

■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
БЕЛОРУССКИЙ
БИЗНЕС
2010

СОСТОЯНИЕ
ТЕНДЕНЦИИ
ПЕРСПЕКТИВЫ



ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР ИПМ
исследования • прогнозы • мониторинг

Исследовательский центр ИПМ, 2010
Захарова 50Б, 220088, Минск, Беларусь
research@research.by, <http://research.by>

Белорусский бизнес 2010: состояние, тенденции, перспективы

Авторы:

Гламбоцкая А., Ракова Е., Скриба А.

Редакторы:

Пелипась И., Ракова Е.

Белорусский бизнес 2010: состояние, тенденции, перспективы. В отчете рассматриваются экономическое положение малых и средних предприятий (МСП), изменение бизнес-климата в стране и конкурентоспособность белорусской экономики. В отчете также оценивается влияние экономической либерализации на развитие частного бизнеса. Анализируется роль инфраструктуры поддержки развития МСП и государственно-частного партнерства (ГЧП). В заключении отчета представлены результаты опроса, посвященного проблемам МСП в Беларуси.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ВВЕДЕНИЕ	5	4.2. Институциональные факторы конкурентоспособности в Беларуси и международные сопоставления	21
2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ В БЕЛАРУСИ: ПРЕДПОСЫЛКИ, ИНСТРУМЕНТЫ, ПРОГРЕСС	7	4.3. Выводы и рекомендации по повышению конкурентоспособности белорусской экономики и бизнес-климата	25
2.1. Беларусь в 2009 г.: год надежд и разочарований	7	5. КОРРУПЦИЯ И ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА	27
2.2. Экономическая либерализация: оценка содержания и глубины реформ	9	5.1. Беларусь в глобальном рейтинге Индекса восприятия коррупции	27
2.2.1. Основные реформы в области улучшения бизнес-климата Беларуси	9	5.2. Взятки	28
2.2.2. Прогресс в рейтинге Всемирного банка «Doing Business» («Ведение бизнеса»)	10	5.3. «Откаты» и денежные вознаграждения	30
2.2.3. Оценка проведенных реформ белорусскими экспертами	12	5.4. Теневой оборот	30
2.3. Основные приоритеты экономической политики государства в 2010 г.	13	6. ОТНОШЕНИЕ БЕЛОРУССКИХ МСП К ПОЛИТИКЕ УЛУЧШЕНИЯ БИЗНЕС-КЛИМАТА	33
3. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ МСП: БЕЛОРУССКИЕ МСП И КРИЗИС	15	6.1. Барьеры для развития бизнеса	33
3.1. Экономическое положение МСП в 2009–2010 г. и каналы влияния кризиса	15	6.2. Оценка отношения бизнеса к либерализации	34
3.2. Стратегии приспособления белорусских МСП к ухудшающимся экономическим условиям	17	6.3. Заключение: основные направления по дальнейшей либерализации бизнес-среды в стране	35
3.3. Выводы и рекомендации: возможные направления поддержки развития МСП со стороны государства в условиях продолжающегося экономического кризиса	18	7. ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА: МСП И БИЗНЕС-СОЮЗЫ	38
4. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕС-КЛИМАТ	20	7.1. Сотрудничество МСП и бизнес-союзов	38
4.1. Проблематика конкурентоспособности и взаимосвязь с бизнес-климатом	20	7.2. Знание МСП Национальной платформы бизнеса Беларуси	40
		8. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В БЕЛАРУСИ	42
		8.1. Понятие и основные характеристики ГЧП в мировой практике	42



8.1.1. Концепция ГЧП	42	8.2.2. Создание Инвестиционного фонда РФ и Российской венчурной компании	46
8.1.2. Формы и механизмы реализации ГЧП	43	8.2.3. Некоторые барьеры развития ГЧП в России	47
8.1.3. ГЧП в странах со средним и низким уровнем дохода	44	8.3. Перспективы государственно-частного партнерства в Беларуси	47
8.2. Государственно-частное партнерство в России	44	8.4. Выводы и рекомендации по развитию института ГЧП в Беларуси	48
8.2.1. Регулирование ГЧП в России	44	ПРИЛОЖЕНИЕ	50

1. ВВЕДЕНИЕ

Развитие малых и средних предприятий (МСП) становится все более важным для белорусской экономики – ведь, несмотря на стремление правительства сохранить действующую структуру экономики, и в первую очередь высокую долю промышленности в ВВП, структурные изменения в экономике неизбежны. В условиях падения спроса на внешних рынках крупные предприятия уменьшают выпуск, ищут резервы для сокращения затрат. А это значит, что рано или поздно на предприятиях начнутся масштабные программы сокращения занятости. Соответственно, к этому моменту должны быть созданы определенные механизмы, позволяющие абсорбировать высвобождающуюся рабочую силу. Малый и средний бизнес может принять активное участие в будущей реструктуризации крупных предприятий как через механизмы аутсорсинга, участия в приватизации, так и развития, раскрепощения инициативы, внедрения новых подходов в менеджменте, маркетинге и пр. Кроме того, несмотря на несколько пренебрежительное отношение к малому бизнесу со стороны государства, налоговые поступления МСП, особенно в крупных городах (то есть там, где они, собственно, и создаются в значимом количестве), являются существенными для местных бюджетов. В условиях снижающихся налоговых поступлений это также выступает важным аргументом в пользу стабильного развития МСП.

Таким образом, важность развития МСП не вызывает сомнений. Правительство также видит в активном развитии МСП новые фак-

торы роста белорусской экономики и ее конкурентоспособности. Чтобы поддержать развитие местного бизнеса и стимулировать приход иностранного, правительство, начиная с конца 2008 г., начало реализовывать программу экономической либерализации и улучшения делового климата. С этой целью разработан «План первоочередных мероприятий по либерализации условий осуществления экономической деятельности в 2009 г.», содержащий конкретный перечень действий, которые правительство намерено совершить в направлении либерализации экономики.¹ Данный план можно критиковать за нечеткость, несогласованность отдельных позиций, отсутствие глубины и системности, однако сам факт появления и предпринимаемые шаги по его выполнению свидетельствуют об изменении отношения властей к политике регулирования бизнеса. Аналогичный План с новыми элементами либерализации будет действовать и в 2010 г.

Еще одним документом, определяющим намерения правительства по либерализации экономики, явился Меморандум об экономической и финансовой политике, подготовленный МВФ. В обмен на финансовые транши в 2009–2010 гг. МВФ потребовал от Беларуси выполнения определенных условий, в том числе либерализации экономики. Как указано в Докладе МВФ по стране

¹ План утвержден администрацией президента (13.01.2009 г. №09/5) и Совмином (13.01.2009 г. №11/4); см.: <http://w3.economy.gov.by/ministry/economy.nsf/c0f0523c581097c9c225701900349321/7fc7c5d8ced2284c225757b0030f9dd?OpenDocument>.

№09/109², «официальные органы Беларуси и персонал МВФ сходятся в том, что для стимулирования роста белорусской экономики в среднесрочной перспективе необходима широкая структурная реформа, направленная на либерализацию экономики». В Меморандуме МВФ³ об экономической и финансовой политике Беларуси в области структурной политики подчеркнуто «приоритетное значение экономической либерализации, особенно либерализации цен». Требования МВФ касались мер по усилению позиций частного сектора посредством реформирования налоговой системы, системы оплаты труда, цен, ослабления государственного контроля и влияния на производственные предприятия, продолжения приватизации.

Усилия правительства были оценены как внутри страны, так и международными экспертами. Так, МВФ подтвердил выполнение Беларуси всех обязательств в рамках программы *stand by*. Всемирный банк в своем рейтинге качества делового климата «Doing business 2010» поднял Беларусь вверх на 24 позиции. По их оценкам, Беларусь заняла четвертое место в мире по количеству проведенных реформ.

Однако потенциал мер, направленных на дальнейшее улучшение бизнес-климата, далеко не

² Международный Валютный Фонд. 2009. Доклад МВФ по стране № 09/109 (Апрель 2009 г.), в том числе *Письмо о намерениях, Меморандум об экономической и финансовой политике и Технический меморандум о договоренности*; см.: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/scr/2009/cr09109R.pdf>.

³ См.: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/scr/2009/cr09109R.pdf>.

исчерпан. Более того, по мнению многих юристов, экономистов и самих предпринимателей, многие изменения носят частичный, косметический или временный характер и нуждаются в дальнейшей, более серьезной проработке. Некоторые из этих возможных изменений, а также мнения руководителей и собственников частных компаний страны об экономической ситуации в секторе малых и средних предприятий (МСП) Беларуси, их проблемах, стратегиях адаптации к кризису, отношении к политике экономической либерализации и многое другое представлено в данном аналитическом отчете.

При подготовке отчета использовались результаты фокус-групп, неформальных интервью с предпринимателями, а также национальное социологическое исследование по репрезентативной

выборке (в целом опрошено 390 собственников и руководителей МСП страны).

Мы признательны всем тем, кто принял участие в наших исследованиях, дискуссиях и круглых столах и способствовал конструктивной дискуссии по проблемам стимулирования развития предпринимательства в Беларуси. Мы выражаем благодарность Ярославу Романчуку, руководителю Научно-исследовательского центра Мизеса, и Владимиру Карягину, председателю Минского столичного союза предпринимателей и работодателей. Особую благодарность выражаем Елене Сухир (руководителю программ в Восточной Европе и Евразии/Средней Азии, Центр международного частного предпринимательства (CIRE), США) за неоценимый вклад в развитие свободного предпринимательства в Беларуси.

Редакция

2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ В БЕЛАРУСИ: ПРЕДПОСЫЛКИ, ИНСТРУМЕНТЫ, ПРОГРЕСС

2.1. Беларусь в 2009 г.: год надежд и разочарований

2009 год во многом стал особым для страны. С одной стороны, власти признали наличие проблем в экономике (правда, не в силу неэффективности реализуемой экономической модели, а потому что «их кризис все-таки задел нас крылом»). С другой стороны, в обиход простого обывателя вошли такие слова, как реформы, либерализация, приватизация, МВФ, программа *stand by*, международное сотрудничество, Восточное партнерство и пр., что позволило экспертам заговорить о начале нового этапа в развитии страны, связанно-

го с определенными экономическими и политическими реформами.

В плане экономики этот год стал худшим за последние десять лет. Снижение спроса и обвальное падение цен на основные экспортные продукты страны показали всю уязвимость и неустойчивость реализуемой экономической политики. А ухудшающееся состояние торгового баланса заставило страну резко нарастить внешний долг (табл. 2.1), заодно согласившись на ряд непопулярных реформ, проведение которых явилось частью пакета о предоставлении кредита *stand by* со стороны МВФ.

Хуже всего сработали предприятия промышленности (табл. 2.2). При этом результаты могли оказаться еще хуже, но растущие складские запасы вынудили власти начать сокращение производства в середине года.

Рост запасов вызван резким снижением экспорта. Наибольшее падение характерно для таких традиционных отраслей, как машиностроения, химическая продукция (табл. 2.3). В 2009 г. произошло существенное падение объемов экспорта основных белорусских товаров – продукции машиностроения и станкостроения (в Россию), нефтепродуктов (в страны Европы) и калийных

Таблица 2.1. Внешний долг страны

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010, 1-й кв.
<i>Совокупный внешний долг, млн USD</i>	4174.9	4935.4	5168.4	6785.7	12494	15154.1	22029.9	22243.5
Органы госуправления	343.9	492.1	606.8	589.0	2036.3	3597.2	4924.1	4891.5
Органы денежно-кредитного управления	283.7	76.8	0.7	0.7	596.2	429.9	3862.6	4493.4
Банки	400.7	625.8	842.0	1486.7	2570.8	3081.1	3553.0	3487.2
Другие сектора	2853.6	3402.5	3365.6	4368.0	6782.0	7326.7	8933.2	8592.4
Внутрифирменное кредитование	293.0	338.2	353.3	341.3	508.2	719.2	757.0	779.0
<i>ВВП, млн USD</i>	17755.4	23133.3	30220.2	36970.6	45267.2	60797.7	48961.7	49730.7
Совокупный внешний долг, % ВВП	23.5	21.3	17.0	18.5	27.6	24.9	45.1	44.7
Долгосрочный, % ВВП	7.9	4.7	4.9	5.6	10.2	11.3	24.8	25.6
Краткосрочный, % ВВП	15.6	16.6	12.1	12.9	17.4	13.6	20.3	19.2

Источник: Национальный банк, собственные расчеты авторов.

Таблица 2.2. Выполнение основных социально-экономических показателей

	2009 г. в % к 2008 г.	
	прогноз	фактически
Валовой внутренний продукт	110–112	100.2
Продукция промышленности	112	97.2
Производство потребительских товаров	113	99.9
Реальные денежные доходы населения	115	102.9
Производительность труда (в расчете по ВВП)	108.1	99.5
Экспорт товаров	118.5	65.3
Импорт товаров	117	72.5
Сальдо внешней торговли товарами, USD млн	–4065	–7281.4
Энергоемкость ВВП, %	–8	–5.1

Источник: Белстат.

удобрений (в Китай и Индию). По данным торгового баланса, экспорт составил USD 21.3 млрд, импорт – USD 28.6 млрд. Стоимостной объем экспорта страны по сравнению с 2008 г. уменьшился на 34.7%, или на USD 11.3 млрд, импорта – на 27.5%, или на USD 10.8 млрд. Такой рост дисбаланса внешней торговли, даже несмотря на проведенную в январе девальвацию национальной валюты, вызван тем, что Беларусь вынуждена импортировать топливно-энергетические ресурсы, металл из России для поддержания высоких темпов производства, в то время как экспорт готовой продукции снизился (например, в Россию – на 40%). В результате импорт снизился меньше, чем экспорт.

Тем не менее, несмотря на растущие складские запасы и помощь МВФ, белорусские власти не отказались от политики по поддержке валообразующих и экспортоориентированных предприятий, а также доведения плановых заданий по выпуску на госпредприятиях. Не позволили власти и начать программы массового сокращения работников, как это случилось в России или Украине, хотя многие предприятия так или иначе использовали механизмы неполной занятости (сокращенного рабочего дня или недели). Отсутствие частных собственников на крупнейших предприятиях не позволило быстро разработать и начать реализовывать антикризисную стратегию, сокращать

производство и персонал, минимизируя убытки.

В сложной экономической и финансовой ситуации приоритетом правительства осталось искусственное сохранение социальной стабильности. Предприятия продолжили производство в условиях резкого сокращения спроса за счет расходования золотовалютных резервов страны (которые, в свою очередь, накоплены за счет увеличения государственных долгов). Сюда же можно отнести и сохранение старой сельскохозяйственной политики, итогом которой является аккумуляция убытков, рост доли плохих долгов в банках, эмиссия денег и рост цен в белорусских магазинах. Есть все основания полагать, что эта политика будет продолжена и в текущем году, что означает, что в 2011–2012 гг. страна будет иметь целый ряд нерешенных проблем и вызовов на фоне необходимости выплачивать взятые кредиты МВФ, России и Венесуэлы.

В позитив прошедшего года можно занести шаги по улучшению бизнес-климата в стране (более подробно см. в следующих разделах). Особо следует отметить новый порядок открытия предприятий, проведения проверок, первые шаги по реформе налогового законодательства, либерализации цен. Поэтому представляется заслуженным перемещение Беларуси вверх на 30 позиций в рейтинге «Doing business» Все-

мирного банка (84-е место). Либерализация экономики стала важным антикризисным направлением белорусских властей. Однако проводится эта политика несистемно, многие изменения носят частичный или косметический характер. Кроме того, мало изменить законы. Нужно заставить чиновников на местах их выполнять. Особой проблемой для частного сектора, которая пока никак не решается, является отсутствие равных с госпредприятиями условий для ведения бизнеса.

Среди провалов и разочарований ушедшего года можно отметить почти полное отсутствие приватизации (фактически, состоялась единичная сделка по продаже БПС-банка российскому «Сбербанку»), а также желания по-новому ее проводить. Власти относятся к приватизации исключительно с фискальных позиций, не желая продавать собственность по новым, низким, ценам и предпочитая брать госкредиты. В то же время приватизация – важнейший элемент структурных реформ, так необходимых стране, и ее откладывание просто увеличивает альтернативные (вмененные) издержки реформ. Отсутствие структурных реформ характерно и для инфраструктурных отраслей, где по-прежнему так и не начаты акционирование, разделение по видам деятельности, тарифная реформа, привлечение частных инвестиций и предоставление доступа в сети «третьим лицам».

Оставила двойственное впечатление и проведенная в начале года девальвация (на 20%). По нашим оценкам, политический компромисс в соответствии с требованиями МВФ имел скорее негативное экономическое влияние, поскольку и население, и предприятия утратили доверие к национальной валюте, в то время как девальвация никак не улучшила ситуацию с торговым дефицитом. Одномоментная девальвация

Таблица 2.3. Изменение структуры и объема экспорта в 2009 г.

	Удельный вес, %			Темп прироста, %		
	2008	2009	изменение	2008	2009	изменение
<i>Экспорт</i>	100.0	100.0	–	34.2	–34.7	–68.8
Продукты питания	6.8	10.8	3.9	22.4	3.1	–19.2
Минеральные продукты	37.5	37.9	0.5	41.2	–33.9	–75.1
Химические продукты	19.0	18.2	–0.8	73.2	–37.2	–110.4
Текстиль	2.5	2.9	0.4	8.6	–23.4	–32.0
Недрагоценные металлы	7.9	6.9	–1.0	31.1	–43.1	–74.2
Машины и оборудование	9.0	8.9	0.0	16.0	–34.9	–50.9
Транспортные средства	9.9	6.8	–3.1	11.6	–55.3	–66.9
Другие товары	7.5	7.6	0.1	14.1	–33.8	–47.9

Источник: Национальный банк, собственные расчеты авторов.

должна быть или большей (чтобы существенно сократить импорт страны), или ее вообще не следовало проводить.

Таким образом, 2009 г. оказался неоднозначным: он сулил много надежд и где-то даже превзошел эти надежды. Не меньше он оставил и разочарований, в первую очередь, в том плане, что власти так и не признали ошибочность реализуемой политики, продолжили настаивать на принятых ранее прогнозах, индикаторах и программах. Несмотря на политику улучшения бизнес-климата, отношение к местному частному бизнесу у властей продолжало оставаться прохладным; приоритет отдается иностранным инвесторам.

Тем не менее, вследствие продолжающегося мирового экономического кризиса происходит перестройка глобальной конъюнктуры и мировой экономической политики. А значит, Беларусь будет вынуждена меняться и дальше. И в этом плане 2010 г. продолжит интригу 2009 г. Ведь делать вид, что ничего не происходит, не получится. Потребуется или приостанавливать заводы, или искать источники финансирования их работы (поскольку продавать в прежних количествах то, что пока производится на не модернизированных в своем большинстве заводах, не представляется возможным).

Механический рост внешней задолженности не является долгосрочным решением, поскольку обслуживание внешнего долга может стать существенной проблемой уже в самом ближайшем будущем. 2009 г. уже стал годом публичных споров белорусских полиси-мейкеров о путях развития страны. Продолжатся они и в 2010 г., как и реализация определенных конкретных шагов. В 2010 г. можно ожидать продолжения политики частичной либерализации бизнес-климата и продвижения Беларуси вверх в рам-

ках различных рейтингов. Осуществится и несколько крупных приватизационных сделок. Однако вряд ли 2010 г. будет принципиально отличаться от 2009 г. Новые стратегические решения и действия будут приняты несколько позже, после президентских выборов 2011 г.

2.2. Экономическая либерализация: оценка содержания и глубины реформ

Как отмечено выше, экономическая либерализация явилась одним из направлений реагирования белорусского правительства на кризис. И международные, и внутренние эксперты признают определенные изменения и проведенные реформы. Однако правительство, бизнес и эксперты по-разному оценивают прогресс и последовательность в реформировании.

2.2.1. Основные реформы в области улучшения бизнес-климата Беларуси

В 2008–2009 гг. правительство осуществило достаточно значимые шаги по либерализации бизнес-климата в Беларуси. Имеется в виду следующее⁴:

- упрощены процедуры регистрации новых предприятий (четыре процедуры регистрации предприятий объединены в одну; отменены требования по минимальному уставному фонду; время открытия бизнеса сократилось до нескольких дней);
- несколько упорядочено лицензирование, считающееся излишним по сравнению с мировой практикой (некоторые объекты лицензирования объединены в группы);

- упрощена сертификационная деятельность, строительные, санитарные, противопожарные нормы и правила, отменена обязательная сертификация туристических услуг, отдельных видов строительных работ;
- расширен спектр малых предприятий, которые могут использовать упрощенную систему налогообложения, а также снижены ставки самих налогов;
- отменена регистрация цен на новые товары (кроме тарифов на новые платные медицинские услуги), отменены ограничения торговых надбавок практически на все товары (сохраняется лишь 50 позиций, по которым цены остаются регулируемы), в том числе импортные, разрешено делить оптовую скидку между неограниченным количеством торговых звеньев;
- продлен мораторий на введение предельного индекса повышения цен в месяц (квартал);
- отменено регулирование надбавок для предприятий общественного питания категорий люкс, высшей и первой наценочной категорий;
- на 14 позиций сокращен перечень товаров, работ, услуг, цены и тарифы на которые регулируются органами государственного управления;
- сокращен перечень экспортируемой продукции, на которую распространяется государственное ценовое регулирование;
- значительно расширен круг товаров, при формировании цен на которые применяются свободные торговые надбавки, утвержден конкретный перечень товаров, при формировании цен на которые применяются ограниченные размеры

⁴ Для более детальной информации см.: «Мониторинг экономической политики», <http://research.by/rus/mep/>.

торговых надбавок. В настоящее время в Беларуси торговые надбавки ограничены только на важнейшие социально значимые товары (всего 50 позиций);

- осуществлены некоторые реформы в отношении аренды (увеличен минимальный срок аренды до трех лет, отменена государственная регистрация договоров аренды, унифицированы арендные ставки по аренде государственной недвижимости для арендаторов различных форм собственности, установлены повышающие и понижающие коэффициенты к базовым ставкам; в настоящее время аренда исчисляется не в евро, как ранее, а в базовых ставках в белорусских рублях);
- осуществлены реформы в сфере оплаты труда (у предприятий появилось больше гибкости в повышении и дифференцировании заработных плат, но тарифная сетка, даже для частных предприятий, все еще сохраняется);
- осуществлен переход к применению линейной (единой) ставки подоходного налога в размере 12%;
- упорядочены и разъяснены разного рода административные процедуры, сформированы достаточно прозрачные перечни административных процедур, осуществляемых министерствами и ведомствами, которые размещены на сайтах этих организаций;
- изменен подход к контролю над бизнесом – субъекты хозяйствования объединены в группы риска, в зависимости от степени риска, сопряженной с их деятельностью, устанавливается периодичность проверок; также введен мораторий на проведение плановых проверок вновь созданных предприятий на два года.

В 2010 г. также осуществлены нововведения в системе налогообложения, как в части уплаты налогов, так и в части налоговых ставок. Они введены в действие с начала 2010 г., с принятием Налогового кодекса (Особенная часть). Общая налоговая нагрузка снижена за счет снижения ставок экологического налога, отмены сбора в республиканский фонд поддержки производителей сельхозпродукции, отмены налога на приобретение автотранспортных средств, местного налога с продаж товаров в розничной торговле (остался налог на услуги – 5%). По многим налогам осуществлен переход на ежеквартальную уплату, что позволило уменьшить количество выплат и затраты времени предприятий.

Кроме того, теперь можно выбирать сроки уплаты налога на прибыль (ежемесячно или ежеквартально), принимать для целей налогообложения прибыли все затраты по производству и реализации продукции и услуг, отраженные в бухучете, которые ранее нормировались (расходы на рекламные, маркетинговые услуги). Также с 24 до 12% снижена ставка налога на прибыль по дивидендам иностранных организаций. В то же время с 2010 г. повышена ставка НДС с 18 до 20%. Конечный эффект от таких реформ пока оценить трудно, возможно, они будут способствовать активизации бизнеса в стране. Большинство этих изменений должно позитивно сказаться на рейтинге страны в «Doing Business 2011». Возможно, Беларусь покинет последнее, 183-е место, в рейтинге по сложности налогообложения.

По заверениям правительства, подготовлен очередной план по либерализации экономики на 2010 г., меры которого снова будут касаться административных процедур, лицензирования, ценообразования, контрольной деятельности, либерализации рынка

труда, а также инвестиционной активности и имущественных отношений (сам план отсутствует в открытом доступе). В этом году ставится задача войти в тридцатку стран с наилучшими условиями для ведения бизнеса. Кроме того, в 2010 г. Нацбанк инициировал активизацию работы над улучшением имиджа Беларуси, оцениваемого и другими международными рейтингами, что призвано способствовать привлечению прямых иностранных инвестиций. Возможно, некоторые дальнейшие реформы, проводимые в отношении бизнес-среды, или хотя бы их видимость подтолкнет рейтинговые институты снова повысить позиции Беларуси в международных рейтингах. Тем не менее, ключевым для экономики Беларуси является повышение конкурентоспособности. Без существенного изменения бизнес-климата этого вряд ли можно достичь.

2.2.2. Прогресс в рейтинге Всемирного банка «Doing Business» («Ведение бизнеса»)

Прогресс в изменении делового климата не прошел незамеченным для международных экспертов. В 2009 г., в исследовании Всемирного банка (ВБ) «Doing Business 2010» Беларусь заняла четвертое место в мире по количеству проведенных реформ. Наша страна поднялась на 24 позиции. Беларусь, недавний аутсайдер, делящий места с Узбекистаном и прочими странами третьего мира, сегодня располагается на 58-м месте, обогнав Италию, Польшу, Литву, Россию, Украину (которые так и остались в хвосте рейтинга).⁵

За последний год в Беларуси проведены реформы в шести из десяти традиционно исследуемых в «Doing Business» сферах регу-

⁵ См.: http://doingbusiness.org/documents/fullreport/2009/DB09_Full_Report.pdf.

лирования бизнеса: регистрация предприятий, получение разрешений на строительство, найм рабочей силы, регистрация собственности, налогообложение, внешняя торговля (табл. 2.4). Это позволило стране повысить свою позицию на 24 пункта еще в 2009 г. и занять 58-е место в общем рейтинге (+30 пунктов вверх в 2008 г. со 115-го до 85-го места). Белорусское правительство ставит перед собой задачу войти в тридцатку лидирующих стран по условиям ведения бизнеса в ближайшие годы. При таком прогрессе эта цель может быть в скором времени достигнута.

