинстве своем остаются низкоэффективными и в то же время неустойчивыми, так как любые негативные изменения на этих рынках могут оказать на них самое неблагоприятное влияние. Остальные малые и средние предприятия, деятельность которых сосредоточена на внутреннем рынке, пока не испытывают серьезных *прямых* проблем от участия Беларуси в евразийской экономической интеграции: конкуренция с компаниями из России и Казахстана на белорусском рынке постепенно увеличивается, однако по-прежнему невысока. Тем не менее, они подвержены *опосредованному* влиянию со стороны партнеров Беларуси по ЕАЭС. Здесь можно назвать как явные каналы, такие как снижение спроса на внешних рынках и дефицит эмигрирующей квалифицированной рабочей силы, так и более скрытые, как то снижение покупательной способности населения внутри страны, которое, забегая вперед, может стать следствием экономических проблем в странах ЕАЖС (в частности – России), от которых Беларусь слишком сильно зависита торгово, финансово, экономически в целом.

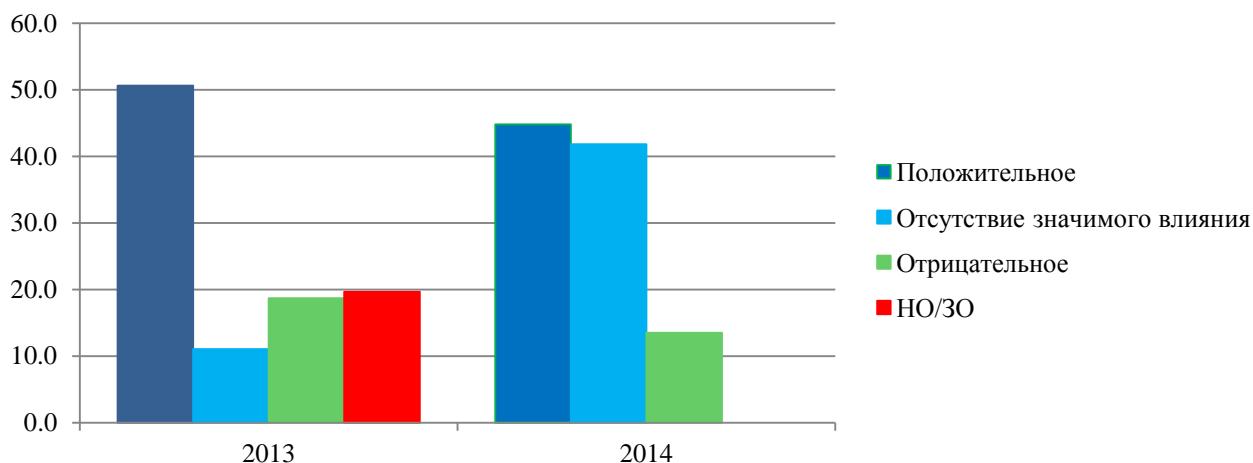
При этом нельзя сказать, что белорусские МСП в рамках ЕАЭС находились в однозначно проигрышной ситуации. В конце концов, их мнение о собственной конкурентоспособности было преобладающим, однако далеко не подавляющим. Более того, фирмы, работающие в сферах промышленности и транспорта и связи, связанные с экспортом или реэкспортом продукции, а также относительно крупные МСП с численностью персонала более 100 человек в большинстве случаев вовсе утверждали, что могут эффективно конкурировать на рынке ТС/ЕЭП. В последний год около трети частных малых и средних организаций ставили перед собой задачу экспансии и развития бизнеса. А что касается большей ориентации на внутренний рынок, то это вполне естественно объясняется спецификой деятельности многих фирм, например, работающих в сфере бытового обслуживания или общественного питания. Иначе говоря, евразийская экономическая интеграция для некоторых белорусских малых и средних предприятий все же стала дополнительной возможностью развития за счет доступа к относительно дешевым ресурсам и большому рынка сбыта товаров и услуг.

Тем не менее, здесь важен не столько сам факт, сколько тенденция. В целом приходится признать, что белорусским МСП приходится все труднее конкурировать на внешних рынках.

За последние три года они стали менее уверенно оценивать собственную конкурентоспособность по сравнению с предприятиями из России и Казахстана. Все это говорит о том, что для евразийской экономической интеграции расширяющийся в Беларуси сектор малого и среднего предпринимательства становится потенциально нестабильной составляющей. Для белорусского руководства, как и для самих МСП, это становится поводом в большей мере задуматься о стратегии собственного развития в уже изменившихся условиях.

4. МНЕНИЕ БЕЛОРУССКИХ МСП О ЕВРАЗИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

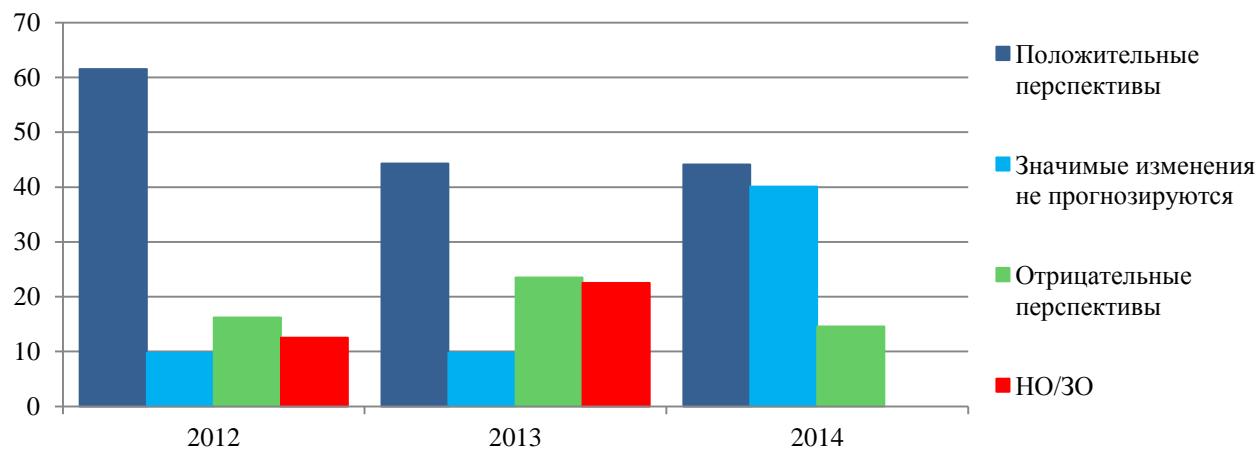
Большинство опрошенных представителей белорусского малого и среднего бизнеса положительно оценили итоги участия Беларуси в евразийской экономической интеграции с Россией и Казахстаном. В 2014 г. об этом заявили 44.8% респондентов, еще 41.8% считали, что какое-либо влияние интеграции на Беларусь отсутствовало (Рис. 24). Отрицательная динамика положительного ответа за последние два года в целом соответствует сделанным ранее выводам. Чувствующие себя все менее конкурентоспособными белорусские МСП уже не считают экономическую интеграцию с Россией и Казахстаном безусловным благом, хотя в то же время и не спешат пока называть ее главным источником собственных проблем. Доля тех, кто отрицательно относился к итогам евразийской интеграции Беларуси, в целом не превышала одной пятой опрошенных респондентов, а за последний год снизилась сразу на 5.2 п.п. до 13.5%.



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 24. Оценки итогов участия Беларуси в евразийской экономической интеграции в 2013 – 2014 гг., %

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% (Рис. 25). Как и в предыдущем случае, за последние три года белорусские МСП стали несколько реже говорить о положительных перспективах Беларуси в евразийской интеграции, хотя при этом доля «евразооптимистов» все же значительно превышала долю скептиков, число которых за последние три года стабилизировалось в районе 20%. На этот показатель не повлияла даже отмена варианта «нет ответа/затруднились ответить», голоса которого полностью компенсировались увеличением популярности ответа «значимые изменения не прогнозируются».



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 25. Оценки перспектив участия Беларуси в евразийской экономической интеграции в 2012 – 2014 гг., %

Логично предположить, что оценивая перспективы участия Беларуси в евразийской экономической интеграции, малые и средние предприятия так или иначе учитывали не только интересы страны, но и собственные возможности и потенциал. Следовательно, анализ результатов ответа на вопрос («Как, по Вашему мнению, повлияет на Беларусь продолжение участия в евразийской экономической интеграции?» с точки зрения различных характеристик МСП покажет, существует ли зависимости между этими характеристиками и данными оценками.

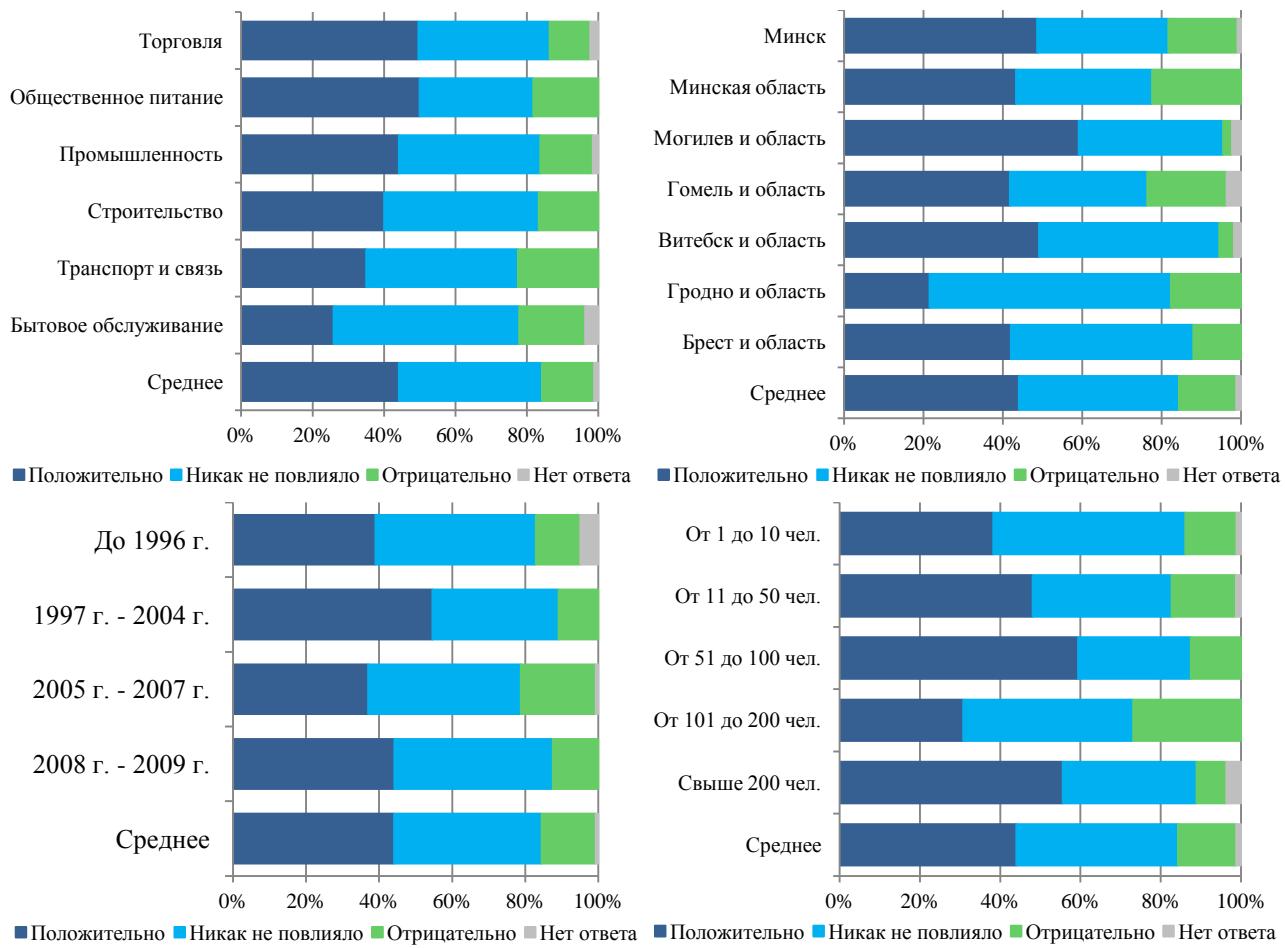
Главными «евразооптимистами» в 2014 г. были представители сфер торговли, общественного питания и промышленности (Рис. 26.1). В их случае о положительном будущем влиянии евразийской экономической интеграции на Беларусь говорили 49.6%, 50% и 44.1% опрошенных респондентов. А вот представители сферы транспорта и связи, которые чаще считали себя конкурентоспособными на рынке ТС/ЕЭП, дали этим перспективам положительную оценку лишь в 35% случаев (среднее значение – 44.1%). Они же чаще других отрицательно оценивали евразийские перспективы Беларуси – в 22.5% случаев (среднее значение – 14.6%).