Наибольший прогресс в реформах наблюдался, как и ожидалось, в регистрации предприятий. Благодаря принятию декрета № 1 от 16 января 2009 г. «О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования» Беларусь переместилась в рейтинге по условиям регистрации предприятий с 98-го на 7-е место в мире (на 91 позицию вверх). Благодаря декрету четыре процедуры регистрации объединены в одну, отменены требования по минимальному уставному фонду, время открытия бизнеса сократилось почти на месяц.

Осуществляемые и декларируемые меры по либерализации условий хозяйствования в стране проводятся с целью привлечения иностранных инвестиций. Правительство стремится сформировать позитивный имидж страны для иностранных инвесторов. Тем не менее, по показателю «защита инвесторов» Беларусь переместилась в рейтинге «Doing Business 2010» со 105-й на 109-ю позицию. Эксперты оценили индекс защиты инвесторов в 4.7 балла (максимальное значение 10), индекс открытости компаний – в 5 баллов, индекс ответственности директора – лишь в 1 балл.

Третий год подряд Беларусь остается на последнем, 183-м, ме-

сте в рейтинге условий ведения бизнеса по сложности уплаты налогов и налоговому бремени, несмотря на некоторые реформы, предпринимаемые в отношении белорусского законодательства. Например, по данным «Doing Business 2010», белорусские предприятия тратили 900 часов на выплату 107 налоговых платежей, по сравнению с 1188 часов и 112 платежей годом ранее. Тем не менее, по показателям трудности уплаты налогов и налогового бремени Беларусь существенно отстает от средних показателей в других странах (табл. 2.5).

В то же время эксперты ВБ отметили, что порядок уплаты налогов в Беларуси в последнее время улучшился благодаря более широкому распространению элект-

ронной системы. Налоговая нагрузка несколько снижена за счет снижения ставок экологического налога, налога с оборота, сокращения количества платежей по налогу на недвижимость (другие реформы налогообложения произведены уже после опубликования рейтинга, поэтому оказались неучтенными в «Doing Business 2010»).

Объективно оценивая успехи белорусских властей с точки зрения ВБ, нельзя отрицать тот факт, что многое действительно сделано (в области открытия бизнеса, получения разрешений в строительстве и пр.: см. соответствующие отчеты МФК и ВБ). Однако нельзя не согласиться и с теми экспертами, которые критикуют рейтинг за несовершенство методик его расчета. С по-

Таблица 2.4. Позиции Беларуси в рейтингах Всемирного банка «Doing Business 2010» и «Doing Business 2009»

	«Ведение бизнеса 2010»	«Ведение бизнеса 2009»	Изменение рейтинга
<i>Позиция в общем рейтинге</i>	58	82	+24
Регистрация предприятий	7	98	+91
Получение разрешений на строительство	44	62	+18
Наем рабочей силы	32	40	+8
Регистрация собственности	10	13	+3
Кредитование	113	109	-4
Защита инвесторов	109	105	-4
Налогообложение	183	183	0
Международная торговля	129	134	+5
Обеспечение исполнения контрактов	12	14	+2
Ликвидация предприятий	74	74	0

Источник: World Bank and IFC (2010).

Таблица 2.5. Сложность уплаты налогов и налоговое бремя: сравнения по странам в «Doing Business 2010»

Индикатор	Беларусь	Европа и Центральная Азия	ОЭСР среднее
Выплаты, количество	107.0	46.3	12.8
Время, часы	900.0	336.3	194.1
Налог на прибыль, % прибыли	20.1	10.8	16.1
Налог и выплаты на зарплату, % прибыли	39.6	23.1	24.3
Другие налоги, % прибыли	40.0	9.5	4.1
Общая налоговая ставка, % прибыли	99.7	43.4	44.5

Примечание. Индекс легкости ведения бизнеса за 2008 г. («Doing Business 2009») рассчитан заново с учетом методологической доработки и дополнения данными по трем новым странам.

Источник: World Bank and IFC (2010).

мощью данного рейтинга оценивается узкий набор каких-то норм и правил. Так, при определении индекса «Doing Business» речь идет только о разрешениях на строительство небольшого склада (оцениваются время и деньги, затрачиваемые на получение необходимых разрешений). Понятно, что проблема разрешений и согласований и в строительстве, и в целом по экономике несколько сложнее. Индекс не учитывает ситуацию со свободой ценообразования, установления зарплат и многих других нюансов делового климата. Кроме того, важный момент – данный индекс зачастую не учитывает того, что называется *правоприменительной практикой*. А ведь законы законами, а практика их применения, особенно на местах, может быть самой разной.

К недостаткам индекса можно отнести и *равный вес его отдельных составляющих*. А ведь, например, налоги (с чем в Беларуси по-прежнему дела обстоят очень плохо) для инвестора иногда играют определяющую роль в принятии решения по размещению бизнеса. Как отмечалось выше, Беларусь третий год подряд остается на последнем (183-м) месте по сложности уплаты налогов и налоговому бремени на предприятия, хотя небольшие улучшения произошли и в этой области. В 2010 г. Беларусь опять может продвигнуться вверх в рейтинге индекса, оставаясь страной с наихудшим налоговым законодательством.

По мнению авторов исследования «*Как Беларуси попасть в тридцатку стран с наиболее благоприятными условиями ведения бизнеса*», Беларусь может существенно улучшить позиции в данном рейтинге, фактически не осуществляя комплексных структурных реформ, а лишь занимаясь точечной либерализацией и исправлением отдельных норм

законодательства.⁶ Анализируя методологию ВБ, авторский коллектив приходит к выводу, что избранные индикаторы, равно применяемые к странам с рыночным и административно-государственным укладом, оставляют правительствам последних возможность существенно улучшить инвестиционную репутацию, не меняя основ экономической политики. Но авторы также считают, что даже имиджевые изменения благотворно скажутся как на экономической политике, так и на мышлении правящей элиты страны.

2.2.3. Оценка проведенных реформ белорусскими экспертами

Большинство белорусских экспертов отмечают непоследовательность и незначительность проводимых структурных реформ. Так, в области ценообразования – важном направлении реформирования бизнес-климата, где Беларуси есть что изменять, – до сих пор в основном сохраняется масштабное госрегулирование. Так, вместо полной отмены указа № 285 от 19.05.1999 г. действует мораторий на его отдельные положения (установление предельного индекса изменения цен в месяц). Таким образом, с одной стороны, предприятия вправе повышать цены на товары и услуги по своему усмотрению без их регистрации. С другой стороны, это право сохраняется только на период действия неформального моратория на установление предельных индексов повышения цен. Предприятия по-прежнему должны составлять разного рода калькуляции и обо-

сновывать уровень цен; за их отсутствие предусмотрены высокие штрафы (до 30 % от стоимости реализованных товаров (работ, услуг)).

Кроме того, сохраняется госрегулирование надбавок в сфере услуг. По-прежнему существуют ограничения на свободу установления цен для торговых (оптовых) предприятий. Активно регулируют предельные надбавки и местные органы власти (облисполкомы и Мингорисполком). Особенно это касается продукции общественного питания, где предельные размеры наценок для организаций общественного питания установлены жестко в зависимости от категории торгового объекта общественного питания (большинство из них – второй категории, где остается госрегулирование), а по полуфабрикатам – в зависимости от вида реализуемой продукции.

Проведенная реформа лицензирования является поверхностной. В дальнейшем правительство намеревалось упростить лицензирование (сократить лицензирование около 20 видов деятельности, в частности отменить лицензии на розничную торговлю (кроме алкоголя и табака), аудиторскую, туристскую деятельность; взамен отмененного лицензирования предполагалось ввести обязательное страхование ответственности). Однако уже прошел год с момента анонсирования предполагаемой реформы лицензирования (с июля 2009 г. по июль 2010 г.), а указа о либерализации лицензирования все еще нет.

Низкими темпами идет приватизация, проведение которой по-прежнему характеризуется кулуарностью, точечностью, фискальной направленностью. В дальнейших реформах нуждается налоговое, внешнеторговое законодательство; предприниматели не удовлетворены проведенной реформой аренды, регулирования зарплат и пр.

⁶ Пикулик, А., Знак, М., Лашук, А., Ракова, Е., Рощина, М. (2010). Как Беларуси попасть в тридцатку стран с наиболее благоприятными условиями ведения бизнеса, *Аналитическая записка БИСС РР02/2010RU*; см.: http://www.belinstitute.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=660%3A2010-04-22-08-51-34&catid=8%3Aeconomy&Itemid=28&lang=ru.

Выводы экспертов Исследовательского центра ИПМ об ограниченности экономической либерализации подтверждают руководители бизнес-союзов, сами предприниматели (см. ниже соответствующий раздел данного ежегодника), эксперты Белорусского института стратегических исследований (см. квартальное исследование «BISS Trends»).⁷

2.3. Основные приоритеты экономической политики государства в 2010 г.

По предпринимаемым мерам и встречам, проводимым высшими должностными лицами страны в первом полугодии 2010 г., уже можно судить о том, какой будет экономическая политика в текущем году. Очевидно, что полный разворот на 180 градусов в приоритетах и программах правительства невозможен в принципе, однако многие ожидали существенной коррекции курса. Коррекция произошла, но не настолько глубокая, чтобы можно было говорить об анализе прошлых ошибок, изучении предпосылок и факторов нового роста, выработке эффективной стратегии адаптации к произошедшим в мире шокам и коррекциям на международном рынке. Фактически страна находится в *предвыборном* году, что предопределяет основные контуры экономической политики.

Прежде всего, таким контуром выступает намерение *сохранить социальную стабильность*, а значит – невозможна серьезная структурная перестройка экономики с существенным ограничением объемов производства невостребованной на рынках продукции, масштабными увольнениями, приостановкой программ жилищного строительства, льготного кредитования, ростом тари-

фов ЖКХ и пр. Во главе угла по-прежнему остаются известная политика стимулирования спроса (через рост госинвестиций) и уверенность чиновников в том, что кризис в мире закончился, а значит, не за горами рост спроса на белорусскую продукцию.

Итак, каковы *основные приоритеты экономической политики в 2010 г.*:

- диверсификация внешних рынков – продолжение реализации президентской стратегии экспортных продаж «по чайной ложке» во все страны с привлечением всех возможных ресурсов предприятий, министерств, МИД и пр.;
- продолжение наращивания темпов производства – для достижения планов по росту ВВП на 10–12%;
- поддержка крупнейших государственных банков, государственное (эмиссионное) финансирование ряда госпрограмм и предприятий;
- продолжение политики наращивания внешнего долга – как государственного, так и коммерческого;
- по-прежнему точечная приватизация, но смещение идеологических акцентов в сторону «готовности продать все по разумной цене»;
- модернизация экономики «сверху» – в рамках межправительственных соглашений, встреч, заключенных на самом вершине контрактов и пр.
- точечная косметическая либерализация бизнес-климата по таким направлениям, которые бы росту, пусть и незначительному, рейтинга Всемирного банка «Doing Business».

Что изменилось в 2010 г. по сравнению с 2009 г.? В конце 2009 г. глава Национального банка

П. Прокопович высказал намерение перейти от государственных заимствований (на дву- или многосторонней основе) к частным заимствованиям. Речь шла о том, что основные заимствования будет делать не само правительство, а банки и предприятия. Однако ухудшение условий поставок российской нефти актуализировало новый кредит МВФ. Для его получения власти готовы идти на определенные уступки (особенно, если их выполнение будет относиться к периоду после выборов 2011 г.) и дальше постепенно менять институциональные и макроэкономические условия в стране. Однако МВФ не выразил готовности заключать новую программу *stand by* до президентских выборов. В то же время находит свое продолжение и политика наращивания внешнего долга негосударственного сектора. Напомним, привлекать внешние ресурсы могут как коммерческие банки (выдающие затем кредиты предприятиям), так и сами предприятия (например, «Минскэнерго» в рамках китайских кредитных линий модернизирует ТЭЦ-3 и ТЭЦ-5).

Однако внешние кредиты для Беларуси дороги. В условиях ухудшения экономической ситуации на большинстве предприятий страны обслуживать их становится очень накладно. Немногие белорусские предприятия готовы сегодня брать такие дорогие кредиты; есть и еще одна проблема – зачастую предприятия проблематично отдать валютный кредит, поскольку сложно купить валюту на внутреннем рынке (ввиду хронического дисбаланса спроса и предложения на валютном рынке покупать валюту могут лишь предприятия по особому списку, распоряжению и пр.).

Либерализация бизнес-климата, и так не очень активная, как-то постепенно сошла на нет. Из событий первого квартала 2010 г., кроме отмены регулирования надбавок в ресторанах высшей и пер-

⁷ См.: http://www.belinstitute.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=664%3A-biss-trends&catid=37%3Abiss-trends&Itemid=35&lang=ru.

вой наценочной категории и добавления пары новых предприятий в список разрешенных к акционированию и приватизации, и вспомнить нечего. Власти справедливо полагают, что сделанные в конце года изменения (отмена ряда оборотных налогов и переход на квартальную уплату ряда налогов) и так повысят рейтинг страны в «Doing business».

Можно констатировать продолжающийся кризис политики привлечения ПИИ. Реальность в этой сфере всегда хуже планов и прогнозов правительства, несмотря на бум форумов, встреч, обменов делегациями и пр. Поскольку во время встреч на самом вершине все хорошо. А когда дело доходит до начала реализации заключенных инвестиционных соглашений или бизнес-планов и всевозможных согласований, полученных разрешений и пр., то энтузиазм многих инвесторов сходит на нет.

В работе правительства не просматривается работа по элиминации главной угрозы белорусской экономики – *несбалансированности торгового баланса*. Все привлекаемые инвестиции (кредитные) направлены на стимулирование импорта, а не экспорта (тот же широко рекламируемый китайский кредит – это чистый импорт китайских товаров и технологий в страну). Еще одна нарастающая системная угроза – *рост внешнего долга*. Да, пока он еще в

разумных пределах, как в абсолютных, так и относительных цифрах. Но если такими темпами наращивать долги, то критических размеров (60% ВВП) можно будет достичь уже в 2011–2012 гг. А там придет время выплачивать кредиты 2008–2009 гг. Как управлять долгом? На эту тему, похоже, в правительстве также никто особо не задумывается.

Не следует сбрасывать со счетов и *проблему роста плохих долгов* в банковском секторе. В условиях продолжающегося массивного кредитования как предприятий, так и населения, это ставит под угрозу не только стабильность банковской системы, но и всей экономики.

Таким образом, в работе правительства по-прежнему не просматривается долгосрочная составляющая. Все занято сиюминутными проектами – российскими экспортными пошлинами, венесуэльской нефтью, китайским кредитом, которые ничего принципиально не меняют ни в структуре белорусской экономики, ни в принципах ее работы. В этом году усилиями правительства будет сохранена стабильность и обеспечен рост ВВП. Но ценой этих достижений явится существенный рост рисков и угроз разбалансированности основных секторов и финансовых потоков уже в самом ближайшем будущем.

3. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ МСП: БЕЛОРУССКИЕ МСП И КРИЗИС

3.1. Экономическое положение МСП в 2009–2010 г. и каналы влияния кризиса

Согласно данным официальной статистики за 2007–2009 гг., количество малых предприятий выросло более чем в два раза и составило около 80 тысяч (по-прежнему в стране отсутствует законодательно закреплённая норма отнесения частного предприятия к среднему, однако представляется, что таковых насчитывается порядка 10–15% от малых). За этот период количество индивидуальных предпринимателей увеличилось на 15%, достигнув на начало года 220 тысяч.

Таким образом, с одной стороны, налицо значительный прогресс в росте частного сектора страны. Однако, с другой стороны, несмотря на значительный количественный рост данного сектора, его роль в экономике страны по-прежнему незначительна. На малые предприятия приходится не более 10% ВВП и 13–14% списочной численности работников. По данным статистики, доля малых предприятий в общем объёме производства продукции (работ, услуг) промышленного характера составляет чуть более 8%, а в общем объёме инвестиций в основной капитал – около 13%. То есть рост количества предприятий не приносит адекватного изменения в рост ВВП, что объясняется более высокими темпами роста крупных госпредприятий и ОАО.

Не происходит и значимых структурных изменений внутри сектора. Большинство МСП сосредоточено в Минске и Минской области, в крупных городах. Около 40% белорусского бизнеса прихо-

дится на торговлю. Как отмечалось выше, не происходит роста средних компаний, которые могут выйти на другой уровень развития как по технологиям, так и конечному продукту. Структурная «замороженность» белорусского бизнеса объясняется как сложностью и «суровостью» бизнес-климата (высокие штрафные санкции на фоне общей законодательной зарегулированности, высокие налоги, необходимость получения множества разрешений), так и такими институциональными особенностями, которые приводят к росту производственных и непроизводственных издержек (высокие налоги на фонд оплаты труда на фоне постоянно растущей зарплаты в госсекторе, высокие арендные ставки, нехватка производственных помещений и пр.), что делает производство в стране неконкурентоспособным.

Несмотря на существующие организационно-правовые и бю-

рократические трудности, белорусский бизнес работает в условиях высокой конкуренции. По результатам проведенного исследования, лишь крупные частные компании (с численностью более 200 чел.) отметили, что конкурентов в их сфере бизнеса мало (46% таких респондентов). Подавляющее большинство остальных МСП работают при наличии множества конкурентов и читают, что конкуренция в последние годы усилилась.

2009 г. явился трудным годом для белорусского бизнеса. Так, 20% руководителей и собственников малых и средних частных компаний оценили свое экономическое положение как плохое или очень плохое (для сравнения, в 2007 г. – лишь 6%). В то же время, как и в 2007 г., более половины (57%) выбрали ответ «ни плохое, ни хорошее», то есть среднее, что свидетельствует скорее о желании увидеть шаткое равно-

Таблица 3.1. Распределение ответов на вопрос: «Много ли у вашего предприятия конкурентов?»

	Количество предприятий	%
Конкурентов нет	6	1.6
Конкурентов мало	82	21.1
Конкурентов много	301	77.3
Итого	389	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 3.2. Распределение ответов респондентов на вопрос: «Как изменилась конкуренция на рынке за последние три года?»

	Количество предприятий	%
Конкуренция усилилась	265	68.2
Конкуренция не изменилась	114	29.2
Конкуренция ослабла	8	2.0
НО/ЗО	2	0.6
Итого	389	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 3.3. Распределение ответов на вопрос: «Каково нынешнее экономическое положение вашего предприятия?»

	Количество предприятий	%
1. Очень плохое	22	5.6
2. Скорее плохое	56	14.3
3. Ни плохое, ни хорошее (среднее)	220	56.5
4. Скорее хорошее	89	22.9
5. Очень хорошее	3	0.7
Итого	389	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

весие, позитив, в целом присущий менталитету белорусов, о равном положении среди конкурентов, чем о позиции «крепкого середнячка». Это подтверждается тем, что у половины МСП экономическое положение в 2009 г. ухудшилось, в то время как улучшилось только у 20%. Хуже, чем в среднем по всем МСП, обстояли дела с бизнесом в строительстве (27% респондентов охарактеризовали свое экономическое положение как плохое и очень плохое), торговле (23%), образовании (50%); лучше – на предприятиях общественного питания (10% – плохое и очень плохое), в промышленности (18%), совсем хорошо – в консалтинговых и компьютерных компаниях (50% – хорошее и очень хорошее).

Экономические показатели росли лишь у 10–16% респондентов, у остальных отмечалась стабильность или их падение. Несмотря на то что в течение года обороты и прибыль снижались почти у половины МСП, их менеджеры и собственники сохраняли сдержанный оптимизм по поводу ближайшего будущего (табл. 3.4). Около половины респондентов

считают, что продажи, прибыль, занятость и инвестиции останутся стабильными в 2010 г. Треть планирует рост продаж и прибыли. Хуже всего обстоят дела с инвестициями – лишь 11% МСП планируют их рост, в то время как 25% – сокращение. Таким образом, можно сказать, что влияние кризиса на белорусский бизнес еще не проявилось в полной мере, однако по мере развития кризисных явлений экономическая ситуация на частных предприятиях будет ухудшаться.

Следует отметить, что экономическое положение мелких компаний (до 50 чел.) оказалось хуже, чем средних и крупных. Например, объем продаж упал у 50% мелких компаний и только у 23% средних (с численностью работающих от 100 до 200 чел.) и 6% крупных (свыше 200 чел.). В крупных компаниях в меньшей степени сократились прибыль, занятость и инвестиции. Средние и крупные компании более оптимистично смотрят на возможные показатели своей деятельности в 2010 г.

Основными каналами влияния кризиса на МСП являются: паде-

ние покупательной способности населения (73%); задержки (неплатежи) в оплате поставленной продукции (48%); снижение спроса со стороны госпредприятий (32%), переориентация заказчиков на более дешевых поставщиков (26%); ограничение доступа к финансовым ресурсам банков вследствие высоких процентных ставок (23%). Однако отдельные крупные компании, участники внешнеторговых отношений, жалуются, что снижение спроса – это еще не такая беда по сравнению с внутренними проблемами, которые особенно актуализировались в связи с кризисом. В первую очередь речь идет о политике Национального банка страны: очень дорогие кредиты, сложность, а по сути – невозможность купить валюту на бирже тормозят не только развитие, но и текущую деятельность компаний.

Крупные компании также чаще отмечают такие каналы влияния кризиса, как снижение спроса на внешних рынках и замораживание инвестиционных проектов. Однако, в целом, такие каналы распространения кризиса, как снижение спроса на продукцию компании в России или на других внешних рынках, ограничения на валютном рынке или снижение спроса со стороны бюджета, являются гораздо менее распространенными (менее 10% ответов, к тому же они более актуальны для немногочисленных средних компаний), чем падение спроса и неплатежи. Это подтверждает тезис о том, что белорусский бизнес в своей основной массе является мелким, ориен-

Таблица 3.4. Распределение ответов на вопрос: «Оцените, как изменялись в 2009 г. следующие показатели деятельности вашей фирмы. Каков ваш прогноз на 2010 г?», %

Показатель	Результаты деятельности фирмы			Прогноз на 2010 г.		
	Возросли	Были стабильными	Сократились	Возрастут	Будут стабильными	Сократятся
1. Оборот (объем продаж)	16.5	36.5	47.0	28.2	51.1	18.7
2. Прибыль	11.7	33.5	53.5	27.9	47.9	20.8
3. Занятость	12.7	52.7	33.7	17.2	63.1	16.7
4. Инвестиции	6.4	40.9	35.1	11.4	46.6	23.9

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

тированным или на население (оказание услуг), или на госпредприятия. Соответственно, снижение спроса со стороны основных клиентов (населения или госпредприятий) не может быть компенсировано улучшением институциональных условий для ведения бизнеса. То есть для отдельной компании, которой госпредприятие не платит 9 месяцев за поставленную продукцию (оказанные услуги), упрощение законодательства в области лицензирования или ценообразования мало что меняет. Такая компания занята экономическим выживанием, и у нее совсем другие проблемы.

3.2. Стратегии приспособления белорусских МСП к ухудшающимся экономическим условиям

Основными антикризисными мерами для МСП стали снижение производственных затрат, поиск новых покупателей, снижение цен и зарплат персоналу (табл. 3.5). Небольшое количество МСП пошло на сокращение объемов выпуска, ухудшение качества или выпуск более дешевой продукции (в основном это компании, занимающиеся производством), ликвидацию некоторых видов бизнеса, отказ от инвестиций и инноваций или их роста. То есть в основном бизнес использует меры, эффективные в краткосрочном периоде. Очевидно, что по мере разрастания кризиса такая антикризисная стратегия будет малоэффективной (невозможно бесконечно сокращать производственные затраты), многие компании столкнутся с более серьезными проблемами, которые так или иначе потребуют или серьезной реструктуризации бизнеса, или его ликвидации. Для большинства МСП нехватка финансов делает неактуальной инвестиционную или инновационную активность, модернизацию предприятий, в то же время серьезно подрывая долгосрочные

конкурентные позиции белорусских компаний.

Белорусский бизнес практически не рассматривает кризис как *открывающееся окно возможностей* (табл. 3.6.). По образному выражению одного из участников фокус группы, проводимой в рамках исследования, с которым оказалась солидарна почти половина руководителей

МСП, «ничего хорошего кризис не принес». Если на Западе, малому бизнесу кризис принес снижение цен на основные сырьевые товары, стоимости денег (кредитов), помощь государства в реструктуризации, то у нас «ничего такого нет».

В то же время многие руководители и собственники отметили как положительное влияние кризиса

Таблица 3.5. Как ваше предприятие реагирует на кризис?

	Количество предприятий	%
1. Снижение производственных затрат (на рекламу, маркетинг, обучение и пр.)	194	49.8
2. Поиск новых рынков сбыта (заказчиков, покупателей)	183	47.0
3. Снижение цен на продукцию компании	134	34.4
4. Снижение («замораживание») зарплат персоналу	125	32.0
5. Изменение структуры ассортимента	93	23.9
6. Сокращение численности вспомогательного, малоквалифицированного персонала	92	23.5
7. Сокращение численности управленческого персонала	87	22.3
8. Смена офиса или отказ от части ранее арендовавшихся помещений	55	14.2
9. Сокращение объемов выпуска продукции	53	13.5
10. Сокращение рабочей недели	51	13.2
11. Ликвидация некоторых видов бизнеса	27	6.9
12. Переход на давальческие схемы работы	18	4.7
13. Отказ от инвестиций	17	4.4
14. Рост инвестиционной активности	13	3.4
15. Ухудшение качества или выпуск более дешевой продукции	12	3.2
16. Рост инновационной активности	13	3.2
17. Раздробление предприятия на более мелкие бизнесы	9	2.2
18. Отказ от инноваций	8	2.0

Примечание. Респонденты могли дать не более 5 вариантов ответа.
Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 3.6. Какие новые возможности открывает кризис для вашего предприятия?

	Количество предприятий	%
1. Более рациональный подход к использованию денежных ресурсов предприятия (тщательная оценка рисков и результатов, повышение отдачи от использования ресурсов)	194	49.8
2. Ничего хорошего кризис не принес	168	43.1
3. Поиск новых бизнес моделей/решений, принятие более смелых решений, мобилизация собственных сил	155	39.9
4. Усиление позиций в отношениях с поставщиками, снижение цен поставщиками	66	17.1
5. Наем квалифицированных кадров за меньшую стоимость	66	16.8
6. Уход с рынка конкурентов	63	16.1
7. Проведение модернизации производственных мощностей	45	11.4
8. Расширение возможностей импортозамещения	20	5.1
9. Рост использования давальческих схем или субконтракции	14	3.5
10. Увеличение господдержки (например, льготное кредитование)	12	3.2

Примечание. Респонденты могли дать не более 5 вариантов ответа.
Источник: Исследовательский центр ИПМ.

изменение собственных взглядов и подходов в области управления компанией, использования ее ресурсов. МСП стали «аккуратнее, осторожнее, избирательнее; МСП перестают брать на работу по протекции, отказываются от заказов по протекции, судятся с неплательщиками, избавляются от иждивенчества и халявщиков (в том числе и среди клиентов)». Другими словами, для некоторого количества частных компаний «наступило время эффективных собственников».