Географическое распределение оценок было следующим (см. Рис. 26.2). Самыми оптимистичными по вопросу будущего участия Беларуси в ЕАЭС стали МСП из Могилевской области (59.1%), Минска (48.6%), а также Витебска и Витебской области (49.1%). В принципе это легко объясняется большей географической близостью этих регионов к России. С этой точки зрения вполне логичным выглядит и то, что наименьшая доля положительных оценок была отмечена среди МСП Гродно и Гродненской области – в 21.6% (почти на 20 п.п. ниже среднего значения).

Между годом основания предприятия и его оценками евразийских перспектив Беларуси не удалось выявить устойчивой зависимости (Рис. 26.3). То же самое можно сказать и про фактор размера предприятия, где такую тенденцию не позволяет выявить несколько выделяющиеся варианты ответа МСП с численностью персонала от 100 до 200 человек (Рис. 26.4). Здесь на удивление низка доля положительных оценок – 30.8%, особенно если учесть, что у МСП с персоналом от 51 до 100 и свыше 200 человек это значение составляло 59.4% и 55.6% соответственно. То же самое можно сказать и про отрицательные оценки: 26.9% против 12.5% и 7.4% соответственно.

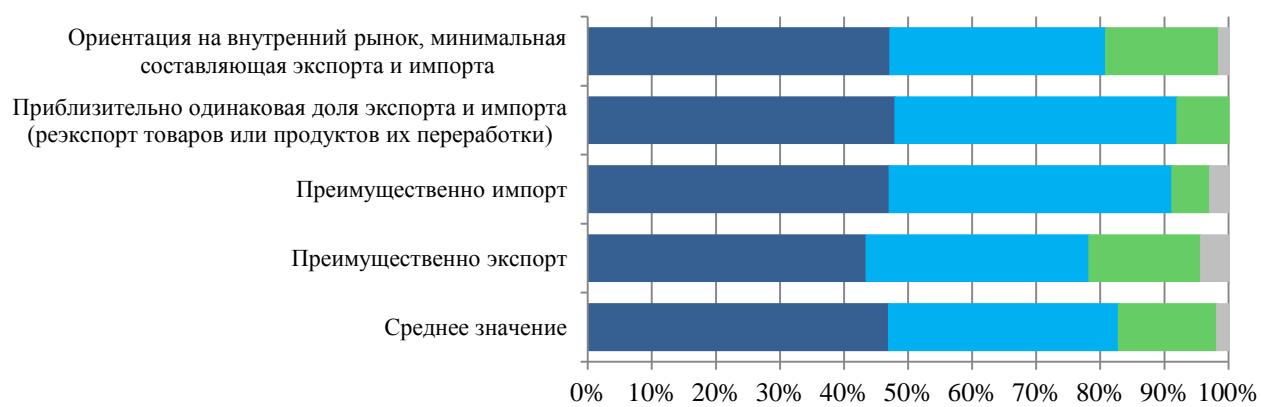
Торговые предприятия положительно отзываются об участии Беларуси в развитии евразийской экономической интеграции, в целом вне зависимости от их экспортно-импортной специализации (Рис. 27). Можно лишь отметить, что среди фирм, ориентированных на внутренний рынок и экспорт, ЕАЭС и его будущее вызывает большие опасения, что, по-видимому, вновь возвращает нас к вопросу о конкурентоспособности белорусских МСП, для которых важен белорусский рынок и рынок ТС/ЕЭП.

Белорусские МСП в ЕАЭС и фактор валютного кризиса: вызовы и перспективы



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 26.1 – 26.4. Оценки перспектив участия Беларуси в евразийской экономической интеграции («Как повлияет на Беларусь продолжение участия в евразийской экономической интеграции?») в 2014 гг. в зависимости от сферы деятельности, места расположения, года основания и размера предприятия, %



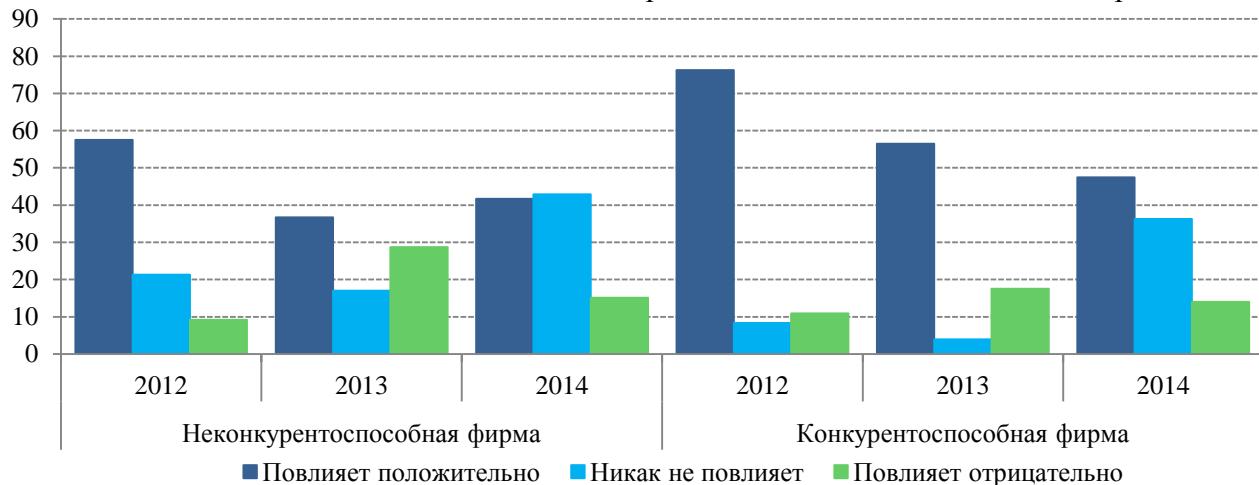
Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 27. Оценка перспектив продолжения евразийской интеграции Беларуси с точки зрения МСП в зависимости от их конкурентоспособности, %

Неконкурентоспособные на рынке ТС/ЕЭП белорусские МСП в 2012 – 2014 гг. реже поддерживали и немного чаще критиковали итоги и перспективы евразийской экономической интеграции для Беларуси, чем их более конкурентоспособные соотечественники (Рис. 28). Особенno заметна эта разница была на уровне поддержки. Например, в 2012 г. этот показатель у МСП, которые считали себя конкурентоспособными, составлял 76.3% против 57.5% у тех, кто

оценивал свою конкурентоспособность более критично. В 2013 г. это соотношение составило 56.5% против 36.7%, в 2014 г. – 47.5% против 41.7%.

В то же время даже среди конкурентоспособных предприятий доля тех, кто положительно оценивает перспективы Беларуси в евразийской интеграции, в 2012 – 2014 гг. неуклонно снижалась. 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. Это подтверждает ранее выдвинутое предположение, что даже конкурентоспособные белорусские МСП, по всей видимости, в процессе евразийской экономической интеграции в большинстве случаев пока не находят для себя возможности дальнейшего развития и экспансии на внешние рынки.

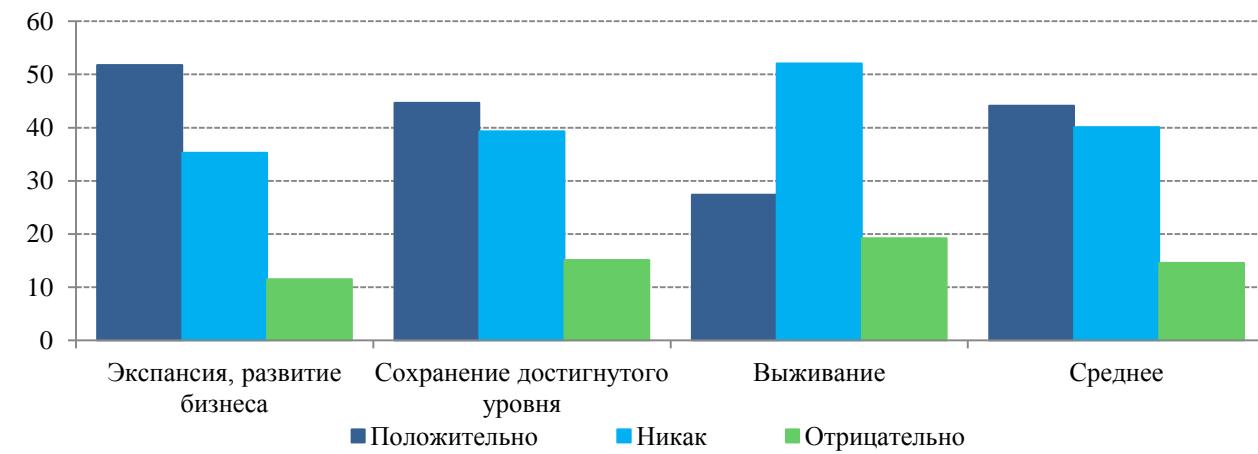


Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 28. Оценка перспектив продолжения евразийской интеграции Беларуси с точки зрения МСП в зависимости от их конкурентоспособности, %

При анализе оценок перспектив участия Беларуси в ЕАЭС была вполне ожидаемо обнаружена их устойчивая зависимость от задач, которые перед собой ставит белорусский малый и средний бизнес. Так, для МСП, которые в ближайшие годы планировали 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. 29). Аналогичная тенденция наблюдается при анализе негативных оценок, хотя там разница в оценках все же существенно меньше.

Итак, рост самокритичности белорусских малых и средних предприятий по вопросу собственной конкурентоспособности и перспектив конкуренции с фирмами из России и Казахстана вполне ожидаемо привел к медленному и постепенному снижению популярности в его глазах евразийской экономической интеграции. Пока МСП Беларуси все же положительно оценивают участие страны в ЕАЭС, как и будущие перспективы этого участия. Некоторое снижение положительных отзывов не привело к росту отрицательного отношения отечественных МСП к евразийскому выбору белорусского руководства. Однако динамика результатов опроса (если предположить, что она сохранится) позволяет предположить, что в следующие годы белорусских бизнес может постепенно переквалифицироваться из пассивного наблюдателя за интеграционным процессом в более активного скептика.