Кроме того, до кризиса для многих МСП нехватка квалифицированного персонала являлась более актуальной проблемой, чем многие недостатки бизнес-среды и госрегулирурования. Теперь «найм хороших специалистов за меньшие деньги» является еще одной новой возможностью для бизнеса. Таким образом, несмотря на то что фраза о том, что «кризис – это возможности», раздражает многих белорусских менеджеров, все-таки какие-то стимулы для развития бизнеса он в себе несет. Другое дело, что воспользоваться ими могут только самые гибкие и продвинутые МСП, ведь лишь единицы из них, как показывает исследование, готовы «сделать упор на бизнес-обучении, пока у сотрудников есть время».

3.3. Выводы и рекомендации: возможные направления поддержки развития МСП со стороны государства в условиях продолжающегося экономического кризиса

Несмотря на рост количества частных предприятий, структурно развитие этого сектора застыло. При этом если до кризиса росту частной инициативы в большей степени мешали организационно-правовые условия ведения бизнеса в стране, то сейчас основной проблемой становятся сокращение спроса и неплатежи. Таким образом, *белорусский бизнес*

сталкивается с системными препятствиями, которые не решить политикой либерализации и улучшения бизнес-климата. Более того, вхождение страны в топ-30 рейтинга «Doing Business» Всемирного банка и усилия, направленные на упрощение условий хозяйствования, привлекают в страну иностранные компании, что еще больше усложнит функционирование местных компаний.

Высокие издержки и падение спроса приводят к ухудшению экономических и финансовых показателей МСП. Как результат, компании мало занимаются модернизацией, инвестиционной и инновационной деятельностью, а значит, в условиях улучшения доступа иностранных компаний на внутренний рынок и усиления конкуренции они столкнутся с серьезными вызовами и проблемами, грозящими банкротством. Поскольку только масштабная модернизация позволит компаниям оставаться конкурентоспособными.

В условиях нарастания кризисных явлений в экономике, с одной стороны, и желания поддерживать развитие отечественных МСП – с другой, особую актуальность приобретает комплексная и стратегически верная экономическая политика. На сегодняшний день важно не просто точно изменять законодательство (хотя и это важно), но закладывать основы принципиально *новой политики по стимулированию развития МСП в стране.*

Так, на наш взгляд, представляется важным не столько совершенствование основ бизнес-среды (несколько не умаляя его важность), сколько конкретные мероприятия, поддерживающие желательные для власти направления бизнеса. Например, понятно желание правительства *поддерживать производственные*, а не занимающиеся импортом потребительских товаров МСП. Од-

нако пока в этом плане мало что делается. Несмотря на имеющую место *реформу арендных ставок*, призванную их снизить, согласно проведенному исследованию, у 40% МСП ставки аренды в 2010 г. выросли (у 35% – не изменились). А ведь имеются еще и повышенные (несубсидируемые, как у населения) тарифы на услуги ЖКХ. Более того, ничего не делается для упрощения *возможности для производственных арендных предприятий выкупить арендуемые у государства площади* (наоборот, этот способ приватизации исключен из новой редакции Закона «О приватизации»), что значительно сократило бы издержки и технически усилило производственные предприятия.

Важной реальной формой поддержки могут стать на деле *равные условия хозяйствования частных и государственных предприятий* (и по оплате услуг частных компаний, и по общему отношению властей, и по возможности защищать свою позицию в разных инстанциях). Так, вступая в противоречие с проводимой в стране политикой по улучшению бизнес-климата, работа с частным сектором начала строиться «по остаточному принципу – все, что можно, скидывается госпредприятиям». Даже в области импортозамещения предприниматели отмечают ведомственный и несправедливый подход, когда «лоббируются интересы отдельных МСП, а директоров госпредприятий вынуждают у них покупать».

В готовящейся Директиве по либерализации и поддержке МСП можно отметить и *приоритет успешных и развивающихся малых и средних предприятий при конкурировании с убыточными государственными предприятиями* (пока на деле все наоборот). То же самое и с *налоговой политикой* – безусловно, необходимо менять ее общие контуры в соответствии с тем, как это принято в

цивилизованных странах. Однако на деле важна не только погоня за рейтингами. Изменение порядка уплаты НДС с Россией может помочь белорусским экспортерам (в том числе и мелким), хотя никак не отразится на рейтинге «Doing business». Можно придумать изменения и для налогов, уплачиваемых с фонда заработной платы, так, чтобы стимулировать занятость и выплату «белой» зарплаты.

Сама идея господдержки должна измениться содержательно, стать точечной, благожелательной, реагирующей на потребности того или иного бизнеса. На текущий момент, по словам одного из директоров МСП, занимающегося, кстати, производством инновационной продукции, «чиновников интересуют только цифры и показатели – сколько освоили средств, сколько инвестировали, почему так мало – вот и все что их интересует. Прибыль, отдача, наличие заказов – это их не волнует». Такой же формализм наблюдается и в области господдержки МСП: «Госпомощь – удавят проверками. Сто три госпрограммы, а не одна не подходит. А кто влезет – тому смерть». «Госпомощь – на уровне пропаганды и декларирования. На весь Минск BYR 2 млрд – слезы». По мнению предпринимателей, если уж в бюджете страны отсутствуют достаточные средства на поддержку, то лучше никого финансово не поддерживать, чтобы затем замучить проверками целевого использования средств, однако упростить административные процедуры. А пока менеджмент МСП по-прежнему тратит много времени и сил на согласования и разрешения.

Таким образом, в условиях продолжающегося мирового экономического кризиса государство должно проводить взвешенную экономическую политику, позволяющую не только облегчать доступ на внутренний рынок новым компаниям (как местным, так и

иностраным, которые, занимаясь экспансией, априори владеют большими ресурсами, маркетинговыми технологиями и пр.), но и создавать условия для стабильной работы уже имеющихся компаний; более того, поддерживать и стимулировать их развитие путем создания соответствующих механизмов, имеющих как экономическую, так и административную природу.

Особой политикой, направленной на поддержание отечественных МСП, в первую очередь занимающихся производством (если государство не озабочено поддержкой импортеров), может явиться *политика приватизации*. Многие белорусские МСП, занимающиеся производством, хотели бы участвовать в приватизации. Белорусский бизнес несколько побаивается участия в приватизационных сделках, однако при определенных условиях: обеспечивающих прозрачность и честность процесса (32%), при наличии гарантий неизменности результатов в последующем (27%), по приемлемым, а не спекулятивным ценам (27%), при обеспечении доступа к необходимым финансовым ресурсам или применению схем, облегчающих участие в приватизации (18%), при введении частной собственности на землю (12%), предоставлении государственных преференций в приобретении гособъектов (11%) – он готов принять в ней участие.⁸ При этом, несмотря на то что представители бизнеса примерно поровну поделались на сторонников открытой и прозрачной приватизации без ограничения для иностранного капитала и с ограничением для такового (30%), 37% считают, что при приватизации преимущество должно отдаваться арендаторам. В такой приватизации заинтересовано

40% торговых и 27% производственных МСП. Соответственно, важным становится внесение изменений в закон о приватизации с целью возврата возможности выкупа арендодателем арендованного имущества (в первую очередь, площадей). У производственных МСП должны быть возможность или приоритет при приватизации госпредприятия, где оно является основным арендодателем.

⁸ При ответе на вопрос: «Заинтересованы ли вы или ваше предприятие в участии в приватизации государственных предприятий Беларуси?» – можно было выбрать до трех вариантов ответа.

4. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕС-КЛИМАТ

4.1. Проблематика конкурентоспособности и взаимосвязь с бизнес-климатом

Конкурентоспособность страны/экономики и бизнес-климат – два наиболее популярных в последние годы понятия, определяющих дискурс экономистов и политиков относительно международных экономических отношений и инвестиций. Более того, проблемы бизнес-среды и конкурентоспособности чрезвычайно актуальны для белорусского частного малого и среднего бизнеса, поскольку развитие бизнеса зависит от факторов институциональной и макросреды, которые и определяют конкурентоспособность.

Согласно одному из ведущих исследователей конкурентоспособности П. Кругману⁹, конкурентоспособность страны зависит не только от относительной обеспеченности ресурсами, но и от существующей производительности, связанной с состоянием бизнес-среды и наличием эффекта масштаба. К элементам бизнес-среды автор относит регулирование, институты, инфраструктуру, человеческий капитал и т. д., то есть всё то, что влияет на производительность фирм в данной среде. На уровне фирмы состояние бизнес-среды влияет на издержки, на уровне отрасли – на структуру рынка и конкуренцию, на уровне национальной экономики – на привлекательность страны для иностранных инвестиций.

В последние годы Беларусь стремится занять высокие позиции в международных рейтингах, в частности в рейтинге условий ведения бизнеса «Doing Business»¹⁰, чтобы улучшить свой имидж и повысить привлекательность для иностранных инвесторов. Во многом это удастся сделать. В частности, как отмечалось выше, совокупно за последние два года в рейтинге «Doing Business» Беларусь поднялась на 54 позиции (30 позиций вверх в 2008 г., 24 позиции вверх в 2009 г.), достигнув 58-го места из 183-х. Это существенный прогресс, позволяющий Беларуси второй год подряд оставаться в четверке стран-лидеров в реформировании бизнес-среды. Однако в глобальных рейтингах конкурентоспособности, таких как рейтинг Всемирного экономического форума (World Economic Forum)¹¹ или рейтинг Лозаннской школы бизнеса (IMD)¹², Беларусь вообще не представлена.

Глобальный индекс конкурентоспособности Всемирного экономического форума (ВЭФ) «The Global Competitiveness Index» является наиболее репрезентативным рейтингом конкурентоспособности и рассчитывается ежегодно по более чем 130 странам мира (133 – в 2009 г.). Рейтинг основывается на двенадцати составляющих – институты, инфра-

структура, макроэкономическая стабильность, здравоохранение и образование, эффективные рынки товаров, труда, развитость финансового рынка, способность внедрять новые технологии и т. д. (рис. 4.1), которые, в свою очередь, оцениваются по ряду показателей – всего в итоге 113 позиций. Двенадцать составляющих затем группируются в три вида факторов конкурентоспособности: базовые факторы, факторы повышения эффективности и факторы инноваций.

В методологии Всемирного экономического форума все страны ранжированы по тем же группам, что и факторы: экономики, конкурирующие за счет факторов производства; экономики, конкурирующие за счет повышения эффективности; экономики, конкурирующие за счет инноваций. В зависимости от группы, в которую попадает страна, факторам конкурентоспособности присваивают различные веса. Те факторы, которые наиболее важны для страны на данном этапе развития, получают больший вес (табл. 4.1).

Разрозненные данные по странам сводят в общий рейтинг. По каждому из 113 показателей также выставляется и свой индивидуальный рейтинг по всем исследуемым странам. Несмотря на то что рейтинг ВЭФ датируется 2010 г., его данные относятся к 2009 г. В 2009 г. первыми в глобальном рейтинге конкурентоспособности по-прежнему оставались Швейцария, США, Сингапур и Швеция. На последних позициях – африканские и азиатские страны с низким качеством институтов и неблагоприятными макроэкономическими показателями.

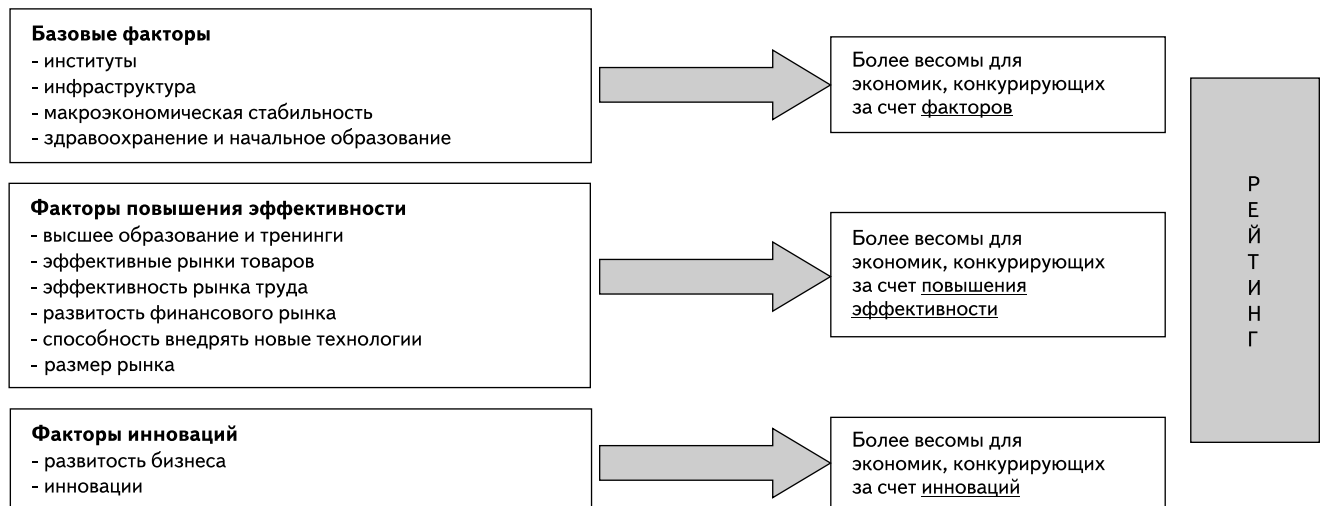
⁹ Krugman P. (1996). *Making sense of the competitiveness debate*, Oxford Review of Economic Policy, vol. 12(3), pp. 17–25.

¹⁰ Проект Всемирного банка и Международной финансовой корпорации, ежегодно оценивающих условия ведения бизнеса в 183 странах; см.: www.doingbusiness.org.

¹¹ *The Global Competitiveness Report 2009–2010*; см.: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/index.htm>.

¹² *IMD World Competitiveness Yearbook*; см.: www.imd.ch/research/publications/wcy/index.cfm.

Рисунок 4.1. Двенадцать основ конкурентоспособности ВЭФ



Источник: адаптировано из World Economic Forum (2010).

Таблица 4.1. Веса групп факторов рейтинга ВЭФ для стран на разных уровнях развития, %

	Экономики, конкурирующие за счет факторов производства	Экономики, конкурирующие за счет повышения эффективности	Экономики, конкурирующие за счет инноваций
Базовые факторы	60	40	20
Факторы повышения эффективности	35	50	50
Факторы инноваций	5	10	30

Источник: World Economic Forum (2010).

Россия оказалась на 63-м месте в 2009 г. (51-е место в 2008 г.), Украина занимает 82-ю позицию.

Если бы Беларусь присутствовала в рейтинге, то, скорее всего, она оказалась бы в промежутке между первой и второй группами – странами, конкурирующими за счет факторов, и странами, конкурирующими за счет повышения эффективности. Соответственно, для Беларуси наибольшие веса имеют базовые факторы конкурентоспособности и факторы повышения эффективности. Это является подтверждением того, насколько на данном этапе развития экономики важны эффективные институты, благоприятная бизнес-среда (базовые факторы), эффективные рынки труда и товаров, уровень образования (факторы повышения эффективности) для повышения конкурентоспособности страны.

В рейтинг конкурентоспособности входят как институциональные, так и макроэкономические факторы. Макроэкономические факторы анализируются на основании статистических данных. Институциональные факторы оцениваются на основании опросов менеджеров в странах рейтинга. В данной работе мы абстрагируемся от макроэкономических факторов конкурентоспособности и остановимся на институциональных факторах, существенно влияющих на конкурентоспособность страны. В итоге будут предложены некоторые международные сравнения с целью выявить возможные позиции Беларуси в глобальном рейтинге конкурентоспособности по некоторым важнейшим параметрам. Для корректности проводимых сравнений выбрана группа стран с переходной экономикой (25 стран).

4.2. Институциональные факторы конкурентоспособности в Беларуси и международные сопоставления

Для возможностей международных сопоставлений оценок конкурентоспособности в своем опросе мы предложили руководителям МСП оценить некоторые факторы конкурентоспособности по методологии ВЭФ. Для оценки респондентам предложено 14 факторов из 113, входящих в расчет рейтинга глобальной конкурентоспособности и представляющих наибольший интерес с точки зрения современного развития экономики страны. Каждый из факторов конкурентоспособности оценивался по 7-балльной шкале, где «1» – низкая оценка благоприятности, а «7» – самая высокая оценка благоприятности фактора (нз/зо – затруднились либо отказались ответить). Затем мы сравнили эти оценки с данными по другим странам, в особенности по группе транзитивных стран. Результаты будут описаны ниже.

Используемые для оценки формулировки факторов полностью повторяют формулировки, предложенные в опросе Всемирного экономического форума для расчета глобального индекса конкурентоспособности (для удобства

здесь приводятся сокращенные формулировки). В методологии Всемирного экономического форума использована та же шкала оценок, по которой и рассчитывались средние оценки. Средние оценки представлены в табл. 4.2.

Самые высокие средние оценки получили такие факторы конкурентоспособности в Беларуси, как качество инфраструктуры (4.1 балла), связь оплаты труда и производительности в стране (4.0), качество образования (3.9), легкость отслеживания изменений бизнес-среды (3.8 балла). В действительности, качество инфраструктуры в

Беларуси в последнее время существенно повысилось. За последний год достигнут значительный прогресс в энергосбережении, телекоммуникационная инфраструктура плотно распределена по стране, а тарифы на связь постоянно снижаются. К тому же качество дорог существенно превышает их качество в соседних странах. Что касается соотношения зарплат и производительности в стране, оно также сложилось довольно благоприятным – зарплат в Беларуси ниже даже по сравнению со странами-соседями, что позволяет поддерживать конкурентоспособность продукции.

В последние годы реформы бизнес-среды в Беларуси проводятся достаточно активно. Этот процесс широко освещается как в прессе, так и самими государственными органами, что объясняет достаточно высокую среднюю оценку параметра легкости отслеживания изменений бизнес-среды – эта информация вполне доступна. Качество образования в стране также довольно высокое, хотя средняя оценка респондентов, как и оценки других факторов, существенно ниже максимальной оценки в 7 баллов.

Самые низкие оценки из предложенных показателей конкурентоспособности получили независимость судебной системы (средняя оценка 3.1 балла), а также защита прав собственности (3.1 балла) – факторы, являющиеся ключевыми для любой свободной рыночной экономики. Инвестиционный климат в стране, уровень налогообложения также традиционно получают низкие средние оценки (3.2 балла), как и отсутствие свободной конкуренции иностранных товаров на белорусском рынке (3.2 балла), что свидетельствует о протекционизме в отношении национальных товаров.

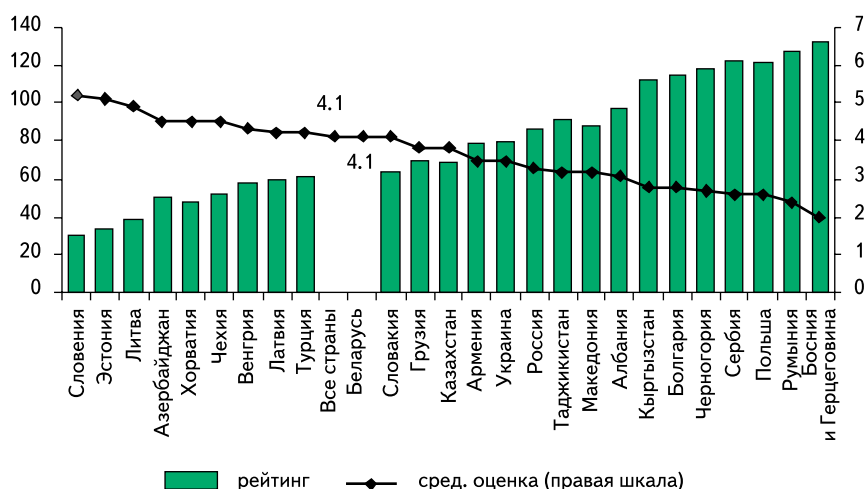
Для того чтобы оценить конкурентоспособность Беларуси по ключевым институциональным и инфраструктурным параметрам, необходимо провести международные сравнения. По качеству инфраструктуры оценки белорусскими менеджерами выставлены на уровне среднемировых, это достаточно высокий показатель. Среди транзитивных стран по качеству инфраструктуры Беларусь опережают Латвия, Чехия, Венгрия, Эстония – наиболее развитые страны группы. В большинстве других транзитивных стран, в том числе во всех странах СНГ, исключая Азербайджан, качество инфраструктуры хуже. По этому показателю Беларусь могла бы занять ориентировочно 60-е место в глобальном рейтинге конкурентоспособности (рис. 4.2).

Таблица 4.2. Средние оценки некоторых показателей конкурентоспособности

	Среднее значение
1. Качество инфраструктуры (энергоснабжение, транспорт, телеком)	4.1
2. Связь оплаты труда и производительности	4.0
3. Качество образования	3.9
4. Легкость отслеживания изменений бизнес-среды	3.8
5. Эффективность законодательной системы в решении споров	3.7
6. Коррупция	3.5
7. Использование государственных средств (налогов)	3.4
8. Конкурентное преимущество на внешних рынках	3.3
9. Уровень налогообложения и мотивация к работе и инвестициям	3.2
10. Инвестиционный климат	3.2
11. Тарифные и нетарифные барьеры для иностранных товаров	3.2
12. Защита прав собственности	3.1
13. Независимость судебной системы	3.1

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

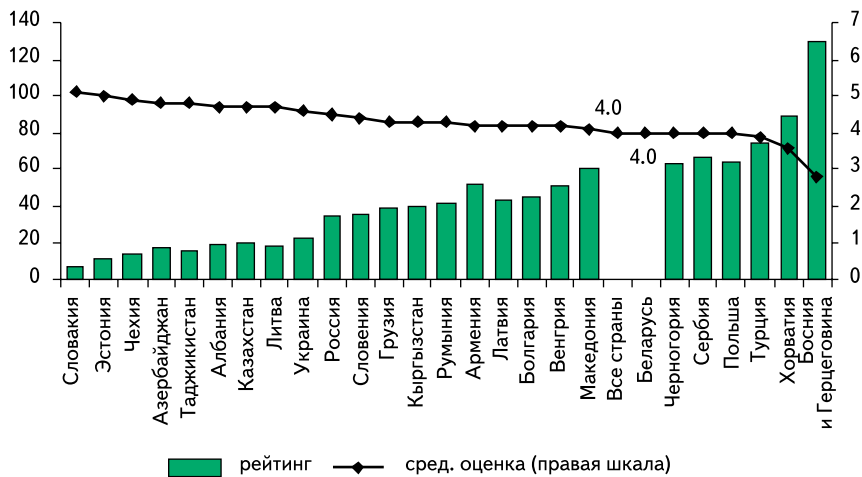
Рисунок 4.2. Качество инфраструктуры



Примечание: чем выше значение рейтинга, тем ниже позиция страны в рейтинге (левая шкала); средняя оценка рассчитывается по 7-балльной шкале, где «1» – низкая оценка благоприятности фактора, а «7» – самая высокая оценка благоприятности фактора.

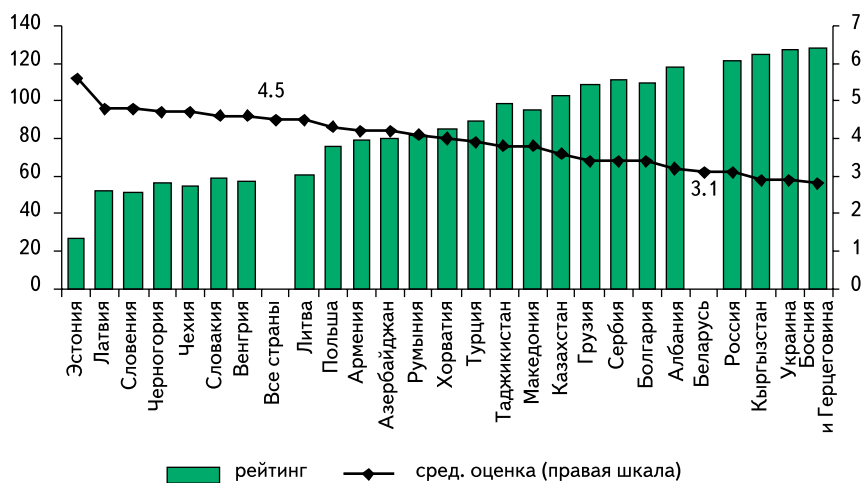
Источник: World Economic Forum (2010) и расчеты авторов.

Рисунок 4.3. Связь оплаты труда и производительности



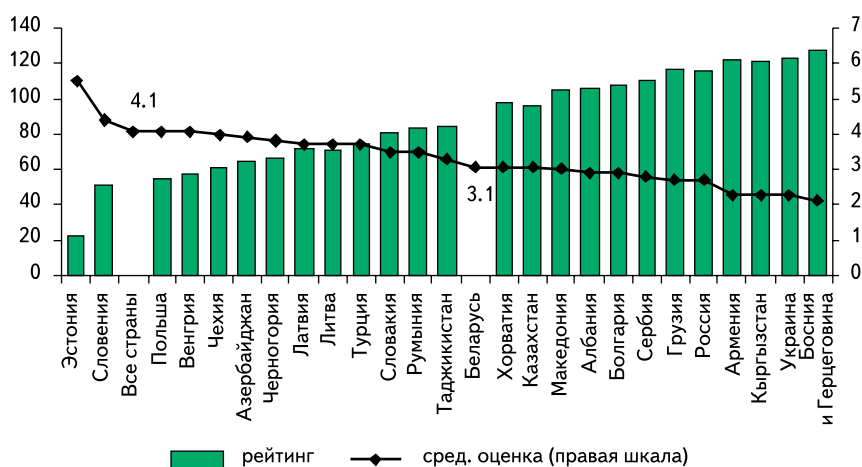
Источник: World Economic Forum (2010) и расчеты авторов.

Рисунок 4.4. Защита прав собственности



Источник: World Economic Forum (2010) и расчеты авторов.

Рисунок 4.5. Независимость судебной системы



Источник: World Economic Forum (2010) и расчеты авторов.

рейтинге – 60-е позиции, здесь оценки также совпали со среднемировыми. Тем не менее, по сравнению с другими транзитивными странами, позиции Беларуси не выглядят столь благоприятными. В странах Центральной и Восточной Европы относительно низкая оплата труда сочетается с относительно высокой производительностью. В то же время, несмотря на сравнительно низкие зарплаты в Беларуси, позиции Украины и России по соотношению оплаты труда и производительности, согласно опросам менеджеров в этих странах, выше, что может объясняться большей производительностью в этих странах в силу больших объемов инвестируемого капитала. Многие развитые страны уступают транзитивным по данному фактору, предоставляя таким образом возможность использовать конкурентное преимущество, связанное с низкими издержками. Тем не менее, следует учитывать, что по странам оценки по этому параметру достаточно сглажены (колебания в пределах средней – от 3 до 5), что может свидетельствовать о незначительных различиях между странами (рис. 4.3).

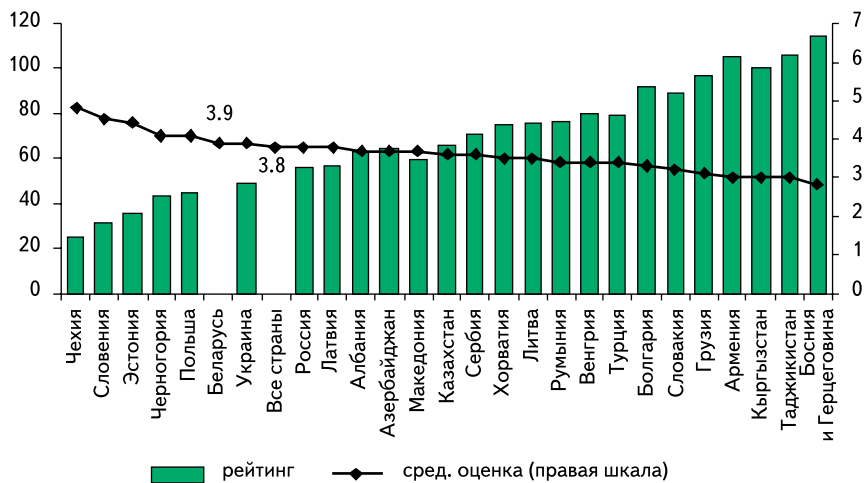
Напротив, степень защиты прав собственности в развитых странах с рыночной экономикой выше, чем в прочих; в рейтинге позиции транзитивных стран находятся ниже. Права собственности в Беларуси защищены слабо, средняя оценка уступает не только транзитивным странам, но и средней оценке по всему рейтингу, включающей как развитые, так и развивающиеся страны. Среди 25-ти исследуемых транзитивных стран хуже, чем в Беларуси, дела с защитой прав собственности обстоят только в России, Кыргызстане, Украине и Боснии и Герцеговине. По данному показателю Беларусь могла бы занять место не выше 120-го в общемировом рейтинге (рис. 4.4).

По показателям взаимосвязи оплаты труда и производительности Беларусь также могла бы претендовать на высокие места в

рейтинге – 60-е позиции, здесь оценки также совпали со среднемировыми. Тем не менее, по сравнению с другими транзитивными странами, позиции Беларуси не выглядят столь благоприятными.

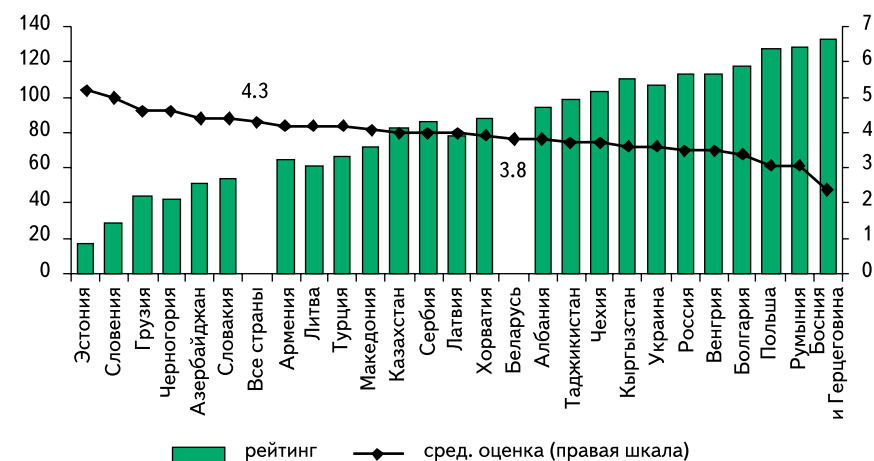
Вслед за слабой защитой прав собственности Беларусь характерно

Рисунок 4.6. Качество образования



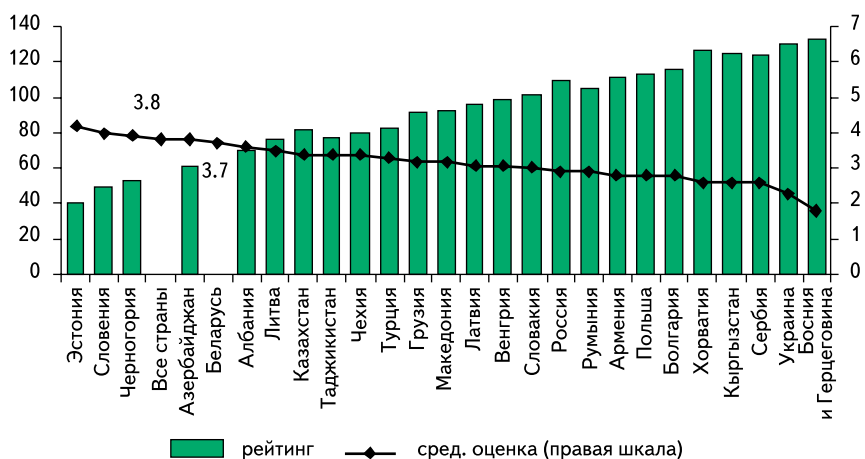
Источник: World Economic Forum (2010) и расчеты авторов.

Рисунок 4.7. Легкость отслеживания изменений бизнес-среды



Источник: World Economic Forum (2010) и расчеты авторов.

Рисунок 4.8. Эффективность законодательной базы в решении споров



Источник: World Economic Forum (2010) и расчеты авторов.

ризуется и низкими оценками независимости судебной системы от правительства, отдельных граждан и компаний. По этому показателю Беларусь снова существенно отстает от среднемирового показателя (по развитым и развивающимся странам – 4.1 балла), но

находится на среднем уровне среди транзитивных стран, что свидетельствует о недостаточном уровне развития правозащитных институтов в этих странах. Беларусь могла бы находиться по данному показателю на 90-м месте в рейтинге Всемирного экономического форума (рис. 4.5).

Позиции Беларуси по другим показателям различаются. В частности, белорусские менеджеры оценили соответствие качества образования требованиям современной конкурентной экономики в среднем в 3.8 балла, общемировой показатель – 3.9 балла. По качеству образования Беларусь опередила практически все транзитивные страны (рис. 4.6).

Легкость отслеживания изменений бизнес-среды оценивается в 3.8 балла, что выводит Беларусь на средний показатель по транзитивным странам, в то время как общемировой показатель существенно выше – 4.3 балла (рис. 4.7).

Эффективность законодательной базы в решении хозяйственных споров в Беларуси относительно высокая, средняя оценка соответствует среднемировой и превосходит показатели практически всех транзитивных стран, что неудивительно, принимая во внимание высокую степень зарегулированности белорусской экономики (рис. 4.8).

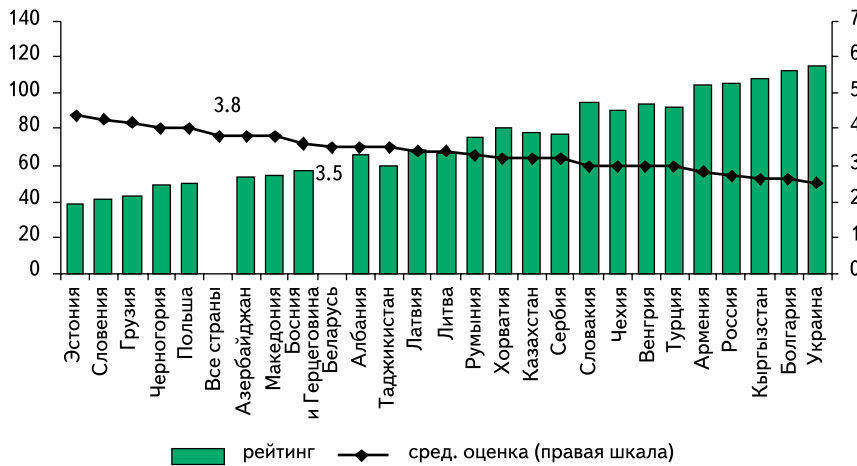
Показатель распространения коррупции в Беларуси также достаточно благоприятный – 3.5 балла при среднемировом показателе в 3.8 балла, что свидетельствует о достаточно редком отвлечении средств компаний или групп на коррупционные выплаты, например, при проведении тендеров и/или госзакупок (рис. 4.9).

Использование средств налогоплательщиков оценивается достаточно позитивно, на среднемировом уровне (рис. 4.10).

Оценка конкурентного преимущества на внешних рынках – несколько ниже среднемирового показателя, но соответствует средне-

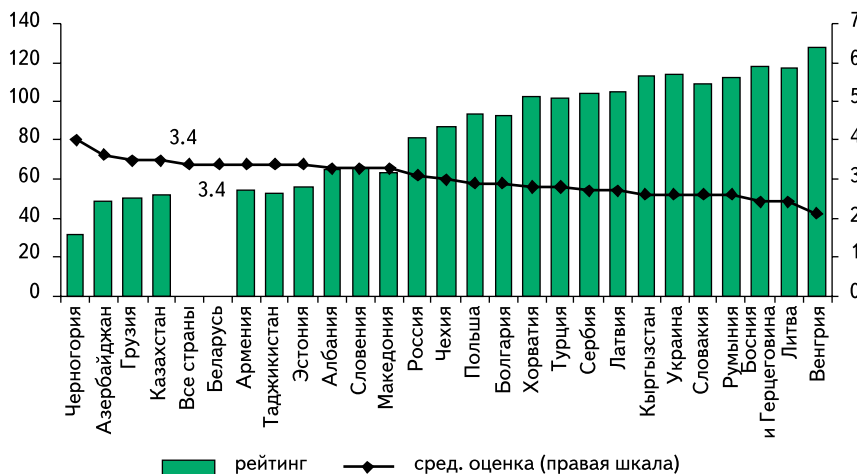


Рисунок 4.9. Коррупция



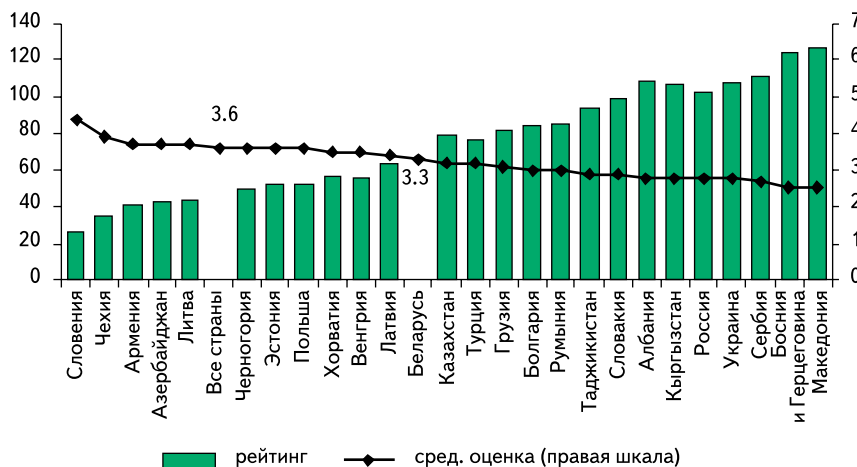
Источник: World Economic Forum (2010) и расчеты авторов.

Рисунок 4.10. Использование государственных средств



Источник: World Economic Forum (2010) и расчеты авторов.

Рисунок 4.11. Конкурентное преимущество на внешних рынках



Источник: World Economic Forum (2010) и расчеты авторов.

му показателю по транзитивным странам, что свидетельствует о промежуточном положении бело-

русского экспорта, в основе которого как низкая цена природных ресурсов, так и, частично, уникаль-

ность продуктов и процессов производства и реализации (рис. 4.11).

Уровень налогообложения в стране не слишком способствует конкурентоспособности, но и не сильно уступает среднемировому уровню (рис. 4.12).

Напротив, по показателю благоприятности инвестиционного климата Беларусь отстает от всех транзитивных стран и среднемировой практики. Здесь правила игры для инвесторов слабо способствуют притоку прямых иностранных инвестиций (рис. 4.13).

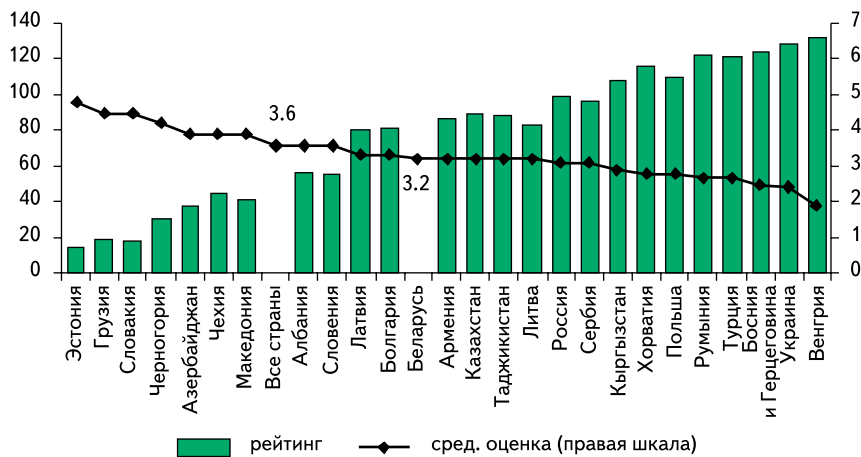
Сказанное выше верно и в отношении протекционизма на внутреннем рынке. На внутреннем белорусском рынке для иностранных товаров существует больше препятствий, чем во всех 25-ти исследуемых транзитивных странах, что еще раз свидетельствует о существенной изолированности белорусской экономики от иностранных инвестиций, технологий и конкуренции, несмотря на проводимые в последние годы реформы, направленные на либерализацию бизнес-климата (рис. 4.14).

4.3. Выводы и рекомендации по повышению конкурентоспособности белорусской экономики и бизнес-климата

Как показало исследование, оценки конкурентоспособности большинства исследуемых факторов не превышают 4 баллов по 7-балльной шкале. Наиболее высокие оценки вклада в конкурентоспособность получили качество инфраструктуры в стране и связь оплаты труда с производительностью. Напротив, слабая защита прав собственности и во многих случаях отсутствие независимости судебной системы не способствуют конкурентоспособности.

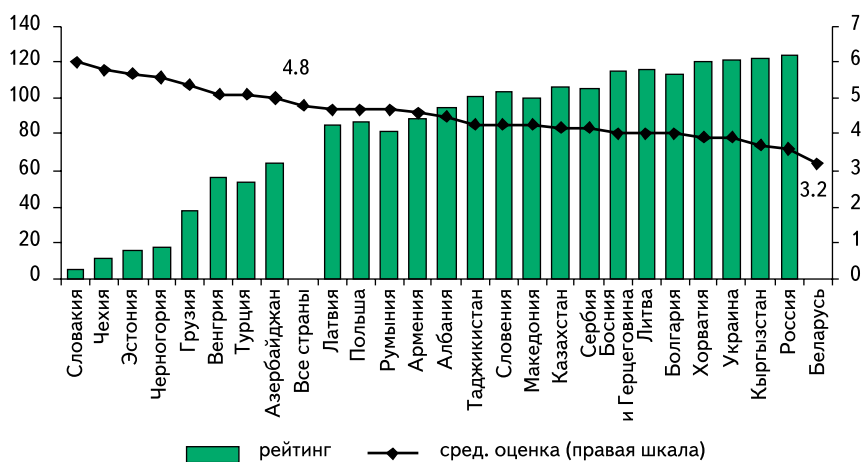
Международные сопоставления, в частности, с транзитивными странами дают несколько другие результаты. В международном кон-

Рисунок 4.12. Уровень налогообложения и мотивация к работе и инвестициям



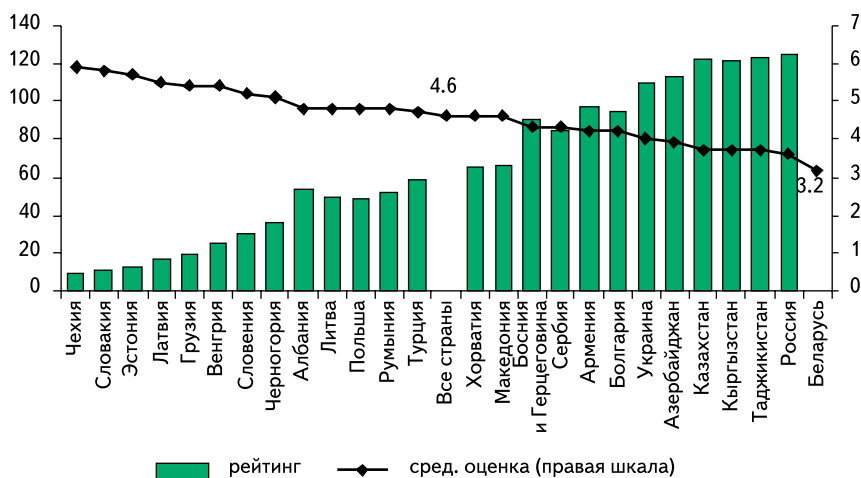
Источник: World Economic Forum (2010) и расчеты авторов.

Рисунок 4.13. Инвестиционный климат



Источник: World Economic Forum (2010) и расчеты авторов.

Рисунок 4.14. Тарифные и нетарифные барьеры для иностранных товаров



Источник: World Economic Forum (2010) и расчеты авторов.

уступает всем 25-ти исследуемым транзитивным экономикам. По сравнению со странами региона существенно ниже и защита прав собственности в стране. В глобальном рейтинге конкурентоспособности Беларусь могла бы занять позицию между 60-м и 120-м местами.

Несмотря на попытки проведения либеральных реформ, ключевые для рыночной экономики институты защиты прав собственности, обеспечения конкуренции все еще не действуют в стране. Это приводит и к ограничениям развития бизнеса внутри страны, и к ограничениям притока иностранного капитала. Необходимо сосредоточить усилия не только на проведении точечных и частичных реформ бизнес-среды, но и на более фундаментальных и существенных реформах самих основ функционирования экономики – развитии полноценных рыночных институтов. Нам представляется целесообразным:

- направить усилия на обеспечение прозрачности судов и устранить влияние на них отдельных граждан, компаний, правительства;
- предпринять меры по обеспечению защиты прав собственности, прав инвесторов и частного бизнеса;
- снизить налоговые ставки, внедрить прочие механизмы, которые способствовали бы притоку прямых иностранных инвестиций в страну;
- обеспечить равные условия для отечественных и иностранных товаров на внутреннем рынке;
- стимулировать повышение производительности труда за счет повышения организации труда, внедрения новых технологий;
- повысить конкурентоспособность белорусской продукции на внешних рынках не только за счет внедрения новых технологий и ноу-хау, но и путем создания уникальных продуктов и их продвижения.

тексте наиболее проблемными для Беларуси являются характеристики инвестиционного климата и та-

рифные и нетарифные ограничения для иностранных товаров на внутреннем рынке. Здесь Беларусь

5. КОРРУПЦИЯ И ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА

5.1. Беларусь в глобальном рейтинге Индекса восприятия коррупции

В 2000-е гг. в ежегодном рейтинге стран по индексу восприятия коррупции (ИВК)¹³ авторитетной международной организации *Transparency International* место Республики Беларусь неуклонно снижалось, достигнув минимально уровня в 2006 г. – 151-е место из 180-ти возможных (в 2002 г. Беларусь занимала 36-е место среди анализируемых стран, в 2005 г. – уже 107-е). Такое падение особенно заметно в сравнении с более-менее стабильной или даже улучшающейся ситуацией в соседних странах. Россия переместилась со 126-го на 121-е место, Украина – со 107-го на 99-е место. Беларусь «делила» свое 151-е место с такими странами СНГ, как Таджикистан, Узбекистан и Кыргызстан и стабильно сохраняла его за собой вплоть до мирового экономического кризиса 2008 г. После мирового экономического кризиса и принятых мер, направленных на либерализацию экономики, страна несколько улучшила свои позиции в мировом рейтинге.

¹³ Corruption Perception Index (см.: <http://www.transparency.org/>). ИВК, составляемый *Transparency International*, измеряет уровни восприятия коррупции в государственном секторе той или иной страны и является составным индексом, основанным на данных опросов, проведенных среди экспертов и в деловых кругах (13 различных опросов экспертов и представителей бизнеса). ИВК за 2008 г. ранжирует 180 стран мира (то же число, что и в ИВК за 2007 г.) по шкале от 0 до 10 баллов, причем ноль обозначает самый высокий уровень восприятия коррупции, а десять – его наименьший уровень.

За 2009–2010 гг. Беларусь поднялась на 12 позиций вверх – со 151-го на 139-е место в рейтинге *Transparency International*, набрав 2.4 балла из 10 возможных. Однако, с другой стороны, 139-е место в мировом рейтинге восприятия коррупции по-прежнему свидетельствует о сохранении высокой коррупционной и административно-контрольной нагрузки на экономику и граждан Беларуси. Так, присвоенный Беларуси балл (2.4) значительно меньше, чем у лидера рейтинга – Новой Зеландии (9.4; чем выше набранный балл, тем ниже уровень коррупции, максимально возможная оценка – 10 баллов). Следует отметить, что на этот раз Беларусь делит 139-е место с Филиппинами, Пакистаном и Бангладеш.

Десятка наименее коррумпированных стран мира выглядит следующим образом: Новая Зеландия – 1-е место, Дания – 2-е место, Сингапур и Швеция – 3-е место, Швейцария – 5-е место, Финляндия и Нидерланды – 6-е место, Австралия, Канада и Исландия – 8-е место. На 11-м месте находится Норвегия, а на 12-м – Гонконг и Люксембург. Самыми коррупционными в мире являются: Чад – 175-е место, Судан и Ирак – 176-е место, Мьянма – 178-е место, Афганистан – 179-е место и замыкает список Сомали – 180-е место.

Среди стран СНГ и соседних государств ситуация выглядит следующим образом: Эстония – 27-е место, Польша – 49-е место, Литва – 52-е место, Латвия – 56-е место, Грузия – 66-е место, Молдова – 89-е место, Казахстан и Армения – 120-е место, Бела-

русь – 139-е место, Азербайджан – 143-е место, Россия и Украина – 146-е место, Таджикистан – 158-е место, Киргизия – 162-е место, Туркменистан – 168-е место и Узбекистан – 174-е место. Стоит отметить, что, несмотря на сравнительно невысокий показатель, Беларусь, в отличие от прошлых лет, опередила своих европейских партнеров по СНГ – Россию и Украину.

Президент А. Лукашенко 7 мая 2006 г. указом № 220 утвердил Государственную программу по борьбе с коррупцией на 2007–2010 гг., которая разработана на замену «отработавшей» программы по усилению борьбы с коррупцией на 2002–2006 гг. В целом, новая программа направлена на решение тех же задач, что и старая: снижение уровня коррупционной преступности; повышение эффективности деятельности правоохранительных органов по борьбе с коррупцией; усиление прокурорского надзора и государственного контроля над надлежащим выполнением антикоррупционных мероприятий; создание эффективного механизма профилактики коррупции. Однако, как показало наше исследование, несмотря на суровую и непрекращающуюся борьбу с коррупцией, ее уровень практически не снижается. Как показывает международный опыт, ни одна страна не справилась с коррупцией исключительно карательными мерами и жесткими санкциями. Конкуренция, открытость, прозрачность, гласность, простота и доступность законодательства и прохождения административных процедур – вот основные инструменты борьбы с коррупцией.

5.2. Взятки

По данным проведенного исследования¹⁴, значительная часть респондентов постоянно или время от времени дает взятки представителям органов управления (табл. 5.1–5.2). Этот показатель – около 70% – практически не изменяется уже на протяжении уже ряда лет, несмотря на активную борьбу с коррупцией в государстве, что косвенно подтверждает выводы *Transparency International* о высокой коррумпированности белорусских органов государственного управления. В то же время, согласно данным наших опросов, в целом по стране существенно сократилось количество опрошенных, подтверждающих регулярные (постоянные) случаи дачи взяток. Однако отметим немаловажный факт: в последнее время существенно выросло число тех, кто отказался дать ответ на вопрос о частоте дачи взяток руководителями предприятий, что не позволяет с уверенностью говорить о положительной динамике в этом вопросе.

Количество взяток зависит от размера фирмы (рис. 5.1). Крупные фирмы, не скрывая, говорят о том, что более 87% из них хотя бы изредка вынуждены давать взятки, а свыше 13% делают это часто. В то же время никто из представителей крупных фирм не заявил, что такого явления, как взятка, в их практике не наблюдается. Небольшие фирмы в 20% случаев дают взятки часто, однако те же 20% такого явления не наблюдают. Вероятно, это частично объясняется тем, что давать взятку либо некому (поскольку для этого нужно обзавестись необходимыми связя-

¹⁴ Следует осторожно относиться к полученным данным и интерпретировать их только в рамках частного сектора, поскольку если бы в опросе приняли участие и руководители госпредприятий – по аналогии с опросами TI, – то результаты были бы другими (насколько другими – сложно судить).

Таблица 5.1. Распределение ответов на вопрос: «На ваш взгляд, как часто руководители частных предприятий вынуждены давать взятки (в любой форме) представителям органов власти?»

	% респондентов			
	2002 г.	2005 г.	2007 г.	2010 г.
Изредка	40.7	57.0	45.4	46.1
Постоянно	39.4	20.3	22.7	13.5
Такого явления нет	18.5	18.8	28.8	23.1
Отказ от ответа	1.4	4.0	3.2	17.3
Итого	100.0	100.0	100.0	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 5.2. Распределение ответов на вопрос: «Как часто руководители частных предприятий вынуждены давать взятки (в любой форме) представителям органов власти?»