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 29. Оценки перспектив участия Беларуси в евразийской интеграции в зависимости от задач предприятия, %

5. ВЗГЛЯД НА БУДУЩЕЕ БЕЛОРУССКИХ МСП В ЕАЭС

В начале 2015 г. перед белорусским малым и средним бизнесом в контексте евразийской экономической интеграции четко обозначились два вызова, диктуемых соответствующими негативными трендами.

Первый из них – это невысокая и при этом снижавшаяся в последние три года конкурентоспособность самих белорусских МСП и отсутствие условий для их интенсивного развития и экстенсивного роста. С одной стороны, это делало для большинства из них бессмысленным процесс экономической интеграции с Россией и Казахстаном, на рынках которых они не могли конкурировать с местными и другими иностранными фирмами. С другой стороны, даже на внутреннем рынке Беларусь эти МСП выглядели ослабленными. Потенциальный приход сюда конкурентов из стран ЕАЭС угрожал их позициям. Особенно это касалось относительно малых МСП с численностью персонала до 50 человек, работающих преимущественно в сферах торговли, общественного питания, бытовых услуг.

Вторым вызовом стали те кризисные тенденции в региональных экономиках, о которых шла речь в разделе 2. Евразийская интеграция сама по себе не была причиной этого вызова, однако высокая экономическая взаимосвязь Белоруссии и России существенно повлияла на то, что собственные белорусские экономические проблемы были в значительной мере усугублены российской девальвацией. Следствием этого стало ухудшение экономической ситуации в Беларуси, динамика которого позволяет предположить, что кризисные тенденции в ближайшие год-два будут сохраняться, а условия для развития бизнеса и осуществления предпринимательской деятельности могут еще более ухудшиться.

В частности, произошедшая в декабре 2014 – феврале 2015 гг. девальвация белорусского рубля вновь привела к повышению ставки рефинансирования, сделав кредиты для малого и среднего бизнеса еще более невыгодными, а также снизив спрос на внутреннем рынке (самом важном для большинства белорусских МСП) из-за высокой инфляции с снижением уровня доходов населения. При этом, учитывая нынешние диспропорции с девальвацией российского рубля можно предположить, что если российская валюта в ближайший год не укрепиться, то девальвация белорусского рубля будет медленно продолжаться.

Проблемы, вызванные непосредственно самой евразийской интеграцией (изменение национальной нормативно-правовой базы согласно заключенным наднациональным договорам и соглашениям), пока все же малочисленны (хотя и принципиальны для ряда белорусских МСП – индивидуальных предпринимателей и микроорганизаций). К главной таковой на сегодняшний день можно отнести, наверное, только требование обязательной сертификации импортируемых товаров. К тому же это решение в начале марта 2015 г. было временно приостановлено белорусским правительством.

Тем не менее, в целом малый и средний бизнес Беларуси крайне скептически оценивает свои перспективы в 2015 году. Накануне XVI Ассамблеи деловых кругов Беларуси, состоявшейся 9 марта 2015 г., был проведен опрос белорусских бизнесменов на предмет того, как они видят перспективы на 2015 год. Согласно его результатам, на улучшение ситуации в бизнесе рассчитывают только 1.9% предпринимателей; 10.8% считают, что ситуация не изменится, а большинство – 77,6% - уверены, что ситуация будет ухудшаться. Похожие настроения у респондентов и относительно их собственного бизнеса: 7.3% надеются, что смогут улучшить свои результаты. 27.6% не рассчитывают на перемены, а 61.5% говорят, что ситуация ухудшится. Среди основных проблем, которые мешают развитию бизнеса в стране, респонденты назвали (чем, к слову, подтвердили сделанные ранее выводы) доступ к финансовым ресурсам, нестабильность законодательства, высокие издержки на выплату налогов и аренды.⁸

Вместе с тем, помимо новых вызовов и угроз, в 2015 году у ряда МСП появляются и новые возможности. Краткосрочную выгоду для некоторых белорусских предприятий может принести политический конфликт России и Европейского союза, следствием которого стало продовольственное эмбарго.

Во-первых, в условиях таможенного союза с Россией белорусские фирмы, в том числе и МСП, имеют формально право импортировать оказавшиеся в избытке европейские продовольственные товары и после их переработки экспорттировать эти товары дальше на российский рынок. При этом некоторые белорусские предприятия, по данным Федеральной таможенной службы России, вовсе пытались реэкспортировать европейские товары без какой бы то ни было переработки.⁹ Однако нужно понимать, что такая возможность носит временный характер. Можно отметить, что в начале марта 2015 г. Евразийская экономическая комиссия разработала проект соглашения, в котором прописаны механизмы действий в случае одностороннего введения санкций страной-участницей ЕАЭС).¹⁰ Можно ожидать, что в этом соглашении подобные возможности развития бизнеса (переработка, реэкспорт) будут ограничены на законодательном уровне.

Во-вторых, это шанс для белорусских МСП, занятых в сфере производства продовольственной продукции, занять место европейских компаний на российском рынке. С одной стороны, сделать это будет непросто, поскольку ввиду девальвационных разниц российский рынок в некоторых случаях является даже менее прибыльным, чем белорусский. Однако в долгосрочной перспективе, по мере восстановления российской экономики и роста там уровня доходов, этот шаг может сыграть решающую роль в росте и развитии ряда фирм.