	Такого явления нет	Изредка	Часто	Отказ от ответа
<i>Сфера деятельности предприятия</i>				
Торговля	27.4	49.3	11.6	11.6
Общественное питание	31.6	42.1	5.3	21.1
Производство (промышленность)	17.4	52.2	14.1	16.3
Строительство	26.7	24.4	17.8	31.1
Транспорт и связь	18.4	47.4	7.9	26.3
Бытовое обслуживание	27.8	38.9	11.1	22.2
Консалтинговые услуги	0.0	25.0	75.0	0.0
Образование	50.0	0.0	50.0	0.0
Компьютерные услуги	0.0	50.0	25.0	25.0
Недвижимость	0.0	100.0	0.0	0.0
Туризм	33.3	0.0	33.3	33.3
Реклама	100.0	0.0	0.0	0.0
Полиграфия/издательство	0.0	50.0	0.0	50.0
Другое	7.1	71.4	14.3	7.1
Среднее	23.1	46.0	13.4	17.5
<i>Количество занятых на предприятии</i>				
От 1 до 10 чел.	22.9	44.6	20.5	12.0
От 11 до 50 чел.	22.8	44.6	9.8	22.8
От 51 до 100 чел.	29.9	44.2	14.3	11.7
От 101 до 200 чел.	19.0	42.9	14.3	23.8
Свыше 200 чел.	0.0	86.7	13.3	0.0
Среднее	23.1	46.0	13.4	17.5
<i>Регион</i>				
Минск	17.5	51.0	14.0	17.5
Минская область	21.6	37.8	23.0	17.6
Брест и Брестская область	51.3	17.9	5.1	25.6
Гродно и Гродненская область	26.7	36.7	10.0	26.7
Витебск и Витебская область	52.6	28.9	7.9	10.5
Гомель и Гомельская область	0.0	55.9	23.5	20.6
Могилев и Могилевская область	6.1	90.9	0.0	3.0
Среднее	23.3	45.8	13.6	17.4
<i>Год основания предприятия</i>				
До 1996 г.	16.9	59.2	8.5	15.5
1997–2004 гг.	23.0	45.3	16.2	15.5
2005–2007 гг.	29.7	37.6	9.9	22.8
2008–2009 гг.	20.3	46.4	18.8	14.5
Среднее	23.1	46.0	13.6	17.2

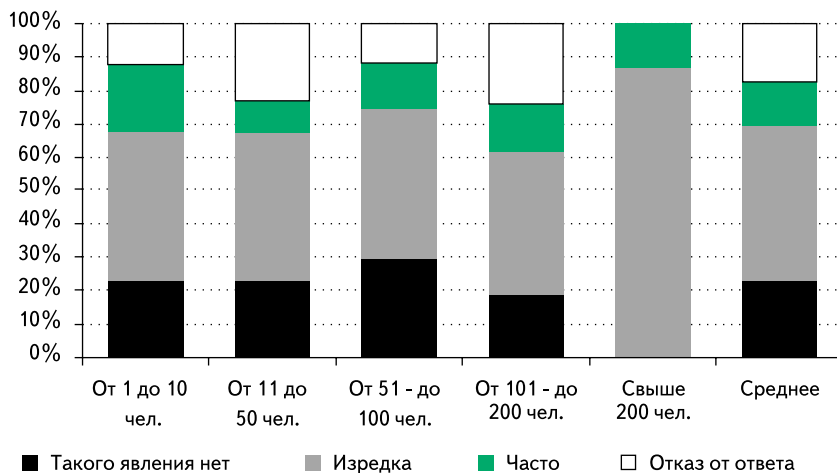
Источник: Исследовательский центр ИПМ.

ми и знакомствами), либо незачем (поскольку обороты фирмы недостаточны для такого рода риска).

Анализ коррупции с точки зрения «возраста» фирмы не позволяет выявить четкую закономерность. Приблизительно 60–70% опро-

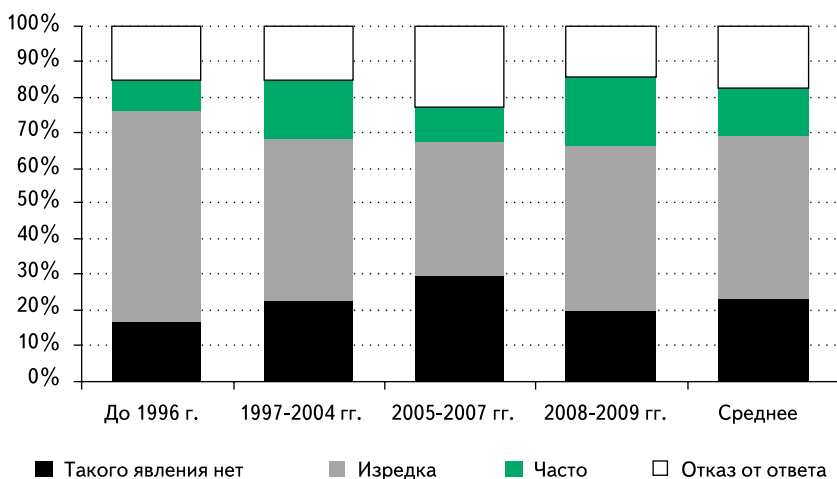


Рисунок 5.1. Зависимость между размером предприятия и частотой дачи взяток



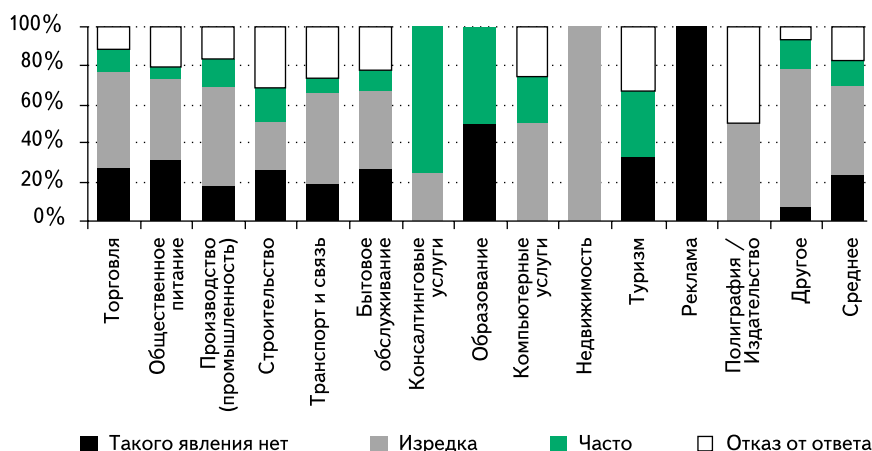
Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рисунок 5.2. Зависимость между годом основания предприятия и частотой дачи взяток



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Рисунок 5.3. Зависимость между сферой деятельности и частотой дачи взяток



Источник: Исследовательский центр ИПМ.

шенных, независимо от года основания фирмы, заявляют о случаях дачи взяток, при этом в среднем 20% говорят об отсутствии такого явления в их практике, а 15% затрудняются ответить на поставленный вопрос (рис. 5.2).

В сфере нематериальных услуг дача взяток чаще всего связывается с недвижимостью, полиграфией/издательством, компьютерными и консалтинговыми услугами (рис. 5.3). Это отличает данный опрос от результатов предыдущего, когда наибольшее количество взяток наблюдалось в торговле и строительстве. Здесь возможно несколько объяснений. С одной стороны, в сферах производства и строительства занято большее количество людей, там наблюдается большой оборот денег, следовательно, и риск последствий от дачи взятки несравнимо больший. В то время как в сфере услуг, являющихся сравнительно новыми для нашей страны, еще не создана отлаженная схема отслеживания случаев дачи взяток. С другой стороны, в последние годы сфера оказания нематериальных услуг бурно развивалась на фоне противоречивого и зарегулированного законодательства (которое в других областях претерпело значительные изменения к лучшему, что и повлияло на снижение коррупции).

В региональном разрезе ситуация с коррупцией наилучшим образом выглядит в Витебской и Брестской областях (см. табл. 5.2, рис. 5.4). В Витебской области наибольшее количество опрошенных отрицают случаи дачи взяток. Наименьшее количество взяток наблюдается в Брестской области, однако и здесь велик процент тех, кто отказался давать ответ на поставленный вопрос.

Согласно данным исследования, наиболее частые злоупотребления случаются в процессе санитарного и пожарного надзора, а также при получении разрешений на зе-

Рисунок 5.4. Зависимость между регионом и частотой дачи взяток

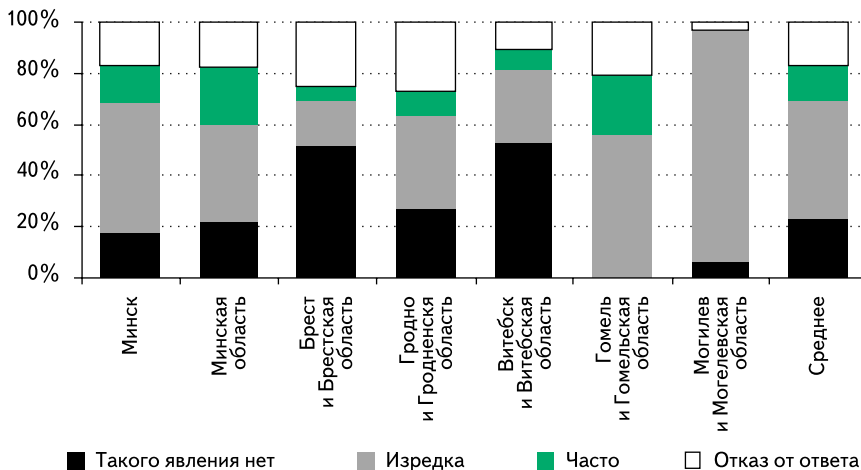


Таблица 5.3. Распределение ответов на вопрос: «На ваш взгляд, в каких сферах/органах госрегулирования бизнеса случается больше всего злоупотреблений и фактов коррупции?», %

	1	2	3	4	5	Среднее значение
1. Регулирование цен	31.0	22.9	17.0	9.0	5.2	2.2
2. Получение лицензий	27.7	20.5	17.3	12.3	8.8	2.5
3. Гигиеническая регистрация и сертификация	25.2	14.3	19.9	18.4	10.7	2.7
4. Санитарный надзор	15.0	17.0	19.7	22.4	14.5	3.0
5. Пожарный надзор	16.3	16.4	21.1	19.6	15.6	3.0
6. Уплата налогов	33.1	22.7	16.8	9.2	4.7	2.2
7. Налоговые проверки	25.5	14.7	22.1	16.1	7.1	2.6
8. Таможенное оформление	27.7	12.9	20.2	13.8	8.7	2.6
9. Получение разрешений на земельные участки	16.8	19.6	21.7	13.4	12.9	2.8
10. Получение различных разрешений в местных органах власти	19.9	15.4	19.8	16.6	15.5	2.9

Примечание. «1» – очень редкие злоупотребления, «5» – очень частые злоупотребления.

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 5.4. Распределение ответов на вопрос: «Как вы считаете, насколько распространено в Беларуси такое явление, как “откат”, при получении выгодных заказов?»

	% респондентов			
	2002 г.	2005 г.	2007 г.	2010 г.
Имеет место при каждой десятой сделке	11.6	20.5	17.6	12.3
Имеет место при каждой пятой сделке	18.8	21.3	17.6	11.6
Имеет место при каждой третьей сделке	14.3	15.5	13.7	8.1
Имеет место при каждой второй сделке	10.6	8.8	9.5	4.5
Имеет место при каждой сделке	12.7	1.5	3.7	3.1
Такого явления нет	25.9	25.5	33.4	24.1
Нет ответа	6.1	7.0	4.6	36.3
Итого	100.0	100.0	100.0	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

мельные участки и других разрешений в местных органах власти (табл. 5.3). Одновременно необходимо отметить, что в вопросе регулирования цен злоупотребления

случаются крайне редко, что позволяет говорить о положительном влиянии предпринимаемых руководством страны мер по либерализации ценовой политики.

5.3. «Откаты» и денежные вознаграждения

Исследование показало, что такое коррупционное явление, как «откат», все еще в значительной мере присутствует в экономике страны. Так, 16% частных фирм работают по системе «откатов» (денежного вознаграждения за проведенную сделку, полученный заказ и пр.) при каждой – каждой третьей сделке. В то же время позитивным является то, что само количество откатов с течением времени несколько уменьшается (табл. 5.4–5.5). Однако необходимо еще раз акцентировать внимание на том, что значительно увеличилось количество отказавшихся или затруднившихся ответить.

Распространенность «откатов» почти не зависит от сферы деятельности. Высокие цифры названы представителями таких сфер деятельности, как консалтинговые, компьютерные услуги и промышленность (табл. 5.5). Реже всего такое явление встречается в сферах туризма, рекламы и при работе с недвижимостью.

Количество «откатов» зависит от размера фирмы. Наибольшее количество «откатов» имеет место в крупных фирмах, в которых занято не менее 200 человек. Символично, что ни одна крупная фирма не указала, что такого явления, как «откат», в их практике не наблюдается.

Интересно, что возраст компании существенно не влияет на такое явление, как «откат».

5.4. Теневой оборот

В сфере теневого оборота можно констатировать небольшую тенденцию к улучшению ситуации (табл. 5.6–5.7). В Беларуси на протяжении ряда лет теневой оборот, понимаемый как оборот, проходящий без отражения в документах бухгалтерского учета, снижается (то есть уменьшается

Таблица 5.5. Распределение ответов на вопрос: «Насколько распространено в Беларуси такое явление, как «откат», при получении выгодных заказов?», %

	Такого явления нет	Имеет место при каждой десятой сделке	Имеет место при каждой пятой сделке	Имеет место при каждой третьей сделке	Имеет место при каждой второй сделке	Имеет место при каждой сделке	Отказ от ответа
<i>Сфера деятельности предприятия</i>							
Торговля	27.6	13.1	13.1	7.6	2.8	4.1	31.7
Общественное питание	30.0	–	10.0	10.0	–	–	50.0
Производство (промышленность)	20.9	14.3	9.9	12.1	4.4	1.1	37.4
Строительство	30.4	8.7	6.5	6.5	2.2	4.3	41.3
Транспорт и связь	13.5	13.5	21.6	2.7	5.4	5.4	37.8
Бытовое обслуживание	27.8	11.1	5.6	0.0	16.7	0.0	38.9
Консалтинговые услуги	–	20.0	20.0	40.0	20.0	0.0	0.0
Образование	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0
Компьютерные услуги	0.0	25.0	0.0	0.0	25.0	0.0	50.0
Другое	13.3	13.3	6.7	6.7	13.3	6.7	40.0
Туризм	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0
Реклама	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Полиграфия/издательство	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0
Недвижимость	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Среднее	24.1	12.3	11.8	7.9	4.6	3.1	36.2
<i>Количество занятых на предприятии</i>							
От 1 до 10 чел.	22.0	11.0	15.9	8.5	8.5	3.7	30.5
От 11 до 50 чел.	23.8	11.9	9.8	6.2	4.1	2.6	41.5
От 51 до 100 чел.	31.6	14.5	10.5	3.9	2.6	2.6	34.2
От 101 до 200 чел.	27.3	4.5	4.5	18.2	0.0	4.5	40.9
Свыше 200 чел.	0.0	26.7	33.3	26.7	0.0	6.7	6.7
Среднее	24.2	12.4	11.9	7.7	4.4	3.1	36.3
<i>Регион</i>							
Минск	18.9	16.8	13.3	11.9	5.6	3.5	30.1
Минская область	24.7	13.7	15.1	9.6	6.8	2.7	27.4
Брест и Брестская область	52.5	2.5	2.5	0.0	2.5	0.0	40.0
Гродно и Гродненская область	30.0	10.0	10.0	10.0	0.0	10.0	30.0
Витебск и Витебская область	45.9	8.1	5.4	5.4	8.1	0.0	27.0
Гомель и Гомельская область	0.0	15.2	27.3	9.1	3.0	3.0	42.4
Могилев и Могилевская область	6.1	3.0	3.0	0.0	0.0	0.0	87.9
Среднее	24.2	12.1	11.8	8.2	4.6	2.8	36.2
<i>Год основания предприятия</i>							
До 1996 г.	20.8	12.5	9.7	8.3	2.8	2.8	43.1
1997–2004 гг.	22.4	13.6	12.2	6.8	6.1	4.8	34.0
2005–2007 гг.	30.7	11.9	5.9	7.9	4.0	2.0	37.6
2008–2009 гг.	21.7	11.6	20.3	10.1	4.3	0.0	31.9
Среднее	24.2	12.6	11.6	8.0	4.6	2.8	36.2

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

объем схем с неучтенными наличными средствами). Это может означать, что фирмы переходят на более цивилизованные формы «оптимизации» налогов. Граница между легальными схемами по уменьшению налогов и теневым оборотом зачастую размыта, поэтому к интерпретации данных о теневом обороте следует подходить осторожно. В 2010 г. здесь

также наблюдается резкое увеличение отказов респондентов от ответа, что в свою очередь вновь затрудняет задачу представить анализ точной динамики.

Таким образом, можно констатировать, что ситуация с коррупцией в Республике Беларусь остается крайне неоднозначной, несмотря на меры, предпринимае-

мые правительством. Так, некоторые улучшения в области упрощения законодательства и позитивные сигналы в ответах бизнеса не привели к сколько-нибудь значительному снижению процента предприятий, использующих в своей деятельности такие явления, как «взятка», «откат», «теневой оборот». Соответственно, чем более системные, последователь-

ные и масштабные меры предпринимает правительство по либерализации экономики, снижению регуляторной нагрузки, упрощению законодательства, тем менее коррупционной будет белорусская экономика.

Таблица 5.6. Распределение ответов на вопрос: «По вашему мнению, какая доля оборота частных предприятий проходит без отражения в документах бухгалтерского учета (теневой оборот)?»

	% респондентов				
	2000 г.	2002 г.	2005 г.	2007 г.	2010 г.
До 10%	14.4	17.5	25.0	23.2	12.4
10–25%	28.5	19.0	26.5	19.3	16.6
26–50%	16.8	3.4	15.0	13.2	14.0
51–75%	18.2	3.4	3.8	6.1	2.6
Более 75%	–	3.2	1.3	1.5	1.1
Нет ответа	15.1	36.0	7.0	3.4	20.8
Такого явления нет	6.9	17.5	21.5	33.4	32.5
Итого	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 5.7. Распределение ответов на вопрос: «Какая доля оборота частных предприятий, на ваш взгляд, проходит без отражения в документах бухгалтерского учета (теневой оборот)?»

	Такого явления нет	До 10%	10–25%	26–50%	51–75%	Более 75%	Отказ от ответа
<i>Сфера деятельности предприятия</i>							
Торговля	36.3	10.3	15.8	18.5	2.1	1.4	15.8
Общественное питание	20.0	15.0	20.0	10.0	0.0	0.0	35.0
Производство (промышленность)	33.0	12.1	16.5	8.8	3.3	1.1	25.3
Строительство	40.0	11.1	11.1	6.7	2.2	0.0	28.9
Транспорт и связь	31.6	18.4	15.8	18.4	0.0	0.0	15.8
Бытовое обслуживание	36.8	15.8	21.1	0.0	5.3	5.3	15.8
Консалтинговые услуги	0.0	0.0	40.0	40.0	20.0	0.0	0.0
Образование	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
Компьютерные услуги	0.0	25.0	50.0	25.0	0.0	0.0	0.0
Другое	6.7	20.0	26.7	20.0	0.0	0.0	26.7
Туризм	0.0	25.0	25.0	25.0	0.0	0.0	25.0
Реклама	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Полиграфия/издательство	0.0	0.0	0.0	33.3	33.3	0.0	33.3
Недвижимость	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Среднее	32.3	12.5	16.8	14.0	2.5	1.0	20.9
<i>Количество работающих</i>							
От 1 до 10 чел.	24.1	15.7	16.9	21.7	4.8	1.2	15.7
От 11 до 50 чел.	30.9	10.3	17.5	10.8	3.6	0.5	26.3
От 51 до 100 чел.	48.1	13.0	13.0	11.7	0.0	0.0	14.3
От 101 до 200 чел.	42.9	9.5	14.3	9.5	0.0	4.8	19.0
Свыше 200 чел.	6.7	20.0	26.7	33.3	0.0	6.7	6.7
Среднее	32.6	12.3	16.7	14.1	2.8	1.0	20.5

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

6. ОТНОШЕНИЕ БЕЛОРУССКИХ МСП К ПОЛИТИКЕ УЛУЧШЕНИЯ БИЗНЕС-КЛИМАТА

6.1. Барьеры для развития бизнеса

Как и три года назад, основными *внешними барьерами* для развития бизнеса сами предприниматели называют следующее: недостаточную защиту имущественных прав и интересов частного бизнеса (3.3 балла по 5-балльной шкале); неравные условия по сравнению с госсектором (3.1); сложность налогового регулирования и высокие ставки налогов (3.1); бюрократические барьеры и ограничения (3.1); проверки и штрафы (3.1). Кроме того, мировой кризис усилил значимость экономических факторов (по сравнению с прошлыми опроса-

ми): высокая конкуренция (3.8 балла); арендные ставки (3.7); дорогие кредитные ресурсы (3.6). Соответственно, в условиях ухудшения экономической конъюнктуры и снижения спроса на продукцию МСП экономические факторы становятся более важными, чем административные, что, однако, несколько не снижает и важности последних.

Не меньший интерес представляет и анализ *внутренних факторов*, способствующих ведению бизнеса. Так, рост правовой культуры бизнеса, политика либерализации и чрезмерно зарегулированное законодательство приводят к тому, что такие внутренние факто-

ры успеха компаний, как соблюдение законодательства, его знание, умение обходить некоторые его положения, несколько теряют в своей важности для бизнеса (хотя по-прежнему их влияние велико: они оцениваются выше, чем, например, высокий профессиональный уровень менеджеров). В то же время есть простор и для совершенствования административной реформы, и для снижения коррупции (уровень которой по-прежнему велик), поскольку ценность такого фактора конкурентоспособности компании, как знакомства и хорошие отношения с представителями органов власти и влиятельными лицами, даже увеличилась (табл. 6.2).

Таблица 6.1. Распределение ответов на вопрос: «Какие внешние (не зависящие от предприятия) факторы мешают вам в успешном ведении бизнеса?», %

	1	2	3	4	5	НО/ЗО	Среднее значение
1. Слишком сильная конкуренция на рынке	7.6	8.2	19.2	22.3	39.7	2.9	3.8
2. Отсутствие поддержки со стороны государства (льготные кредиты, участие в госпрограммах и т. д.)	18.5	19.8	20.1	20.3	17.2	4.1	3.0
3. Неравные условия по сравнению с госсектором	17.1	16.9	22.2	17.1	21.5	5.2	3.1
4. Недостаточная защита имущественных прав и интересов частного бизнеса	6.7	18.8	31.1	20.3	18.6	4.5	3.3
5. Коррупция	24.8	25.3	23.5	10.6	7.5	8.3	2.5
6. Валютное регулирование (невозможность купить валюту, ограничения на покупку валюты, девальвация, другое)	32.6	20.4	17.7	10.6	9.5	9.1	2.4
7. Бюрократические барьеры и ограничения (регистрация, разрешения, лицензии, отчетность, большой документооборот и т. п.)	17.4	16.6	21.1	18.3	22.7	3.9	3.1
8. Сложность налогового регулирования и высокие ставки налогов	13.8	16.4	25.9	21.3	18.4	4.2	3.1
9. Административное давление (т. е. не предусмотренное действующим законодательством вмешательство центральных и местных органов власти)	22.1	19.2	27.7	15.5	10.1	5.5	2.7
10. Высокие арендные ставки	6.7	13.0	18.1	23.2	33.5	5.4	3.7
11. Административное регулирование оплаты труда	20.9	22.8	23.0	15.0	10.1	8.2	2.7
12. Проверки и штрафы	13.8	15.6	29.0	17.9	18.6	5.2	3.1
13. Высокие ставки на заемные средства со стороны банков и других финансовых организаций	9.8	10.9	16.0	23.6	32.2	7.5	3.6
14. Экономическая политика других стран (например, защита своего рынка от конкуренции со стороны иностранных производителей)	38.1	18.4	17.4	9.7	7.4	9.1	2.2

Примечание. «1» – это не имеет значения, «5» – это очень мешает.
Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 6.2. Средние оценки респондентов, ответивших на вопрос: «Какие внутренние (управляемые со стороны предприятия) факторы помогают вам в ведении бизнеса?»

	Среднее значение в 2007 г.	Среднее значение в 2010 г.
1. Наличие команды	4.12	4.2
2. Высокий профессиональный уровень менеджеров	3.82	2.8
3. Знание рынка, умение предвидеть рыночную конъюнктуру	3.96	3.4
4. Способность производить конкурентоспособную продукцию	3.95	4.1
5. Знакомства и хорошие отношения с органами власти и influentialными лицами	3.43	4.0
6. Знание законодательства и умение отстаивать свою правоту перед лицом административных и судебных органов	3.69	2.8
7. Соблюдение законодательства и распоряжений государственных органов	3.70	3.6
8. Умение обходить некоторые требования законодательства и административных органов	3.13	2.7
9. Низкие издержки на производство продукции	3.41	4.1
10. Широкий ассортимент	3.00	3.6
11. Диверсификация рынков сбыта, выход на зарубежные рынки	2.93	4.3
12. Отлаженная система продаж/сбыта	3.88	3.9

Примечание. «1» – это не имеет значения, «5» – это очень помогает.
Источник: Исследовательский центр ИПМ.

6.2. Оценка отношения бизнеса к либерализации

Несмотря на активно реализуемую госполитику экономической либерализации, предприниматели не видят значимых улучшений условий ведения бизнеса. Так, по данным проведенного исследования, почти половина опрошенных руководителей и топ-менеджеров частных МСП (48%) на вопрос: «Осенью 2008 г. правительство объявило о начале экономической либерализации и упрощении условий ведения бизнеса. Как, по вашему мнению, изменились в последнее время условия ведения предпринимательской деятельности?» – выбрали ответ «ничего не изменилось». Треть (28%) заявили о том, что условия ведения бизнеса незначительно улучшились; 8% – о том, что условия ведения бизнеса значительно улучшились. Девять процентов респондентов, напротив, считают, что, несмотря на предпринимаемые правительством шаги, условия ведения бизнеса в стране незначительно ухудшились, 6% – значительно

ухудшились. Как сказал один респондент: «В чем-то стало лучше, в чем-то стало хуже».

На рис. 6.1 представлены оценки отдельных направлений улучшения бизнес-климата (всего в опросе оценивалось 14 направлений реформ, то есть во всех сферах бизнес-среды, где произошли хоть какие-то реформы и улучшения). Можно увидеть, что высокие оценки (4 и 5) количественно уступают низким. Средние оценки улучшений во многих случаях не дотягивают до двух баллов (по пятибалльной шкале). Выше двух баллов бизнес оценил реформу проверок (2.48), упрощение административных процедур (2.5), упрощение получения различных разрешений (2.57), упрощение доступа к получению кредитов (2.01), упрощение регистрации бизнеса (2.84).

По некоторым направлениям либерализации руководители частных компаний отмечают регресс, ухудшение ситуации. Наибольшее недовольство вызвала реформа арендных ставок: 61% рес-

пондентов оценили ее негативно, то есть в 2009–2010 гг. состояние дел в сфере арендных отношений скорее ухудшилось. Что неудивительно, поскольку в 2010 г. арендные платежи выросли почти у половины опрошенных компаний, еще у 35% – остались на уровне прошлого года. Арендная плата снизилась лишь у 8% опрошенных. В то же время правительство ставило задачу снизить арендные ставки.