Сами представители белорусского малого и среднего бизнеса за последние три года (2012 – 2014 гг.) главной возможностью собственного развития считали поиск новых бизнес моделей. Если в 2012 и 2013 гг. в ходе опроса об этом заявляли соответственно 46 и 48.2% опрошенных респондентов, то в 2014 г. это значение существенно выросло – до 66.8% (Рис. 30). В принципе под этим можно понимать, что белорусские МСП, осознавая собственную отстающую конкурентоспособность на большом рынке ЕАЭС, видят для себя шанс в оптимизации своего бизнеса и постоянном повышении его эффективности. В конечном счете для тех предприятий, кому удастся преодолеть этот барьер, это принесет весьма долгосрочный положительный эффект.

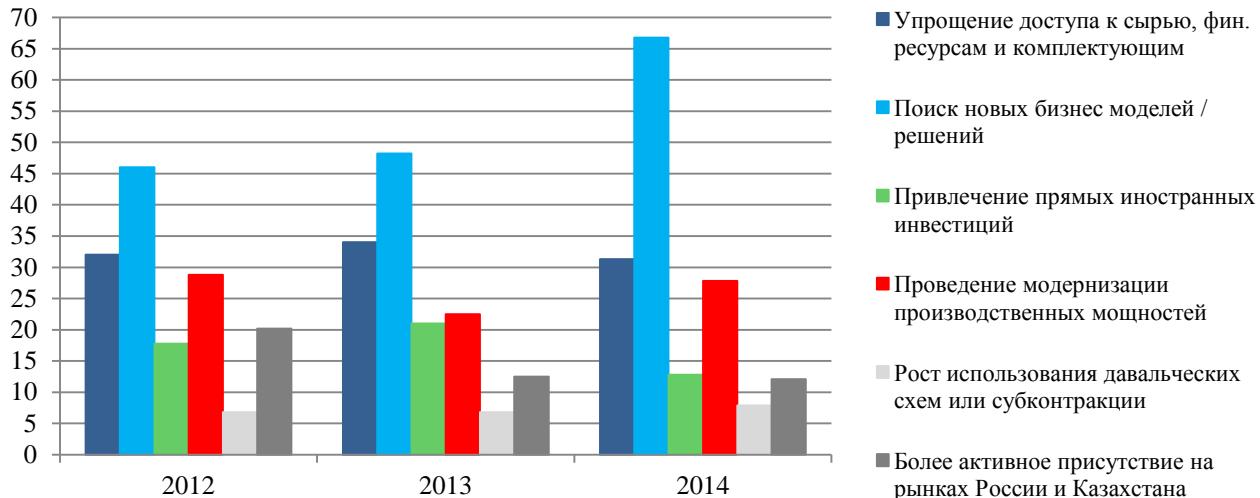
На относительно высоком уровне среди возможностей развития бизнеса были варианты «упрощение доступа к сырью, финансовым ресурсам и комплектующим» (32 – 34 – 31.3% в 2012 – 2014 гг.) и «проведение модернизации производственных мощностей» (28.8 – 22.5 –

⁸ Голос бизнеса: дорогое государство, ты тратишь больше, чем мы можем тебе дать. URL: <http://allminsk.biz/content/view/60706/1/>.

⁹ ФТС России: реэкспорт «санкционных товаров» из Беларуси пока не очень популярен. URL: http://naviny.by/rubrics/economic/2014/09/24/ic_articles_113_186905/.

¹⁰ ЕЭК разработала проект соглашения о порядке действий при одностороннем введении санкций страной ЕАЭС. URL: http://www.belta.by/ru/all_news/economics/EEK-razrabotala-proekt-soglashenija-o-porjadke-dejstvij-pri-odnostenonnem-vvedenii-sanktsij-stranoj-EAES_i_697643.html.

27.8%), в то время как перспективы привлечения иностранных инвестиций с точки зрения белорусских МСП существенно снизились – до 12.8%. Относительно низкий уровень варианта «более активное присутствие на рынках России и Казахстана» (20.2 – 12.5 – 12.1%) вполне коррелирует со снижающимися оценками со стороны МСП собственной конкурентоспособности на рынке ТС/ЕЭП и возможностей конкурировать с компаниями из России и Казахстана (см. ранее).



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

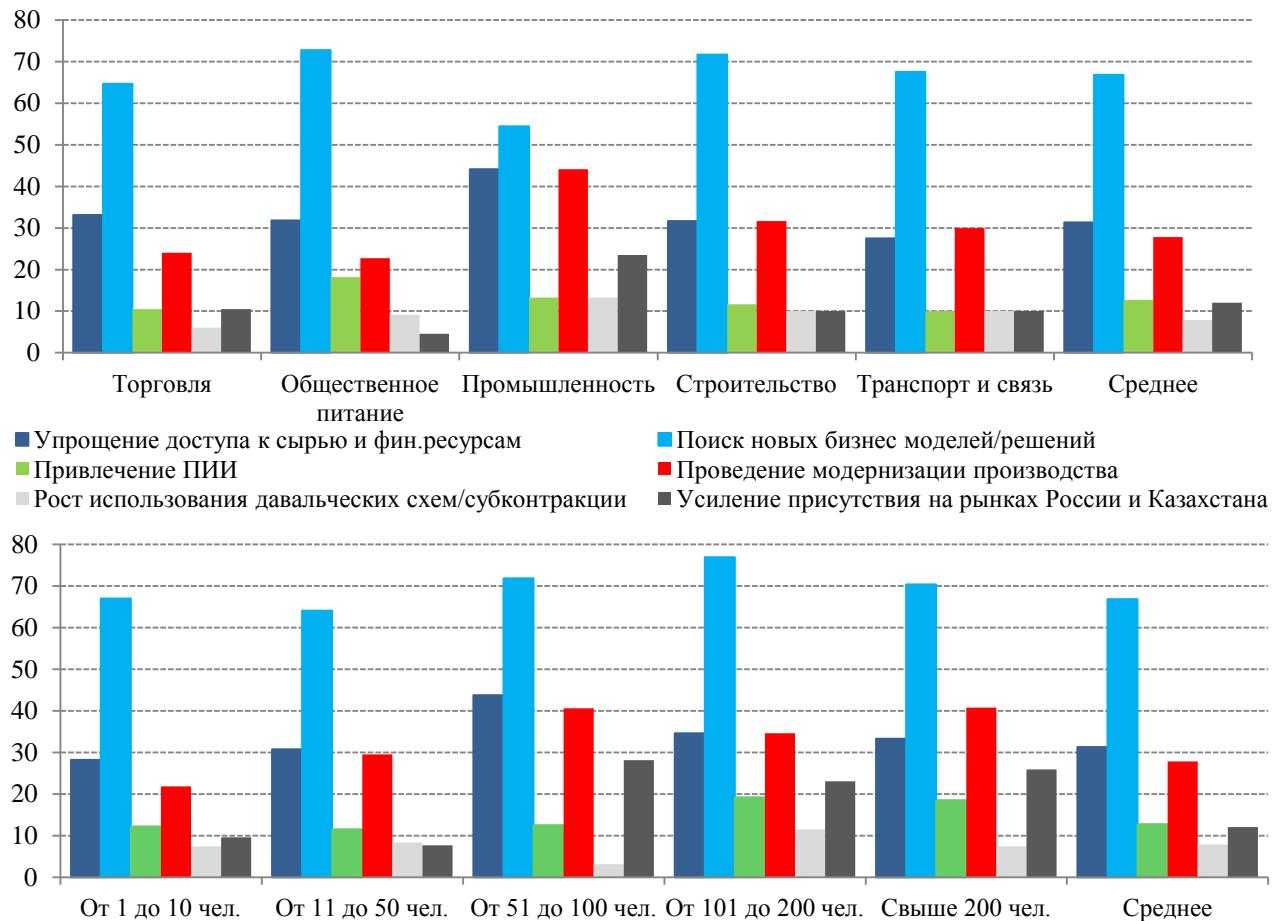
Рис. 30. Возможности развития белорусских МСП в 2012 – 2014 гг., %

Белорусские МСП описывали подобные перспективы собственного развития вне зависимости от сферы деятельности предприятий (Рис. 31.1 – 31.2). Можно лишь отметить, что необходимость проведения модернизации производственных мощностей в 2014 г. 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%).

Необходимость упрощения доступа к сырью и финансовым ресурсам, а также возможности выхода на рынки России и Казахстана в большей степени волновали средние и крупные МСП. Например, если мелкие МСП с персоналом до 10 и от 11 до 50 человек видели для себя возможности более активного присутствия на рынке ТС/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.

Итак, основываясь на результатах анализа опроса белорусских малых и средних предприятий в 2012 – 2014 гг., а также учитывая те трудности, с которыми им в ближайшее время придется столкнуться в контексте евразийской экономической интеграции, МСП Беларуси можно условно разделить на три основные группы: конкурентоспособные МСП с перспективой роста и развития; относительно конкурентоспособные МСП с потенциалом роста и развития, нуждающиеся в дополнительной поддержке; МСП с низкой конкурентоспособностью, стоящие перед необходимостью выживания (табл. 7).

Малые и средний бизнес **первой группы** представлен крупными фирмами, работающими главным образом в сферах производства и транспорта и связи. Их позиции на белорусском рынке являются достаточно устойчивыми, в рамках ЕАЭС они способны эффективно конкурировать с фирмами из России и Казахстана, а также обладают достаточными собственными ресурсами для развития, роста и постепенной экспансии на рынке Евразийского экономического союза.



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рис. 31.1 – 31.2. Возможности развития белорусских МСП в зависимости от сферы деятельности и размера предприятия, % (результаты 2014 г.)

МСП второй группы – это в основном малые и средние МСП (до 100 человек) из сферы производства и транспорта и связи, а также крупные МСП (свыше 100 человек) из других отраслей экономики. Их позиции на белорусском рынке также достаточно устойчивы, однако обусловлено это преимущественно низким интересом зарубежных компаний в приходе на этот рынок. Для своего дальнейшего развития и роста им требуется внешняя ресурсная поддержка, а также обновление бизнес моделей (возможно, направленное на их укрупнение через создание объединений и холдингов). Только после этого они смогут задуматься об экспансии на рынок ЕАЭС, где пока их интересы могут представлять только государство и различные бизнес-объединения.

Малые и средние фирмы из **третьей группы** имеют низкую конкурентоспособность и состоят главным образом из МСП с персоналом до 50 человек, борющимися за собственное выживание в условиях очередной трудной экономической ситуации. Эти МСП имеют низкий уровень защищенности на белорусском рынке и нуждаются во внешней ресурсной поддержке. Как в Беларуси, так и на рынках ЕАЭС их интересы могут быть представлены только опосредованно, однако при этом в ряде случаев могут не учитываться в силу невысокой значимости этих МСП в белорусской экономике.

В качестве дополнительной четвертой группы, которую по результатам опросов было крайне трудно идентифицировать, были выделены МСП с узкой специализацией, высоким уровнем инновационной составляющей и работающие на рынке с низким уровнем конкуренции в своей сфере.