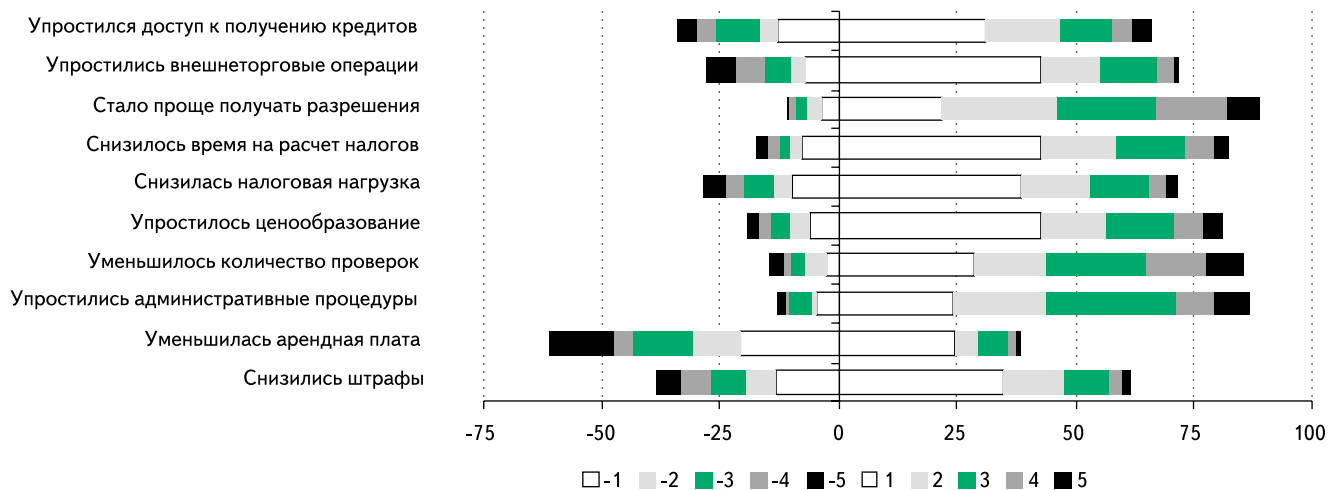
Недовольство руководителей МСП вызвала и реформа штрафов. Около 40% респондентов отметили, что штрафы не снизились, а повысились (20% оценили реформу штрафов в –4 и –5 баллов по пятибалльной шкале).

Аналогичная ситуация сложилась с уменьшением налоговой нагрузки, облегчением доступа к кредитам, снижением проверок или проведением внешнеторговых операций. Да, ликвидировались какие-то налоги, но рост НДС на 2%, по мнению респондентов, с лихвой «компенсировал» заявленное снижение налоговой нагрузки. Да, упростился доступ к получению кредитов, но этот позитив перекрылся удорожанием их стоимости. Поэтому более 30% респондентов эти реформы оценили в той или иной степени отрицательно.

Таким образом, представители белорусского бизнеса и эксперты Всемирного банка (рейтинг «Doing business») значительно разошлись в оценке достижений страны по улучшению делового климата. Сами предприниматели объясняют это тем, что международные рейтинги не учитывают специфику работы в нашей стране, а формируются по шаблонным наборам индикаторов. К примеру, по оценкам Всемирного банка, в Беларуси срок регистрации нового бизнеса сократился в среднем до 6 дней, что выгодно выделяет нашу страну на фоне среднего показателя стран Европы и Центральной Азии (17.4 дня). Однако на практике получить свидетельство о ре-



Рисунок 6.1. Распределение ответов на вопрос: «Как сказались предпринятые меры по либерализации бизнес-среды на ведении вашего бизнеса?», %



Примечание. Оценки выставлялись по следующей шкале (если респондент считал, что ситуация в этой сфере ухудшилась): – 1 – незначительно ухудшилось, –5 – значительно ухудшилось; если, по мнению респондента, ситуация улучшилась, то она оценивалась положительно: от 1 – незначительно улучшилось – до 5 – значительно улучшилось.

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

гистрации и начать бизнес (тем более вести его успешно) – далеко нетождественные в нашей стране понятия. По-прежнему громоздкой остается система различного рода разрешений, не отмечены принципиальные улучшения по таким наиболее проблемным, как уменьшение количества проверок, штрафов, снижение арендной платы и налоговой нагрузки, упрощение внешнеторговых операций.

Об амбициозных планах правительства и Национального банка по вхождению страны в топ-30 по качеству деловой среды (рейтинг «Doing business» Всемирного банка) ничего не знают 62% руководителей и топ-менеджеров МСП. И только четверть опрошенных уверены, что правительство сможет этого добиться. Среди причин, объясняющих неверие и пессимизм, – отсутствие у правительства «нужных компетенций»; уверенность, что все проводимые изменения «несистемны, на уровне деклараций», что «решительных шагов все равно сделано не будет»; вера в то, что равных условий с госпредприятиями «нет и не будет», а значит, не будет и реального улучшения в условиях ведения бизнеса.

Для осуществления дальнейших реформ органам госуправления следует иметь в виду следующий факт: большинство руководителей частных компаний страны не верит и не чувствует, что государство намерено лучше относиться к бизнесу. Речь, скорее, идет об «уменьшении негативного отношения», о том, что «стали прислушиваться», «перестали хамить». Однако устойчивым мнением является и то, что «все равно превалирует фискальный, остаточный подход», «приоритет госсобственности», «вера в то, что страну спасут госпредприятия, а не частные».

6.3. Заключение: основные направления по дальнейшей либерализации бизнес-среды в стране

Несмотря на значительный прогресс в области упрощения условий ведения бизнеса в стране, данная политика имеет большой нереализованный потенциал. Большинство предложений, направленных на снижение арендной платы, либерализацию цен, упрощение лицензирования и сертификации, осуществления внешнеторговой деятельности,

уплаты налогов, проверок и штрафов, давно озвучено бизнесом (см., например, «Национальную платформу бизнеса Беларуси», подготовленную специалистами и членами Минского столичного союза предпринимателей и работодателей¹⁵).

Более того, эмпирическое исследование показало, что представители национального бизнеса по-прежнему не верят в системность и комплексность проводимой политики либерализации, а главное – в искренность тех, кто призван ее осуществлять. По мнению руководителей МСП, многие заявления властей носят исключительно декларативный характер. Свою точку зрения они доказывают тем, что, например, вместо положенного сокращения документооборот растет: «недавно ввели новые бланки строгой отчетности, что само по себе прошлый век»; очень много отчетности: «слесарь не может начать работать, пока 10 бумажек не заполнит», «мастер должен написать несколько сочинений», «ничего не упростили – как носили кучи отчетов, так и носим», «про-

¹⁵ <http://allminsk.biz/content/view/4471/284/>.

веряют по-прежнему регулярно». Показательной является фраза одного участника фокус-группы: «Могу бесконечно рассказывать про дикости и глупости, все всё понимают, но почему-то ничего не делают».

Фактически, данные опрос представителей бизнеса подтвердил избирательный и по большому счету формальный характер белорусской экономической либерализации. Упрощения и улучшения коснулись не самых актуальных для бизнеса областей. Действительно, подавляющее количество респондентов согласны с тем, что теперь легче регистрировать бизнес. Проблема лишь в том, что для действующих компаний это улучшение не имеет большого значения. То же самое касается упрощения и удешевления проведения аукционов или уменьшения отчислений в инновационные фонды. А улучшения в важных для бизнеса областях, как-то: получение разрешений, ценообразование, расчет зарплаты и пр. – незначительные, оцениваемые большинством респондентов в 1.5–2 балла по пятибалльной шкале.

Основными проблемами для бизнеса являются: высокие арендные ставки (у 40% арендная плата выросла, несмотря на предпринимательские попытки ее снизить и либерализовать арендные отношения); высокие ставки на заемные средства; проверки и штрафы; недостаточная защита имущественных прав и интересов частного бизнеса; неравные условия по сравнению с госсектором; отсутствие поддержки со стороны государства (льготные кредиты, участие в госпрограммах и пр.). К тому же многие представители МСП опасаются, что либерализация условий хозяйствования не носит долговременного, системного характера, а продиктована лишь конъюнктурными соображениями и необходимостью преодолеть последствия мирового эконо-

номического кризиса. Соответственно, для изменения доли и места МСП в экономике страны государству необходимо убедить частный бизнес в серьезности своих намерений.

Среди основных направлений изменений законодательства, необходимых уже в 2010 г., следует отметить следующие:

- отмена ограничения срока (90 дней) для проведения внешне-торговых операций субъектами хозяйствования с долей государства в уставном фонде менее 50%;
- отмена государственного регулирования и регистрации цен для всех субъектов хозяйствования, кроме предприятий, занимающих монопольное положение на рынке;
- ликвидация практики привязки размера тарифов и цен на товары (работы, услуги) к иностранной валюте и «базовым величинам»;
- отмена практики присвоения органами государственного управления наценочной категории и предельной наценки объектам общественного питания; переход на систему добровольной оценки классности объектов общественного питания и гостиниц;
- снижение размера штрафных санкций за нарушение законодательства о ценообразовании;
- ликвидация практики внесудебного применения ареста денежных средств на счетах и бесспорного их списания на основании предписаний государственных органов;
- введение запрета внесения изменений в нормативно-правовые акты задним числом, в том числе по величине арендных ставок, тарифов, налогов, сборов и других платежей;

- переход от обязательной к добровольной сертификации строительных работ, туристических и других услуг для частных малых и средних предприятий;
- исключение из актов законодательства в сфере стандартизации строительных, санитарных, противопожарных норм и правил, а также невыполнимых, трудновыполнимых, устаревших, экономически затратных и чрезмерных норм, устранение противоречий требований нормативных правовых актов к одним и тем же аспектам деятельности;
- введение нормы о признании действительными на территории Республики Беларусь сертификатов, выданных признанными в международной торговле органами сертификации других стран, без необходимости получения сертификата, выдаваемого органами сертификации Республики Беларусь;
- сохранение лицензирования, обязательной сертификации только в тех сферах, где существует непосредственная угроза жизни и здоровью человека;
- прекращение практики административной фиксации арендных ставок частной коммерческой недвижимости;
- уменьшение ставок арендной платы за помещение, производственные площади, принадлежащие государству, в том числе акционерным обществам с долей государства более 50%; упразднение повышающего коэффициента «3» для арендуемых офисных помещений;
- создание условий для развития доступного долгосрочного (два и более года) кредитования субъектов малого и среднего бизнеса;

- введение нормы, разрешающей юридическим лицам закупать мелкие партии товаров, сырья, комплектующих в Российской Федерации за наличный расчет с последующей оплатой НДС в бюджет Республики Беларусь (до 30 миллионов белорусских рублей по одной сделке);
 - принятие нормы, устанавливающей долю малых и средних предприятий в закупках товаров (работ, услуг) для государственных нужд, на уровне не ниже 15%;
 - упрощение порядка участия субъектов малого предпринимательства в конкурсном отборе инновационных проектов для получения финансирования из средств инновационных фондов;
 - приведение штрафов за нарушения при осуществлении предпринимательской деятельности в соответствии с параметрами, характеризующими их тяжесть, а также учитываемыми реальным уровнем доходов субъектов хозяйствования и должностных лиц; внесение соответствующих изменений в КОАП с учетом единых предложений делового сообщества;
 - ликвидация законодательной нормы исчисления штрафа в размере кратной стоимости предмета правонарушения.
- Кроме того, для продолжения политики либерализации бизнес-среды и создания благоприятных условий для развития белорусского бизнеса необходимо решение следующих вопросов:*
- расширение доступа МСП к финансовым и материально-техническим ресурсам, неиспользуемому или неэффективно используемому государственному имуществу;
 - предоставление МСП возможности получить в собственность земельные участки;
 - активное вовлечение местного бизнеса в процесс приватизации, и в первую очередь – убыточных и низкоэффективных госпредприятий;
 - скорейшее принятие проектов законов «О поддержке малого и среднего предпринимательства» и «О государственных закупках товаров (работ, услуг)» с учетом предложений бизнес-союзов;
 - законодательное закрепление нормы, согласно которой принятие законов, указов и постановлений, затрагивающих интересы МСП и ИП, возможно только после их обсуждения с бизнес-союзами (бизнес-сообществом);
 - принятие закона «Об объединениях предпринимателей», определяющего правовые условия их создания, права и обязанности, принципы и формы взаимодействия с органами государственного управления;
 - содействие укреплению инфраструктуры поддержки предпринимательства, в том числе предоставление государственных заказов на выполнение работ или услуг; улучшение их имущественного обеспечения посредством существенного снижения ставок арендной платы, внедрения практики передачи в долгосрочное безвозмездное пользование помещений и оборудования; предоставление аккредитованным ЦПП и ИМП права на оказание юридических, образовательных и иных услуг без получения соответствующих лицензий.

7. ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА: МСП И БИЗНЕС-СОЮЗЫ

7.1. Сотрудничество МСП и бизнес-союзов

Помимо создания благоприятных институциональных и макроэкономических условий важное значение для развития бизнеса играет развитая инфраструктура поддержки бизнеса, наличие профессионально сильных и авторитетных бизнес-союзов, а также желание самого бизнеса заниматься цивилизованной защитой своих интересов. В своем исследовании Исследовательский центр ИПМ попытался оценить качество функционирования и взаимодействия организаций бизнес-среды и предпринимателей в Беларуси. В условиях рыночной экономики подобные организации, помимо обучения и создания площадки для контактов среди МСП своей и других стран, позволяют бизнес-сообществу какой-либо страны принимать коллективное участие в экономической жизни государства, а также стремятся наладить устойчивый диалог между властью и бизнесом, проводя политику *advocacy*, то есть продвижения и защиты своих интересов.

В Республике Беларусь, чья экономика все еще находится в стадии перехода к условиям рыночного функционирования и где все еще достаточно высока доля государственных предприятий или предприятий, частично подконтрольных государству, вопрос объединения частных предприятий в союзы для защиты собственных интересов имеет особую актуальность. Следует отметить, что в Беларуси имеется определенное количество предпринимательских союзов, как в Минске, так и на местах. Однако

их членами является совсем небольшое число предпринимателей. Так, по результатам нашего исследования, только около 7% исследованных фирм являются членами предпринимательских союзов (табл. 7.1). Это свидетельство низкой заинтересованности в участии в организациях, проявление неуверенности в их эффективности и способности оказать какую-либо помощь в экономико-правовой сфере.

Чаще всего членами организаций предпринимателей являются крупные МСП (на которых работают от 101 до 200 и свыше 200 чел.), что закономерно – такие компании предпочитают работать открыто, используя все легальные меры защиты. Крупные компании уже готовы думать не только о себе, но и об общих идеях продвижения предпринимательства в стране. Высока доля участия в предпринимательских союзах представителей закрытых акционерных обществ: доля вступивших в них среди ЗАО приближается к 20%. То есть чем больше бизнес, тем потенциально выше интерес к участию в бизнес-союзе.

Следует отметить и достаточно высокую долю членов предпринимательских союзов среди малых фирм. Очевидно, это связано с тем, что в условиях белорусской экономики руководители

малых предприятий чувствуют себя наименее защищенными и стремятся консолидироваться для защиты своих интересов. Наименьший интерес к такого типа организациям проявляют средние фирмы (от 51 до 100 чел.) – членство среди них составляет менее 4% (табл. 7.2). Наше исследование не выявило какой-либо связи между возрастом фирмы, ее сферой деятельности и участием в организациях, представляющих интересы предпринимателей.

Участие в бизнес-союзах слабо связано с региональным аспектом, хотя имеются регионы, где деятельность бизнес-союзов представлена хуже. Лучшее дело с членством в предпринимательских союзах, как показало исследование, обстоит в Гомеле, Гродно, Витебске, Брестской и Минской областях (табл. 7.3).

Ожидания от деятельности бизнес-союзов среди МСП, являющихся и не являющихся их членами, несколько отличаются. Среди причин *вступления в бизнес-союзы и наиболее востребованных услуг* чаще всего называются такие, как юридическая помощь (50%), обмен опытом между членами организации (57%), помощь по вопросам ведения хозяйственной деятельности (25%), повышение квалифика-

Таблица 7.1. Распределение ответов на вопрос: «Являетесь ли вы членом предпринимательских союзов?»

	Количество предприятий	%
Да	28	7.2
Нет	362	92.8
Итого	389	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 7.2. Распределение ответов на вопрос: «Являетесь ли вы членом предпринимательских союзов?» – в зависимости от организационно-правовой форма компании и ее размера

	Да	Нет	Итого
<i>Организационно-правовая форма предприятия</i>			
УП	6.0	94.0	100.0
ООО	8.5	91.5	100.0
ОДО	5.7	94.3	100.0
ОАО	5.0	95.0	100.0
ЗАО	17.6	82.4	100.0
Полное товарищество	0.0	100.0	100.0
Производственный кооператив	0.0	100.0	100.0
Нет ответа	0.0	100.0	100.0
Другое	0.0	100.0	100.0
Среднее	7.2	92.8	100.0
<i>Количество работающих на предприятии</i>			
От 1 до 10 чел.	8.4	91.6	100.0
От 11 до 50 чел.	7.8	92.2	100.0
От 51 до 100 чел.	3.9	96.1	100.0
От 101 до 200 чел.	9.5	90.5	100.0
Свыше 200 чел.	6.7	93.3	100.0
Среднее	7.2	92.8	100.0
<i>Сфера деятельности</i>			
Торговля	6.8	93.2	100.0
Общественное питание	–	100.0	100.0
Производство (промышленность)	8.8	91.2	100.0
Строительство	9.1	90.9	100.0
Транспорт и связь	–	100.0	100.0
Бытовое обслуживание	11.1	88.9	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 7.3. Распределение ответов на вопрос: «Являетесь ли вы членом предпринимательских союзов?» – в зависимости от региона

	Да	Нет
Минск	6.3	93.7
Минская область	9.3	90.7
Брест	3.2	96.8
Брестская область	11.1	88.9
Гродно	11.1	88.9
Гродненская область	–	100.0
Витебск	14.3	85.7
Витебская область	4.2	95.8
Гомель	20.8	79.2
Гомельская область	–	100.0
Могилев	–	100.0
Могилевская область	–	100.0
<i>Итого</i>	7.2	92.8

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

ции персонала (21%). Наименьшей популярностью пользуются следующие виды услуг: помощь в инновационной деятельности (3.6%), помощь в открытии бизнеса (7.1%), улучшение бизнес-климата в стране (7.1%).

МСП, не являющиеся членами бизнес-союзов, в первую оче-

редь ждут от союзов работы в области улучшения бизнес-климата (46.4%). Это косвенно свидетельствует и о том, что практически половина представителей бизнеса не удовлетворена существующим положением вещей в бизнес-среде. Среди наиболее «популярных» ответов также встречаются и другие варианты,

связанные с бизнес-климатом: помощь в получении разрешений и лицензий (20.4%), помощь в привлечении финансовых ресурсов (18.2%). Значительная часть опрошенных ожидает от бизнес-союзов «продвижения и защиты интересов всего белорусского бизнеса» (29%). Обмен опытом, повышение квалификации и другие услуги предпринимательских союзов среди МСП-не-членов пользуются гораздо меньшим спросом, что скорее всего связано с незнанием специфики и компетенций бизнес-союзов (табл. 7.4).

Среди основных причин отказа от вступления в предпринимательские союзы не удалось выделить преобладающие. Очевидно, что для своего членства представители бизнеса просто не видят достаточных оснований и каких-либо существенных преимуществ. Важно и то, что высокая доля тех МСП, которые просто не знают о существовании и деятельности союзов, особенно в небольших провинциальных городах. Так, более половины опрошенных (55.4%) считают, что «слишком мало знают об этих организациях». В то же время необходимо подчеркнуть, что с финансовой точки зрения (членские взносы) членство в предпринимательских союзах не считается затратным (менее 4% опрошенных назвали это причиной отказа от вступления) (табл. 7.4–7.6).

Таким образом, основываясь на приведенных выше данных, можно сказать, что на сегодняшний день в Республике Беларусь диалог и сотрудничество предпринимательских союзов и бизнес-сообщества являются слабо развитыми. Лишь небольшая часть бизнеса представлена в подобно-го рода организациях. Среди причин – как пассивность самого бизнеса, так и предпринимательских союзов, а также отсутствие информации об их деятельности и преимуществах членства в них.

Таблица 7.4. Востребованность и ожидания от деятельности бизнес-союзов со стороны белорусских МСП, %

	МСП-члены: мой бизнес-союз предоставляет мне следующие услуги:	МСП-не-члены: хотели бы, чтобы бизнес-союзы для нас делали:
1. Помощь в открытии бизнеса	7.1	8.1
2. Помощь в получении разрешений и лицензий	14.3	20.4
3. Повышение квалификации персонала	21.4	13.7
4. Поддержка в интернационализации деятельности (организация поездок на зарубежные ярмарки, организация контактов с иностранными партнерами, продвижение на международных рынках, торговые миссии)	10.7	11.6
5. Консалтинговые услуги в области финансов, маркетинга и сбыта	17.9	16.6
6. Юридическая помощь	50.0	36.9
7. Помощь в привлечении финансовых ресурсов (поиск инвесторов)	10.7	18.2
8. Помощь в инновационной деятельности	3.6	6.9
9. Помощь по вопросам ведения хозяйственной деятельности (законы, налоги и т. п.)	25.0	22.2
10. Представление интересов фирмы перед лицом местных органов власти	10.7	19.1
11. Представление интересов фирмы перед лицом центральных органов власти	14.3	14.3
12. Продвижение и защита интересов всего белорусского бизнеса	10.7	29.2
13. Улучшение бизнес-климата в стране	7.1	46.4
14. Обмен опытом между членами данной организации	57.1	18.1

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 7.5. Распределение ответов на вопрос: «Если вы не член бизнес-союза, то почему им не становитесь?»

	Количество предприятий	%
1. Высокие членские взносы	13	3.6
2. Считаю, что союзы беспомощны в решении моих проблем	121	33.6
3. Считаю это политически невыгодным	15	4.2
4. Нет информации о деятельности таких союзов	145	39.9
5. Надеюсь самостоятельно решать возникающие проблемы	93	25.6
6. Их помощь и услуги не нужны моему бизнесу	97	26.7

Примечание. Можно было дать не более трех вариантов ответа.

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 7.6. Распределение ответов на вопрос: «Если вы не член бизнес-союза, то укажите, пожалуйста, основные препятствия на пути вашего сотрудничества»

	Количество предприятий	%
1. Я слишком мало знаю об этих организациях	201	55.4
2. Эти организации слишком слабые	85	23.4
3. Профиль деятельности этих организаций не отвечает моим потребностям	31	8.7
4. Эти организации не представляют мои интересы	66	18.1
5. Услуги этих организаций слишком дорогие	21	5.8
6. Качество предоставляемых этими организациями услуг слишком низкое	18	5.0
7. У меня нет доступа к этим организациям (они расположены слишком далеко)	22	6.2
8. Услугами этих организаций лучше не пользоваться по политическим соображениям	22	6.2

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Определяющим в выборе участия/неучастия является и тот факт, что союзы слабо защищают интересы бизнеса и не способны существенно изменить бизнес-климат в стране. Соответственно, только при активизации сотрудничества между властью и предпринимательскими союзами авторитет последних возрастет, что, в свою очередь, позволит обеспечить приток новых членов и будет способствовать эффективной защите интересов предпринимателей в масштабах государства.

7.2. Знание МСП Национальной платформы бизнеса Беларуси

Согласно нашему исследованию, 20% руководителей и собственников МСП знают о ежегодной инициативе бизнеса и экспертного сообщества страны по созданию, презентации всем заинтересованным лицам и массовому продвижению Национальной платформы бизнеса Беларуси (НПББ)¹⁶, что представляется

¹⁶ В марте 2010 г. публично представлена четвертая Национальная платформа бизнеса Беларуси. Ежегодно Платформа создается силами экспертов Минского столичного союза предпринимателей и работодателей, а также аналитического центра «Стратегия».



Таблица 7.7. Распределение ответов на вопрос: «Знаете ли вы о создании Национальной платформы бизнеса Беларуси?», %

	Знаю	Не знаю, первый раз слышу
<i>Регион функционирования предприятия</i>		
Минск	25.4	74.6
Минская область	28.4	71.6
Брест	12.5	87.5
Брестская область	22.2	77.8
Гродно	5.6	94.4
Гродненская область	27.3	72.7
Витебск	7.1	92.9
Витебская область	16.7	83.3
Гомель	25.0	75.0
Гомельская область	10.0	90.0
Могилев	3.1	96.9
Могилевская область	–	100.0
Итого	20.0	80.0
<i>Количество работающих</i>		
От 1 до 10 чел.	16.9	83.1
От 11 до 50 чел.	21.2	78.8
От 51 до 100 чел.	22.1	77.9
От 101 до 200 чел.	18.2	81.8
Свыше 200 чел.	13.3	86.7
В среднем	20.0	80.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 7.8. Распределение ответов на вопрос: «Если вы знаете о существовании НПББ, то поддерживаете ли ее основные идеи?» – в зависимости от размера компании, % от тех, кто знает

	От 1 до 10 чел.	От 11 до 50 чел.	От 51 до 100 чел.	От 101 до 200 чел.	Свыше 200 чел.	В среднем
Полностью поддерживаю	15.4	24.4	11.1	–	–	17.9
Скорее поддерживаю	69.2	65.9	66.7	100.0	50.0	67.9
Скорее не поддерживаю	7.7	7.3	22.2	–	50.0	11.5
Совершенно не поддерживаю	7.7	2.4	–	–	–	2.6
Итого	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 7.9. Распределение ответов респондентов на вопрос: «Если вы знаете о существовании НПББ, то какова ее роль в консолидации бизнес-сообщества по защите своих интересов и либерализации бизнес-климата?», %

	От 1 до 10 чел.	От 11 до 50 чел.	От 51 до 100 чел.	От 101 до 200 чел.	Свыше 200 чел.	Итого
Играет значительную роль	38.5	34.1	41.2	66.7	–	36.8
Играет незначительную роль	53.8	53.7	47.1	33.3	50.0	51.3
Не играет никакой роли	7.7	12.2	11.8	–	50.0	11.8
Итого	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

значительным успехом. Как и в случае общей активности предпринимательских союзов, более всего о Платформе знают в Минске, а также в Минской, Брестской, Гомельской, Гродненской областях. В то же время практически отсутствует связь между размером компании и знанием о создании Платформы (табл. 7.7).

Согласно нашему исследованию, абсолютное подавляющее большинство респондентов поддерживают основные идеи НПББ, хотя, по нашему мнению, процент полностью поддерживающих является не очень высоким (табл. 7.8).

Наибольший скепсис в оценке роли Платформы в консолидации бизнес-сообщества проявляют самые мелкие и самые крупные компании сектора МСП (табл. 7.9). В то же время, на наш взгляд, 37% тех, кто считает, что НПББ играет значительную роль в консолидации белорусского бизнес-сообщества по защите своих интересов и либерализации бизнес-климата, – это существенный успех авторов Платформы.

Кроме того, важно отметить, что большинство белорусских МСП (92%) согласно с тем, что бизнес-ассоциации (союзы) должны иметь законодательно оформленное право принимать участие в обсуждении проектов актов законодательства, касающихся разных аспектов делового климата, в парламенте и правительстве.

8. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В БЕЛАРУСИ

Развитие государственно-частного партнерства (ГЧП) во многом связано со сменой философии управления государственными проектами, происходящей на 1980-е гг. В это время появилась концепция «нового государственного управления», охватывающая широкий спектр понятий и применяемая для описания волны реформ госсектора во всем мире. Суть этой концепции состоит в том, что большая рыночная ориентация в госсекторе приведет к большей эффективности правительств, без отвлечения на другие цели и приоритеты.¹⁷ Данная концепция завоевала особую популярность в англосаксонских странах, система госуправления в которых построена на коммерческих началах, а ее деятельность направлена на сокращение госрасходов на предоставление общественных услуг.¹⁸

В настоящее время институт ГЧП активно развивается и в транзитивных странах, в частности в СНГ. В Беларуси механизмы ГЧП пока не развиты, но, учитывая намерения правительства либерализовать экономику и развивать государственно-частное партнерство, это сотрудничество может стать взаимовыгодным как для государственного, так и для частного сектора.

8.1. Понятие и основные характеристики ГЧП в мировой практике

8.1.1. Концепция ГЧП

Рассмотрение понятия ГЧП можно проводить на двух уровнях. Первый подразумевает формирование благоприятного бизнес-климата за счет признания государством важной роли частного бизнеса в экономике. Широкое определение ГЧП дано, например, российским экспертом в данной сфере В. Варнавским (ИМЭМО РАН): «Государственно-частное партнерство – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом для реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей...»¹⁹.

Второй уровень, более узкий, основывается на восприятии государства как партнера в экономических проектах (бизнесе), что подразумевает передачу частному сектору полномочий по управлению принадлежащими государству активами, а также выполнение некоторых работ и услуг. Первый уровень, как правило, формируется раньше, второй возникает по мере институционального закрепления механизмов взаимоотношений государства и частного сектора. Второй подход, как правило, и имеется в виду при рассмотрении проблематики ГЧП в развитых странах. Объективно в этих странах к ГЧП относят конкретные экономические проекты, прежде всего концессии, приватизацию, управление госимуществом.

¹⁹ Виллисов, М. (2006). Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект, *Власть*, № 7.

В различных странах существуют различные практики регулирования ГЧП. Например, в Германии, Польше, Румынии, Словении, Южной Корее, Литве, Кыргызстане, Молдове приняты специальные законы о ГЧП. Во многих странах, как и в Беларуси, действуют законодательные акты о концессиях, госзакупках, разделе продукции и т. д. Среди стран СНГ ГЧП наиболее развито в России и Казахстане.

Государственно-частное партнерство широко распространено в следующих сферах:

энергетика:

- производство электричества, его передача и доставка;
- передача и доставка природного газа;

телекоммуникации:

- проводная либо мобильная внутренняя связь;
- международная связь;

транспорт:

- взлетно-посадочные полосы в аэропортах;
- железные дороги (включая основные фонды, перевозки грузов, междугородные и местные перевозки пассажиров);
- платные автодороги, мосты, магистрали, туннели;
- портовая инфраструктура, терминалы, каналы;

водоснабжение и канализация:

- добыча питьевой воды и ее доставка;
- канализация и очистка сточных вод.

¹⁷ Larbi, G.A. (1999). The New Public Management Approach and Crisis States, *United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD) Discussion Paper*, № 112.

¹⁸ Клинова, М. (2008). Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях государства и бизнеса, *Вопросы экономики*, № 8.

Традиционно проекты государственно-частного партнерства развивались в инфраструктурных отраслях, в особенности в тех из них, где возможно прямое взимание платы за предоставляемые услуги. В России в последние годы заявляется о перспективности развития проектов ГЧП в инновационной сфере, то есть стимулируется переход от сырьевой экономики к инновационной (в том числе за счет средств Инновационного фонда; см. ниже).

Государство рассматривает проекты ГЧП прежде всего как средство преодоления «провалов рынка», ограниченности в финансировании крупных проектов, а также использования опыта частных компаний в управлении проектами, смещения ответственности за исполнение услуг на частного партнера, обеспечения доходности проектов, их экономической эффективности (эта цель важна для обоих участников). Для частного сектора в ГЧП важны доступ к ресурсам, объектам, ранее не доступным, возможность получить определенную в контракте плату за осуществление проекта на длительном временном промежутке (до 30 и более лет).

Среди основных характеристик ГЧП можно назвать:

- специфичность целей (решение вопросов общественной политики);
- долгие сроки реализации;
- наличие частного финансирования; связывающие обязательства;
- разделение рисков.

8.1.2. Формы и механизмы реализации ГЧП

Мировой опыт реализации проектов ГЧП предлагает следующие основные формы взаимодействия государственного и частного секторов:

- контракты (на управление, на оказание услуг) – администра-

тивный договор, заключаемый между государством (органом местного самоуправления) и частной фирмой на осуществление определенных общественно-необходимых и полезных видов деятельности (права собственности не передаются частному партнеру, расходы и риски полностью несет государство); продолжительность – менее 5 лет);

- аренда в традиционной форме (договор аренды) и в форме лизинга (в специально оговариваемых случаях арендные отношения могут завершиться выкупом арендуемого имущества); продолжительность – от 5 до 10 лет;
- концессия (концессионное соглашение), при котором государство (муниципальное образование) в рамках партнерских отношений, оставаясь полноправным собственником имущества, составляющего предмет концессионного соглашения, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции; продолжительность – от 10 до 30 лет;
- совместные предприятия – это либо акционерные общества, либо совместные предприятия с долевым участием сторон; возможности частного партнера в принятии самостоятельных административно-хозяйственных решений определяются, как правило, долей в акционерном капитале, как и риски сторон.²⁰

Наиболее часто при рассмотрении проблематики ГЧП речь идет о концессиях. Можно перечислить следующие основные черты концессий:

- предметом концессии всегда является государственная (му-

ниципальная) собственность, а также монопольные виды деятельности государства либо муниципального образования;

- концессия всегда имеет договорную основу (концессионное соглашение);
- концессия опирается на возвратность предмета соглашения, который предоставляется частному партнеру за плату, определяемую в соглашении.

Можно выделить три наиболее распространенных вида концессий: на уже существующие объекты инфраструктуры; на строительство или модернизацию инфраструктурных объектов; передача объектов государственной собственности в управление частной управляющей компании.

Сотрудничество государства и частного сектора при реализации проектов ГЧП осуществляется в соответствии с различными моделями, в зависимости от полномочий по проведению различных видов работ, инвестиционных обязательств сторон, прав собственности. Среди наиболее популярных моделей можно выделить следующие.

- BOT (Build, Operate, Transfer – строительство – эксплуатация/управление – передача) – модель, наиболее часто используемая в концессиях. Частное предприятие (концессионер) создает за свой счет объект инфраструктуры, затем получает право его эксплуатировать в течение срока, достаточного для окупаемости вложенных инвестиций, при этом собственником объекта остается государство. По истечении срока концессии объект передается государству.
- BOOT (Build, Own, Operate, Transfer – строительство – владение – эксплуатация/управление – передача). В отличие от предыдущей модели, здесь частный партнер получает право не только пользования, но

²⁰ Совместные предприятия не часто фигурируют в общих классификациях ГЧП, а считаются самостоятельной формой.

и владения объектом в течение оговоренного контрактом срока, после чего передает его государству.

- ВОО (Build, Own, Operate – строительство – владение – эксплуатация/управление). В этом случае созданный объект по истечении срока действия соглашения не передается публичной власти, а остается в распоряжении инвестора. При этом экономическая деятельность частного собственника может регулироваться государством посредством установления тарифов на услуги, наложения определенных ограничений на порядок управления инфраструктурным объектом и т. д.^{21, 22, 23, 24}

Основные модели ГЧП, их характеристики и механизмы реализации обобщены в табл. 8.1.

8.1.3. ГЧП в странах со средним и низким уровнем дохода

База данных Всемирного банка²⁸ содержит историю становления института ГЧП в странах со средним и низким уровнем дохода. В этих странах общее количество проектов ГЧП с 1990 по 2009 гг. составило 4302. Их распределение по секторам представлено на рис. 8.1. Наибольшее количество ГЧП проектов в этих странах реализовано в сфере энергетики и транспорта.

По мнению международных экспертов, при внедрении механизма ГЧП в развивающихся странах ключевым фактором успеха, обеспечивающим привлечение частного капитала, является предоставление государственных гарантий в виде политической поддержки, закрепленной законодательством, для снижения рисков участия в проекте. Для частных инвесторов, вступающих в проект, государственная поддержка и начало финансирования проекта выступают гарантией серьезности предпринимаемых правительством действий.

Несмотря на достаточно успешное развитие ГЧП проектов в англо-саксонских странах, развитие аналогичных проектов в Восточной Европе затруднено в связи с частыми сменами решений правительств, институциональной нестабильностью, краткосрочной ориентацией политики. Более того, проекты ГЧП сопряжены с определенным давлением на бюджет, сложно предсказать их конечную стоимость, также отсутствует надлежащая конкурентная среда для доступа к проектам, риски между участниками распределены не равномерно, а качество управления проектами оставляет желать лучшего.²⁹ Эти и другие проблемы характерны и для России.

Таблица 8.1. Основные модели ГЧП и их характеристики

	Механизм реализации	Управление проектом	Инвестиции	Конечная собственность
Строительство, владение, передача (BOT)	проекты «с нуля», ²⁵ концессии	частное	частные ²⁶	частично
Строительство, владение, управление, передача (BOOT)				частная
Строительство, владение, управление (BOO)				частная
Строительство, аренда, владение (BLO)	дивестиции	частное	частные ²⁶	частная
Частичная приватизация				частная
Полная приватизация	концессии	частное	частные ²⁶	частная
Реконструкция, управление, передача (ROT)				частная
Реконструкция, лизинг/аренда, передача (RL/RT)				частная
Строительство, реконструкция, управление, передача (BROT)	контракт	частное	государственные	государственная
Контракт на управление				государственная
Лизинг				государственная

Источник: модифицировано из Тоичицкая (2007), World Bank's PPI Database²⁷.

²¹ Дерабина, М. (2008). Государственно-частное партнерство: теория и практика, *Вопросы экономики*, № 8.

²² Тоичицкая, И. (2007). Партнерство государственного и частного секторов, *Аналитическая записка Исследовательского центра ИПМ*, <http://research.by/rus/pp/2007/>.

²³ World Bank's PPI database <http://ppi.worldbank.org/explore/Report.aspx?mode=1#>.

²⁴ Резниченко, Н. (2008). Государственно-частное партнерство в здравоохранении в России, *Менеджер здравоохранения*, № 6, с. 19–28.

²⁵ В базе данных Всемирного банка (World Bank PPI Project Database) проекты «с нуля» также относятся к концессиям, но выделены в отдельную группу; см.: <http://ppi.worldbank.org>, date accessed: 08.06.2010.

²⁶ Например, в России возможно софинансирование.

²⁷ Методология, см.: <http://ppi.worldbank.org/explore/Report.aspx?mode=1#>.

²⁸ World Bank PPI Project Database (<http://ppi.worldbank.org>). Date accessed: 08.06.2010.

8.2. Государственно-частное партнерство в России

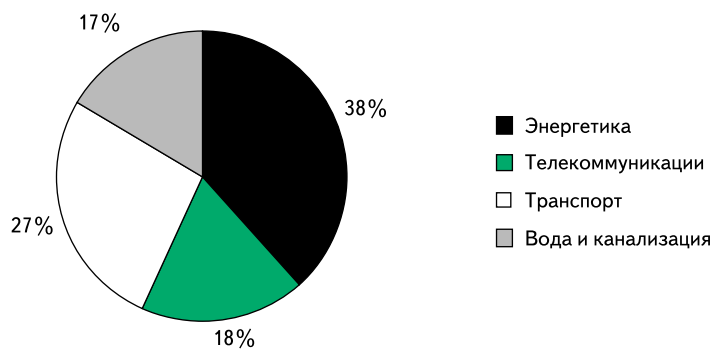
8.2.1. Регулирование ГЧП в России

Развитие ГЧП в России связывают с принятием Федерального закона РФ «О концессионных соглашениях» и постановления правительства РФ № 694 от

²⁹ Monteiro, R. (2005). *Public-Private Partnerships Some lessons from Portuguese experience*, in Conference presentations: Innovative financing of infrastructure: The role of Public-Private Partnerships, <http://www.eib.org/about/events/conference-in-economics-finance-2005.htm>.



Рисунок 8.1. Распределение проектов ГЧП по секторам в странах со средним и низким уровнем дохода, 1990–2009 гг.



Источник: World Bank, PPI Project Database (2010).

23.11.2005 г. «Об инвестиционном фонде Российской Федерации», а также ряда региональных законодательных актов, например закона Санкт-Петербурга о государственно-частном партнерстве. Целью создания Инвестиционного фонда РФ как инструмента ГЧП являлась реализация инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение.³⁰ Создание инвестиционного фонда предоставило субъектам РФ возможность реализовывать крупномасштабные долгосрочные инвестиционные проекты при условии софинансирования частным сектором.

Согласно принятому в 2005 г. законодательству по концессиям, «по концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и/или реконструировать определенное этим соглашением недвижимое имущество, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для

³⁰ Резниченко, Н. (2008). Государственно-частное партнерство в здравоохранении в России, *Менеджер здравоохранения*, № 6, с. 19–28.

осуществления указанной деятельности»³¹.

Среди недостатков принятого концессионного закона эксперты называют необходимость использования лишь утвержденных типовых концессионных соглашений, что ограничивает возможности инвестора и государственных органов при разработке договора, а также недостаточно гибкая процедура конкурса на участие в проектах. Сама концессионная деятельность несет риски для концессионера, в то же время редакцией закона от 2005 г. не предусмотрена неустойка за нарушение обязательств государством; введена только в 2008 г.

В России, помимо федерального закона о концессиях, действуют региональные и местные законы о государственно-частном партнерстве более широкого содержания (в 14 субъектах федерации). Например, в 2006 г. правительство Санкт-Петербурга приняло закон № 627–100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах». Законодательство Санкт-Петербурга шире трактует понятие ГЧП, не ограничиваясь лишь теми моделями, которые предложены в федеральном законе о концессионных соглашениях. Согласно закону Санкт-Петербурга, ГЧП – «вза-

³¹ Федеральный закон РФ «О концессионных соглашениях» № 115 от 21.07.2005, ст. 3.

имовыгодное сотрудничество Санкт-Петербурга с российским или иностранным юридическим или физическим лицом либо действующим без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) объединением юридических лиц в реализации социально значимых проектов, которое осуществляется путем заключения и исполнения соглашений, в том числе концессионных»³². Таким образом, ГЧП выводится за рамки концессионных соглашений.

В России, тем не менее, система законодательного регулирования ГЧП не лишена недостатков, которые затрудняют функционирование этого института. Например, в декабре 2009 г. на очередной сессии коллегии Счетной палаты РФ отмечалось, что в основных правовых актах по государственно-частному партнерству в России:

- не урегулированы полномочия органов исполнительной власти устанавливать партнерские взаимоотношения с бизнесом;
- отсутствует четкая последовательность административных процедур в ходе подготовки и реализации проектов ГЧП, что создает условия для коррупции;
- порядок выделения ассигнований на инвестиционные проекты слишком сложен, кроме того, отмечено недопустимо низкое кассовое исполнение за счет средств Инвестиционного фонда.³³

В России в последние годы иницируется обсуждение необходимости разработки федерального

³² Закон Санкт-Петербурга «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» от 20.12.2006.

³³ Борушко, Е. (2010) Государственно-частное партнерство: альянс власти и капитала, *НЭГ*, № 28(1345) от 16.04.2010; http://www.neg.by/publication/2010_04_16_12963.html.

закона о ГЧП. Тем не менее, пока мнения разделились. С одной стороны, есть сторонники такого закона на федеральном уровне, с другой стороны, существует мнение, что в каждом субъекте федерации достаточно внедрить нормативный акт, который будет учитывать специфику государственно-частного партнерства в конкретном регионе. Согласно последнему исследованию Центра развития ГЧП, проведенному по Центральному федеральному округу (ЦФО) России, большинство федеральных экспертов склоняются к тому, что такой закон не нужен, а развивать необходимо региональное законодательство.³⁴ В табл. 8.2 отражена текущая ситуация по законодательству о ГЧП в регионах ЦФО.

Исследование состояния ГЧП в регионах ЦФО показало, что в большинстве регионов государственно-частное партнерство рассматривается в расширительном смысле – как любое взаимодействие бизнеса и власти, которое может положительно сказаться на социально-экономическом развитии региона (рис. 8.2).

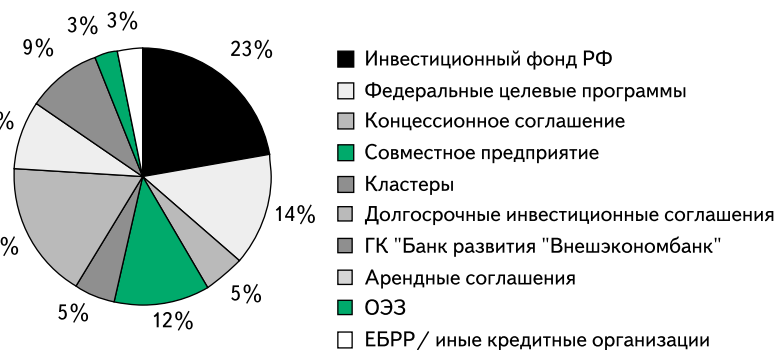
Регионы зачастую относят к сфере ГЧП проекты любой отрасли, реализация которых может создать дополнительные рабочие места, увеличить налоговые поступления в бюджет, обеспечить положительный эффект для экономики региона. По данным Центра развития ГЧП, в целом в регионах ГЧП рассматривается прежде всего как возможность привлечения инвестиций бизнеса или средств из государственных источников, а не как способ реализации инфраструктурных проектов со смешанным финансированием. Представители лишь некоторых областей (Московской, Ярославской, Тверской) обладают

Таблица 8.2. Наличие законов о ГЧП в ЦФО

Регион ЦФО	Разработан проект закона, который планируют к введению	Проекта закона отсутствует	Разработан проект закона, но не планируется его введение ввиду отсутствия ФЗ о ГЧП
Москва	+		
Ярославская область	+		
Орловская область	+		
Липецкая область	+		
Московская область	+		
Тверская область	+		
Воронежская область	+		
Тамбовская область		+	
Курская область		+	
Калужская область		+	
Брянская область		+	
Владимирская область		+	
Тульская область		+	+
Смоленская область			+
Костромская область			+
Рязанская область			+
Белгородская область			+
Ивановская область			+

Источник: Центр развития ГЧП и Институт современного развития (2010).

Рисунок 8.2. Инструменты ГЧП, фактически используемые в регионе ЦФО (на основании существующей практики и мнений региональных представителей)



Источник: Центр развития ГЧП и Институт современного развития (2010).

более узким и глубоким пониманием модели ГЧП.³⁵

8.2.2. Создание Инвестиционного фонда РФ и Российской венчурной компании

Одним из основных инструментов ГЧП, сложившихся к настоящему времени в российской практи-

ке, является Инвестиционный фонд РФ, созданный решением правительства РФ в 2005 г. Инвестфонд сформирован из средств федерального бюджета. Постановлением правительства РФ от 01.03.2008 г. № 134 установлены правила реализации проектов ГЧП с использованием средств Инвестфонда. Например, инвестиционные проекты должны финансироваться исключительно на условиях софинансирования с частным сектором; реализация проектов должна реализовываться на принципе безубыточности (создаваемая в рамках инвести-

³⁴ Центр развития ГЧП и Институт современного развития (2010) Аналитический отчет по результатам исследования «Развитие государственно-частного партнерства в регионах ЦФО: инвестиции и инфраструктура».

³⁵ Центр развития ГЧП и Институт современного развития (2010). Аналитический отчет по результатам исследования «Развитие государственно-частного партнерства в регионах ЦФО: инвестиции и инфраструктура».

ционного проекта собственность должна приносить доход собственнику).

Большинство проектов с участием Инвестфонда относятся к сфере транспортной инфраструктуры, поскольку Инвестиционный фонд призван прежде всего развивать инфраструктуру под объекты, которые впоследствии будут генерировать операционную прибыль проектов. Также большинство проектов рассчитаны на среднесрочную перспективу, реализуются согласно среднесрочной социально-экономической стратегии Российской Федерации.

Еще одним важным инструментом развития ГЧП в России явилось создание Российской венчурной компании³⁶. ОАО «Российская венчурная компания» создано в соответствии с распоряжением правительства РФ от 07.06.2006 г. № 838-р и представляет собой государственный фонд венчурных фондов, через который осуществляется государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовая поддержка высокотехнологического сектора в целом. По сути, государство создало источник средств, с помощью которых должны финансироваться высокотехнологичные компании, находящиеся на ранней стадии развития идеи либо продукта, в том числе в инфраструктурных сферах – транспортные системы, энергетика и энергосбережение и т. д.

Российской венчурной компанией уже создано семь закрытых паевых инвестиционных фондов (ПИФ) венчурных инвестиций, в которых фонды сформированы при паритетном участии государственного и частного капиталов. Число проинвестированных Российской венчурной компанией (учрежденными ей инвестиционными фондами) проектов к нача-

лу августа 2010 г. достигло 31, совокупный объем инвестированных средств – RUR 5 млрд.

8.2.3. Некоторые барьеры развития ГЧП в России

В ходе реализации проектов ГЧП государственные и частные участники сталкиваются с рядом проблем как в сфере законодательства, так и в практической реализации проектов. Так, по мнению российских экспертов, важным барьером на пути развития ГЧП является отсутствие четкого распределения рисков между партнерами (государственным и частным секторами). Российское законодательство практически не регулирует распределение рисков, связанных с осуществлением проектного финансирования.

Представители Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) называют еще ряд актуальных проблем, которые препятствуют развитию ГЧП в России.³⁷ Например, в успешной реализации проектов должны быть заинтересованы все стороны, участвующие в проекте. В российской практике государство зачастую не понимает преимуществ частного сектора в участии в проектах, а частный сектор, в свою очередь, зачастую заинтересован лишь в доступе к финансированию и протекционизму со стороны государства.

Среди проблем ГЧП также называется неготовность банков работать по проектам, поскольку данные проекты предполагают длительные сроки окупаемости и достаточно низкую маржу по операциям, в чем не заинтересованы банки. С другой стороны, участие государства в проектах является для банков важной гарантией надежности финансовых

вложений, что в определенной мере компенсирует низкую доходность.

8.3. Перспективы государственно-частного партнерства в Беларуси

Важным шагом на пути становления института ГЧП в Беларуси явилось традиционное послание президента народу и парламенту (озвучено 20 апреля 2010 г.), в котором заявлялось о необходимости развивать новые формы взаимодействия бизнеса и государства. Разработка проекта закона «О государственно-частном партнерстве» и реализация на практике принципов государственно-частного партнерства посредством участия государства в создании инфраструктуры и в практической реализации инвестиционных проектов уже внесены в совместный план действий Совета министров и Национального банка Беларуси по достижению параметров прогноза социально-экономического развития, бюджета и Основных направлений денежно-кредитной политики Беларуси на 2010 г. Более того, НИЭИ Министерство экономики уже приступило к разработке проекта закона «Об основах государственно-частного партнерства». Следует, однако, отметить, что еще до этих событий Белорусской научно-промышленной ассоциацией (БНПА) разработан вариант декрета о ГЧП в Беларуси. Соответственно, БНПА и сейчас играет важную роль в становлении института ГЧП в Беларуси.

Как и ожидалось, основной вопрос законодательного оформления ГЧП возник в отношении трактовки самого понятия ГЧП. Заслуженный юрист Беларуси В. Фадеев предлагает следующее определение ГЧП: «Государственно-частное партнерство – действенный правовой механизм согласования интересов и обес-

³⁶ Официальный сайт см.: <http://www.rusventure.ru/ru/>.

³⁷ KPMG (2007). *Частно-государственное партнерство в России: финансирование проектов в условиях международной конкуренции*.

печения равноправия государства и бизнеса в целях создания надлежащих условий для эффективного социального и экономического развития страны». Таким образом, здесь подразумевается участие государства и бизнеса не только в экономических проектах, но и в разработке прогнозов социально-экономического развития, нормотворчестве, регулировании некоторых экономических вопросов.

По мнению белорусских экспертов, для действенного сотрудничества государственного и частного секторов в стране необходимо наличие политической воли. В одном законе сложно учесть все формы государственно-частного партнерства. В связи с этим представители бизнес-сообщества полагают, что целесообразно, например, обозначить политическую волю государства к развитию института ГЧП в стране через специальный декрет, а далее вносить изменения в различные акты законодательства либо принимать новые акты. Эффективность указанного института будет скорее зависеть не от того, какой акт будет принят, а от того, насколько последовательно государство, прежде всего, будет реализовывать свою политическую волю. И все же разработка специального закона о ГЧП пока ведется.

Некоторые правовые нормы, касающиеся отдельных форм ГЧП, уже имеются в белорусском законодательстве, в частности в Инвестиционном (о концессиях) и Гражданском (договоры подряда, аренды, поставки для государственных нужд и др.) кодексах. По мнению экспертов, данные нормы либо не охватывают весь круг вопросов, либо не соответствуют друг другу. Разрабатываемый проект закона о ГЧП может существенно дополнить и модернизировать действующую нормативную базу в сфере инвестиционной деятельности, конкретизировать разносторонние формы и

сферы использования ГЧП. В Минэкономике считают, что при разработке проекта закона необходимо использовать зарубежный опыт ближайших соседей, в частности России.

Кроме того, предлагается сформировать надлежащую институциональную среду, например инвестиционный фонд, как в России, объединяющий государственные и частные активы. В обязанность Национального инвестиционного агентства предлагается включить подбор частных инвесторов для реализации проектов ГЧП; передать бизнес-союзам часть регулирующих функций и полномочий органов отраслевого и местного управления, в частности, по распределению госзаказа, а в перспективе использовать их возможности в качестве саморегулируемых организаций.³⁸ Данные меры должны обеспечить конкурентный рыночный характер, сделать проекты ГЧП самостоятельными и эффективными.