Таблица 7. Группы потенциала белорусских МСП в условиях евразийской экономической интеграции

Группа	МСП	Работа на внутреннем рынке в условиях ЕАЭС	Работа на рынке ЕАЭС
Конкурентоспособные МСП с перспективой роста и развития	Крупные фирмы, представляющие главным образом сферу производства и транспорта и связи	Высокий уровень защищенности на рынке Беларуси, способность эффективно конкурировать с фирмами из России и Казахстана, достаточные собственные ресурсы для развития и роста	Готовность постепенно выходить на рынки других стран ЕАЭС
Умеренно конкурентоспособные МСП с потенциалом роста и развития, нуждающиеся в дополнительной поддержке	Малые и средние МСП (до 100 человек) из сферы производства и транспорта и связи, а также крупные МСП из других отраслей экономики	Умеренный уровень защищенности на рынке Беларуси, способность конкурировать с фирмами из России и Казахстана в основном за счет лучшего знания национального рынка, потребность в привлечении ресурсов и/или новых бизнес-моделях для развития и роста	Неготовность выходить на рынки других стран ЕАЭС, способность защищать там свои интересы опосредованно через государственные органы или бизнес-ассоциации
МСП с низкой конкурентоспособностью, стоящие перед необходимостью выживания	Малые и средние МСП (до 50 человек)	Низкий уровень защищенности на рынке Беларуси, неспособность конкурировать с фирмами из России и Казахстана, потребность в привлечении ресурсов и/или новых бизнес-моделях для выживания на внутреннем рынке	Неготовность выходить на рынок ЕАЭС, небольшие возможности защищать там свои интересы через госорганы или бизнес-ассоциации ввиду невысокой значимости
Узкоспециализированное производство с высокой инновационной составляющей и низким уровнем конкуренции на рынке	Чаще всего малые МСП с персоналом до 10, реже – до 50 человек	Высокий уровень защищенности на рынке Беларуси, способность эффективно конкурировать с фирмами из России и Казахстана, достаточные собственные ресурсы для развития, но недостаточные – для роста (требуются внешние ресурсы)	Теоретическая готовность выходить на рынки других стран ЕАЭС, на практике зависящая от издержек этого процесса с учетом специализации фирмы

Источник: Собственная разработка автора.

Чаще всего это самые малые МСП с персоналом до 10 человек. Они теоретически готовы выходить на рынки других стран, в том числе в рамках ЕАЭС, однако практический успех этого будет зависеть от издержек этого выхода с учетом специализации фирмы. Например, издержки выхода на зарубежный рынок, где уже сильны позиции национальной компании, могут оказаться для них слишком высокими и вынудят отказаться от такой цели. В иных случаях (например, дистанционное оказание услуг) эти МСП могут весьма успешно выполнять разовые заказы, сохраняя свою инновационность, но при этом не расширяясь и не занимаясь экспанссией в полном смысле этого слова.

6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В целом можно подытожить, что участие Беларуси в евразийской экономической интеграции для белорусского бизнеса очень сложно и противоречиво. С одной стороны, бизнес признает

ее важность и перспективы. С другой стороны, он говорит о собственной неготовности использовать открывающиеся перед ним возможности, и при этом опасается за собственную деятельность перед лицом более конкурентоспособным компаний.

Однако все же, по мнению автора, если оценивать евразийскую интеграцию и ее последствия для экономики и бизнеса не *per se*, а в контексте альтернативных развитий событий, то нужно признать, что она в большинстве случаев благоприятно сказывается на белорусских МСП.

С одной стороны, она дает им доступ к относительно дешевому сырью и большому рынку сбыта, где многие белорусские предприятия пока еще сохраняют определенную конкурентоспособность и возможности работы. Очевидно, что в случае экономической интеграции с ЕС они столкнулись бы с гораздо более жесткой конкуренцией с еще более сильными европейскими компаниями.

С другой стороны, евразийская интеграция оказывает на белорусские МСП постоянное давление, заставляя их совершенствоваться. Конечно, далеко не всем предприятиям это удастся. Однако в целом наличие препятствий, для преодоление которых бизнес вынужден оптимизироваться и искать лучшие бизнес-модели (например, объединяться и тем самым усиливаться) является тем фактором, который в долгосрочной перспективе крайне важен для развития в Беларуси конкурентоспособного малого и среднего предпринимательства.

В то же время полученные результаты говорят о необходимости более активного участия и даже помощи белорусскому бизнесу в ряде вопросов со стороны как государства, так и Евразийской экономической комиссии.

В первом случае речь идет о том, что государству следует обратить пристальное внимание на первую, вторую и дополнительную четвертую группы потенциала (табл. 7). Конкурентоспособные МСП с перспективой развития могут получить от страны определенную поддержку для еще большего усиления, в то время как умеренно конкурентоспособные МСП, и тем более МСП с низкой конкурентоспособностью остро нуждаются в такой поддержке на фоне усиливающейся в ЕАЭС конкуренции. Эта поддержка не обязательно должна заключаться в финансировании или предоставлении кредитных ресурсов. Речь может идти о поиске эффективного государственно-частного партнерства, которое будет стимулировать появление активных бизнес-объединений и тем самым позволит таким МСП использовать «эффект масштаба» от своей коллективной позиции и стратегии развития. Что касается четвертой группы, то в ней могут находиться потенциальные «скрытые чемпионы», тщательные отбор и грамотная ставка (государственная помощь) на которых приведет к появлению в Беларуси новых крупных и конкурентоспособных МСП.

Говоря о Евразийской экономической комиссии и ее интересе в поддержке белорусского малого и среднего бизнеса, имелось ввиду то обстоятельство, что МСП в Беларуси медленно, но неизменно усиливают свое присутствие в национальной экономике, а потому в будущем их мнение относительно тех или иных интеграционных вопросов будет возрастать. Следовательно, чтобы избежать потенциальных конфликтов и превратить пока в большинстве своем растерянный белорусский малый и средний бизнес в союзника и сторонника евразийской экономической интеграции, следует наладить и активизировать диалог между ЕЭК и национальными бизнес-ассоциациями.

В заключении можно сказать, что евразийская интеграция и происходящие в ней сейчас кризисные процессы – тест для белорусского предпринимательства. От успешности его прохождения будет зависеть его будущее лицо, а также то, какое положение будет занимать Республика Беларусь в региональной экономике.