Несмотря на то что в Беларуси законодательно закреплена механизм концессии, на практике он фактически не применяется. Предпринималась попытка привлечь инвестиции под разработки некоторых месторождений полезных ископаемых (всего четыре), включая железные руды, гипс, бетонитовые глины, на принципе концессии³⁹, но она оказалась безрезультатной⁴⁰. Более того, в базе данных по проектам ГЧП Всемирного банка такая страна, как Беларусь, не значится.

³⁸ Борушко, Е. (2010). Государственно-частное партнерство: альянс власти и капитала, *НЭГ*, № 28(1345) от 16.04.2010 г., http://www.neg.by/publication/2010_04_16_12963.html.

³⁹ Указ от 28.01.2008 № 44 «Об утверждении перечня объектов, предлагаемых для передачи в концессию».

⁴⁰ Герасименко, А. (2010). ГЧП нужна политическая воля, *НЭГ*, № 35(1352) от 11.05.2010, http://www.neg.by/publication/2010_05_11_13091.html.

8.4. Выводы и рекомендации по развитию института ГЧП в Беларуси

Несмотря на то что дискуссии о ГЧП ведутся давно, в мировой практике до сих пор отсутствует четкое и единое определение этого понятия. Большинство из подобных проектов находятся в сфере инфраструктуры, и во многих случаях сложно оценить их эффект в силу долгих сроков реализации.

Практика регулирования ГЧП также различается по странам. В Беларуси, по всей вероятности, в развитии института ГЧП будет использован опыт России. Следует учесть недостатки, выявленные в ходе становления ГЧП в России, и попытаться их избежать в белорусском регулировании.

В Беларуси ГЧП может развиваться в нескольких направлениях. Например, можно принять специальный декрет о ГЧП, в котором формулируется готовность государства сотрудничать с бизнесом, а далее вносить изменения в существующее регулирование по механизмам ГЧП либо принимать недостающие законы. Другим вариантом может стать принятие специального закона о ГЧП, который обеспечит централизацию законодательства о ГЧП. Такой путь сопряжен с рядом трудностей, связанных, например, с объединением всех норм регулирования многогранного института ГЧП в одном законе, а также большим количеством времени, требуемым для разработки и принятия закона, что отодвинет воплощение проектов ГЧП на годы.

Для Беларуси также представляется целесообразным:

- сосредоточиться на более узком, экономическом, понимании ГЧП, его конкретных формулировках;
- используя международный опыт и учитывая трудности, с которыми сталкиваются госу-

дарственный и частный сектора при реализации проектов ГЧП в других странах, четко урегулировать полномочия, форму взаимоотношений частного и государственного секторов при реализации проектов ГЧП, разделить риски между участниками, предоставить правовые гарантии по возврату вложенных средств;

- определить координирующий орган – организацию, которая будет информировать потенциальных участников об особенностях реализации проектов, международном опыте реализации ГЧП, предоставлять информацию о потенциальных проектах, также предоставлять образовательные услуги широкому кругу заинтересованных сторон по проблематике ГЧП, участвовать в конкурсах по отбору участников;
- государству проявить готовность финансово участвовать в проектах ГЧП, поскольку частный сектор не обладает достаточным капиталом для крупных инфраструктурных проектов (как показывает мировая практика, финансовое участие государства в крупных инвестиционных проектах ГЧП не ниже 40–60%⁴¹); более того, возможно предусмотреть деление долей участия в проекте между несколькими участниками из частного сектора;
- предусмотреть механизмы предоставления государственных гарантий по привлекаемому финансированию, возможности предоставления льгот частным инвесторам, такие, например, как субсидирование процентных ставок по кредитам и т. д.

⁴¹ Дерабина, М. (2008). Государственно-частное партнерство: теория и практика, *Вопросы экономики*, № 8.

ПРИЛОЖЕНИЕ. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОТВЕТОВ НА ВОПРОСЫ АНКЕТЫ «РАЗВИТИЕ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В БЕЛАРУСИ»

БЛОК 1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ И РЕСПОНДЕНТЕ

1. Какова основная сфера деятельности вашего предприятия?

	Количество предприятий	%
Торговля	147	37.6
Общественное питание	20	5.1
Производство (промышленность)	91	23.5
Строительство	44	11.4
Транспорт и связь	37	9.5
Бытовое обслуживание	18	4.5
Консалтинговые услуги	5	1.3
Образование	2	0.4
Компьютерные услуги	4	1.0
Туризм	3	0.7
Реклама	2	0.4
Полиграфия/Издательство	2	0.5
Недвижимость	1	0.3
Другое	14	3.6
Итого	389	100.0

2. Какова организационно-правовая форма вашего предприятия?

	Количество предприятий	%
Унитарное предприятие (УП)	149	38.3
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	141	36.1
Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)	53	13.5
Открытое акционерное общество (ОАО)	20	5.1
Закрытое акционерное общество (ЗАО)	17	4.3
Полное товарищество	2	0.5
Производственный кооператив	5	1.2
Нет ответа	1	0.2
Другое	3	0.8
Итого	389	100.0

3. Сколько человек работает на вашем предприятии?

	Количество предприятий	%
От 1 до 10 чел.	83	21.3
От 11 до 50 чел.	193	49.5
От 51 до 100 чел.	77	19.8
От 101 до 200 чел.	21	5.4
Свыше 200 чел.	15	3.9
Итого	389	100.0

4. Год создания предприятия

	Количество предприятий	%
До 1996 г.	72	18.5
1997–2004 гг.	146	37.6
2005–2007 гг.	101	26.0
2008–2009 гг.	69	17.8
Итого	389	100.0

5. Регион

	Количество предприятий	%
Минск	142	36.5
Минская область	74	19.1
Брест	31	8.0
Брестская область	9	2.2
Гродно	18	4.6
Гродненская область	11	2.8
Витебск	14	3.5
Витебская область	24	6.2
Гомель	24	6.1
Гомельская область	10	2.4
Могилев	32	8.2
Могилевская область	1	0.3
Итого	389	100.0

6. Пол респондента

	Количество предприятий	%
Мужчина	213	54.7
Женщина	176	45.3
Итого	389	100.0

7. Должность респондента

	Количество предприятий	%
Директор	157	40.2
Заместитель директора	77	19.8
Главный бухгалтер	70	18.0
Начальник отдела (департамента)	50	13.0
Другое	35	9.1
Итого	389	100.0

БЛОК 2. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

8. Каково нынешнее экономическое положение вашего предприятия?

	Количество предприятий	%
1. Очень плохое	22	5.6
2. Скорее плохое	56	14.3
3. Ни плохое, ни хорошее (среднее)	220	56.5
4. Скорее хорошее	89	22.9
5. Очень хорошее	3	0.7
Итого	389	100.0

9. Много ли у вашего предприятия конкурентов?

	Количество предприятий	%
Конкурентов нет	6	1.6
Конкурентов мало	82	21.1
Конкурентов много	301	77.3
Итого	389	100.0

10. Как изменилась конкуренция на рынке за последние три года?

	Количество предприятий	%
Конкуренция усилилась	265	68.2
Конкуренция не изменилась	114	29.2
Конкуренция ослабла	8	2.0
НО/ЗО	2	0.6
Итого	389	100.0

11. Насколько важны для вашего предприятия следующие задачи в данный момент? (%)

	1	2	3	4	5	НО/ЗО	Среднее значение
1. Экспансия, развитие бизнеса	1.9	4.2	12.4	19.4	38.9	23.2	4.16
2. Сохранение достигнутого уровня	1.6	1.5	10.5	18.6	46.0	21.9	4.36
3. Выживание	4.7	7.2	12.2	13.9	32.0	30.0	3.87

Примечание. Если задач несколько, то речь идет об основной для предприятия на данный момент. «1» – это не имеет значения, «5» – это очень важно.

12. Какие внутренние (управляемые со стороны предприятия) факторы помогают вам в ведении бизнеса? (%)

	1	2	3	4	5	НО/ЗО	Среднее значение	
1. Наличие команды		4.7	4.6	11.1	22.3	55.3	2.0	4.2
2. Высокий профессиональный уровень менеджеров		20.4	15.5	29.2	19.3	8.8	6.7	2.8
3. Делегирование топ-менеджерами полномочий менеджерам более низкого звена/сотрудникам, снижение централизации в принятии решений		2.2	2.6	11.2	29.0	51.6	3.5	4.3
4. Знание рынка, умение предвидеть рыночную конъюнктуру		10.0	16.5	21.5	23.4	24.5	4.1	3.4
5. Способность производить конкурентоспособную продукцию		1.9	7.5	14.3	26.2	45.9	4.2	4.1
6. Знакомства и хорошие отношения с органами власти и влиятельными лицами		2.7	7.0	17.4	25.4	44.0	3.6	4.0
7. Знание законодательства и умение отстаивать свою правоту в административных и судебных органах		21.5	19.9	24.6	16.4	12.8	4.8	2.8
8. Соблюдение законодательства и распоряжений государственных органов		8.6	11.0	21.1	23.5	28.5	7.3	3.6
9. Умение обходить некоторые требования законодательства и административных органов		30.0	13.6	17.3	16.6	14.6	7.9	2.7
10. Низкие издержки на производство продукции		1.9	5.2	17.6	22.8	47.6	4.8	4.1
11. Широкий ассортимент		7.5	10.2	24.6	25.0	27.8	4.9	3.6
12. Диверсификация рынков сбыта, выход на зарубежные рынки		0.7	6.5	11.3	26.9	51.5	3.0	4.3
13. Отлаженная система продаж/сбыта		4.8	9.5	15.8	24.4	41.6	4.0	3.9

Примечание. «1» – это не имеет значения, «5» – это очень важно.

13. Какие внешние (не зависящие от предприятия) факторы мешают вам в успешном ведении бизнеса? (%)

	1	2	3	4	5	НО/ЗО	Среднее значение	
1. Слишком сильная конкуренция на рынке		7.6	8.2	19.2	22.3	39.7	2.9	3.8
2. Отсутствие поддержки со стороны государства (льготные кредиты, участие в госпрограммах и т. д.)		18.5	19.8	20.1	20.3	17.2	4.1	3.0
3. Неравные условия по сравнению с госсектором		17.1	16.9	22.2	17.1	21.5	5.2	3.1
4. Недостаточная защита имущественных прав и интересов частного бизнеса		6.7	18.8	31.1	20.3	18.6	4.5	3.3
5. Коррупция		24.8	25.3	23.5	10.6	7.5	8.3	2.5
6. Валютное регулирование (невозможность купить валюту, ограничения на покупку валюты, девальвация, другое)		32.6	20.4	17.7	10.6	9.5	9.1	2.4
7. Бюрократические барьеры и ограничения (регистрация, разрешения, лицензии, отчетность, большой документооборот и т. п.)		17.4	16.6	21.1	18.3	22.7	3.9	3.1
8. Сложность налогового регулирования и высокие ставки налогов		13.8	16.4	25.9	21.3	18.4	4.2	3.1
9. Административное давление (т. е. непредусмотренное действующим законодательством вмешательство центральных и местных органов власти)		22.1	19.2	27.7	15.5	10.1	5.5	2.7
10. Высокие арендные ставки		6.7	13.0	18.1	23.2	33.5	5.4	3.7
11. Административное регулирование оплаты труда		20.9	22.8	23.0	15.0	10.1	8.2	2.7
12. Проверки и штрафы		13.8	15.6	29.0	17.9	18.6	5.2	3.1
13. Высокие ставки на заемные средства со стороны банков и других финансовых организаций		9.8	10.9	16.0	23.6	32.2	7.5	3.6
14. Экономическая политика других стран (например, защита своего рынка от конкуренции со стороны иностранных производителей)		38.1	18.4	17.4	9.7	7.4	9.1	2.2

Примечание. «1» – это не имеет значения, «5» – это очень мешает.

БЛОК 3. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАНЫ И БИЗНЕСА

14. Проранжируйте по 7-балльной шкале следующие факторы, из которых складывается конкурентоспособность нашей страны и бизнеса

	1	2	3	4	5	6	7	НО/ЗО	Среднее значение
1. Насколько защищены права частной собственности, включая финансовые активы, в Беларуси? (1 – очень слабо защищены, 7 – очень сильно защищены)	20.8	12.9	21.6	23.8	14.8	2.7	1.9	1.6	3.1
2. В какой степени судебная система страны независима от влияния правительства, отдельных граждан или компаний? (1 – сильно зависима, 7 – абсолютно независима)	19.8	16.8	19.7	20.0	14.3	4.3	2.2	2.9	3.1
3. Насколько эффективна судебная система страны в разрешении хозяйственных споров? (1 – очень неэффективна, 7 – очень эффективна)	10.1	12.2	23.3	21.3	17.5	8.5	3.7	3.4	3.7
4. Насколько распространена в Беларуси практика отвлечения государственных средств компаниям или группам вследствие коррупции, например, при проведении тендеров и госзакупок? (1 – очень распространена, 7 – никогда не встречается)	9.9	15.7	20.4	22.6	10.1	5.7	6.0	9.6	3.5
5. Оцените, как используются государственные средства (налоги) в вашей стране? (1 – крайне неэффективно, 7 – очень эффективно, государство предоставляет действительно необходимые и качественные услуги)	12.3	14.4	21.9	26.6	13.6	4.8	1.5	4.9	3.4
6. Насколько легко для вас отслеживать все изменения государственной экономической политики и регулирования, касающиеся вашего бизнеса? (1 – невозможно, 7 – очень легко)	10.2	15.2	21.1	18.5	13.0	8.9	11.6	1.5	3.8
7. Оцените качество инфраструктуры в стране (например, энергоснабжение, транспорт, телекоммуникации) (1 – очень неразвиты, 7 – развиты и эффективны по международным стандартам)	4.7	9.3	17.0	27.4	23.9	13.4	2.7	1.7	4.1
8. Насколько хорошо система образования вашей страны отвечает требованиям современной конкурентной экономики? (1 – очень плохо, 7 – очень хорошо)	7.6	10.9	17.1	28.4	21.2	10.6	1.8	2.5	3.9
9. Какое воздействие оказывает уровень налогообложения в вашей стране на мотивацию работать и инвестировать? (1 – существенно ограничивает мотивацию работать и инвестировать, 7 – не оказывает негативного влияния на мотивацию к работе и инвестициям)	15.6	17.1	22.9	26.1	8.7	4.8	2.9	1.8	3.2
10. Насколько правила игры для инвесторов способствуют притоку прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в страну? (1 – сильно препятствуют, 7 – очень стимулируют)	17.2	12.8	19.7	22.5	12.3	4.2	1.4	9.9	3.2
11. В какой степени тарифные и нетарифные барьеры в стране, политика импортозамещения и требования по присутствию белорусских товаров создают препятствия иностранным товарам на внутреннем рынке? (1 – сильно ограничивают конкуренцию, 7 – не ограничивают)	17.0	16.5	19.1	25.2	9.0	4.7	3.7	4.9	3.2
12. В какой степени оплата труда работников в стране в целом связана с их производительностью? (1 – не связана с производительностью, 7 – тесно связана с производительностью)	9.9	9.6	19.4	22.9	14.6	9.7	12.7	1.2	4.0
13. На чем в наибольшей степени основывается конкурентное преимущество компаний страны на международных рынках (1 – на низкой цене или природных ресурсах, 7 – на уникальности продуктов и процессов)	15.9	21.1	20.4	16.4	8.5	6.1	6.3	5.3	3.3

БЛОК 4. КОРРУПЦИЯ И ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА

15. Какая доля оборота частных предприятий проходит без отражения в документах бухгалтерской отчетности (теневой оборот)?

	Количество предприятий	%
1. Такого явления нет	126	32.5
2. До 10%	48	12.4
3. 10–25%	65	16.6
4. 26–50%	54	14.0
5. 51–75%	10	2.6
6. Более 75%	4	1.1
9. НО/ЗО	81	20.8
Итого	389	100.0

16. Как часто руководители частных предприятий вынуждены давать взятки (в любой форме) представителям органов власти?

	Количество предприятий	%
1. Такого явления нет	90	23.1
2. Изредка	180	46.1
3. Часто	52	13.5
9. НО/ЗО	67	17.3
Итого	389	100.0

17. Насколько распространено в Беларуси такое явление, как «откат», при получении выгодных государственных заказов?

	Количество предприятий	%
1. Такого явления нет	94	24.1
2. Имеет место при каждой десятой сделке	48	12.3
3. Имеет место при каждой пятой сделке	45	11.6
4. Имеет место при каждой третьей сделке	31	8.1
5. Имеет место при каждой второй сделке	18	4.5
6. Имеет место при каждой сделке	12	3.1
9. НО/ЗО	141	36.3
Итого	389	100.0

18. На ваш взгляд, в каких сферах/органах госрегулирования бизнеса случается больше всего злоупотреблений и фактов коррупции? (%)

	1	2	3	4	5	Среднее значение
1. Регулирование цен	31.0	22.9	17.0	9.0	5.2	2.2
2. Получение лицензий	27.7	20.5	17.3	12.3	8.8	2.5
3. Гигиеническая регистрация и сертификация	25.2	14.3	19.9	18.4	10.7	2.7
4. Санитарный надзор	15.0	17.0	19.7	22.4	14.5	3.0
5. Пожарный надзор	16.3	16.4	21.1	19.6	15.6	3.0
6. Уплата налогов	33.1	22.7	16.8	9.2	4.7	2.2
7. Налоговые проверки	25.5	14.7	22.1	16.1	7.1	2.6
8. Таможенное оформление	27.7	12.9	20.2	13.8	8.7	2.6
9. Получение разрешений на земельные участки	16.8	19.6	21.7	13.4	12.9	2.8
10. Получение различных разрешений в местных органах власти	19.9	15.4	19.8	16.6	15.5	2.9

Примечание. «1» – очень редкие злоупотребления, «5» – очень частые злоупотребления.

БЛОК 5. КРИЗИС И ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ

19. Как изменилось экономическое положение вашего предприятия за последний год?

	Количество предприятий	%
1. Значительно ухудшилось	76	19.6
2. Несколько ухудшилось	143	36.6
3. Осталось без изменений	92	23.7
4. Несколько улучшилось	72	18.5
5. Значительно улучшилось	4	1.0
НО/ЗО	2	0.5
Итого	389	100.0

20. Оцените, как изменялись в 2009 г. следующие показатели деятельности вашей фирмы. Каков ваш прогноз на 2010 г? (%)

	Результаты деятельности фирмы			Прогноз на 2010 г.		
	Возросли	Были стабильными	Сократились	Возрастут	Будут стабильными	Сократятся
1.Оборот (объем продаж)	16.5	36.5	47.0	28.2	51.1	18.7
2. Прибыль	11.7	33.5	53.5	27.9	47.9	20.8
3. Занятость	12.7	52.7	33.7	17.2	63.1	16.7
4. Инвестиции	6.4	40.9	35.1	11.4	46.6	23.9

21. Через какие каналы экономический кризис влияет на ваше предприятие?

	Количество предприятий	%
1. Падение покупательской способности населения внутри страны	284	73.0
2. Задержки (неплатежи) в оплате поставленной продукции	185	47.5
3. Снижение спроса со стороны госпредприятий	123	31.5
4. Переориентация заказчиков на более дешевых поставщиков	100	25.8
5. Ограничение доступа к финансовым ресурсам банков (высокие процентные ставки)	90	23.1
6. Снижение спроса на продукцию компании в России	45	11.5
7. Замораживание инвестиционных проектов	42	10.9
8. Ограничения на валютном рынке (трудно/невозможно купить валюту)	31	7.9
9. Снижение спроса на продукцию компании на других внешних рынках (кроме России)	29	7.4
10. Снижение спроса со стороны органов госуправления (госзакупки)	28	7.2

Примечание. Возможно не более 5 вариантов ответа.

22. Как Ваше предприятие реагирует на кризис?

	Количество предприятий	%
1. Снижение непроизводственных затрат (на рекламу, маркетинг, обучение и пр.)	194	49.8
2. Поиск новых рынков сбыта (заказчиков, покупателей)	183	47.0
3. Снижение цен на продукцию компании	134	34.4
4. Снижение («замораживание») зарплат персоналу	125	32.0
5. Изменение структуры ассортимента	93	23.9
6. Сокращение численности вспомогательного, малоквалифицированного персонала	92	23.5
7. Сокращение численности управленческого персонала	87	22.3
8. Смена офиса или отказ от части арендовавшихся ранее помещений	55	14.2
9. Сокращение объемов выпуска продукции	53	13.5
10. Сокращение рабочей недели	51	13.2
11. Ликвидация некоторых видов бизнеса	27	6.9
12. Переход на давальческие схемы работы	18	4.7
13. Отказ от инвестиций	17	4.4
14. Рост инвестиционной активности	13	3.4
15. Ухудшение качества или выпуск более дешевой продукции	12	3.2
16. Рост инновационной активности	13	3.2
17. Раздробление предприятия на более мелкие бизнесы	9	2.2
18. Отказ от инноваций	8	2.0

Примечание. Возможно не более 5 вариантов ответа.

23. Какие новые возможности открывает кризис для вашего предприятия?

	Количество предприятий	%
1. Более рациональный подход к использованию денежных ресурсов предприятия (тщательные оценки рисков и результатов, повышение отдачи от использования ресурсов)	194	49.8
2. Ничего хорошего кризис не принес	168	43.1
3. Поиск новых бизнес моделей/решений, принятие более смелых решений, мобилизация собственных сил	155	39.9
4. Усиление позиций в отношениях с поставщиками, снижение цен поставщиками	66	17.1
5. Наем квалифицированных кадров за меньшую стоимость	66	16.8
6. Уход с рынка конкурентов	63	16.1
7. Проведение модернизации производственных мощностей	45	11.4
8. Расширение возможностей импортозамещения	20	5.1
9. Рост использования давальческих схем или субконтракции	14	3.5
10. Увеличение господдержки (например, льготное кредитование)	12	3.2

Примечание. Возможно не более 5 вариантов ответа.

24. В случае если в Беларуси возобновится приватизация, какой способ приватизации вы считаете наиболее предпочтительным для экономики страны?

	Количество предприятий	%
1. Объекты приватизации должны продаваться отечественным инвесторам без ограничений (на открытом прозрачном конкурсе) при введении ограничений для иностранного капитала	148	38.1
2. При приватизации должно отдаваться преимущество арендаторам	146	37.4
3. Объекты приватизации должны продаваться любым покупателям без ограничений, как отечественным, так и иностранным, на открытом прозрачном конкурсе	139	35.6
4. Объекты приватизации должны продаваться отечественным инвесторам без ограничений при введении ограничений для российского капитала	50	12.9
5. Я противник приватизации	25	6.5

Примечание. Возможно не более 3 вариантов ответа.

25. Заинтересованы ли вы или ваше предприятие в участии в приватизации государственных предприятий Беларуси?

	Количество предприятий	%
1. Нет	134	34.3
2. Да, при условии прозрачности и честности процесса приватизации	125	32.2
3. Да, при гарантиях неизменности ее результатов в последующем	107	27.4
4. Да, по приемлемым (а не спекулятивным) ценам	104	26.8
5. Да, при условии обеспечения доступа к необходимым финансовым ресурсам (например, кредитам) или применения схем приватизации (лизинг, рассрочка), облегчающих участие в приватизации	69	17.8
6. Да, при введении частной собственности на землю	46	11.9
7. Да, при условии предоставления государственных преференций (помощи) в приобретении государственных объектов	42	10.7
8. Да, при условии введения ограничений для иностранного (российского) капитала на участие в приватизации	8	2.0

Примечание. Возможно не более 3 вариантов ответа.

26. Осенью 2008 г. правительство объявило о начале экономической либерализации и упрощении условий ведения бизнеса. Как, по вашему мнению, изменились в последнее время условия ведения предпринимательской деятельности?

	Количество предприятий	%
1. Условия ведения бизнеса значительно улучшились	32	8.2
2. Условия ведения бизнеса незначительно улучшились	111	28.4
3. Ничего не изменилось	180	46.3
4. Условия ведения бизнеса незначительно ухудшились	33	8.6
5. Условия ведения бизнеса значительно ухудшились	22	5.6
НО/ЗО	11	2.8
Итого	389	100.0

27. Как сказались предпринятые меры по либерализации бизнес-среды на ведении вашего бизнеса? (%)

	-1 – незначительно ухудшилось, -5 – значительно ухудшилось)					1 – незначительно улучшилось, 5 – значительное улучшилось				
	-1	-2	-3	-4	-5	1	2	3	4	5
1. Стало проще регистрировать бизнес	0.1	0.8	0.7	0.7	1.9	18.8	25.1	22.0	12.5	17.4
2. Стало проще получать различные разрешения	0.6	1.1	2.5	3.3	3.4	21.8	24.1	21.1	15.2	6.9
3. Упростились административные процедуры	1.4	0.8	4.9	1.1	4.6	23.9	19.5	27.7	8.4	7.8
4. Уменьшилось количество проверок	3.0	1.7	2.9	4.2	2.9	28.6	14.8	21.7	12.7	7.5
5. Снизилась штрафы	5.1	6.3	7.9	5.8	13.4	34.7	12.7	9.6	2.7	1.7
6. Уменьшилась арендная плата	13.8	4.3	12.6	10.2	20.4	24.4	4.9	6.8	1.4	1.3

	-1 – незначительно ухудшилось, -5 – значительно ухудшилось)					1 – незначительно улучшилось, 5 – значительно улучшилось				
	-1	-2	-3	-4	-5	1	2	3	4	5
7. Упростилось ценообразование	2.4	2.9	3.7	4.2	6.0	42.9	13.8	14.1	6.3	3.8
8. Снизилась налоговая нагрузка	4.6	4.0	6.4	4.1	9.5	38.6	14.5	12.4	3.5	2.4
9. Снизилось время, необходимое на расчет и уплату налогов	2.4	2.3	2.6	2.4	7.6	42.6	15.9	14.5	6.1	3.6
10. Снизились (отменены) отчисления в инновационные фонды	2.7	4.5	1.9	3.0	8.2	48.5	12.2	8.0	3.8	7.2
11. Упростился доступ к получению кредитов	4.0	4.3	9.2	3.7	12.8	31.0	15.7	10.8	4.4	4.0
12. Упростились внешнеторговые операции	6.4	6.1	5.6	2.7	7.3	42.6	12.5	12.5	3.3	1.1
13. Упростился расчет зарплаты	2.4	1.7	3.2	1.3	6.4	45.9	18.2	14.7	4.7	1.5
14. Снизилась стоимость и упростились процедуры проведения аукционов и конкурсов	0.7	2.3	5.3	7.8	6.2	44.9	16.6	9.3	6.2	0.7

27. Продолжение

	Среднее по негативным оценкам	Среднее по положительным оценкам	Среднее значение
1. Стало проще регистрировать бизнес	-2.20	2.84	2.6
2. Стало проще получать различные разрешения	-2.29	2.57	2.0
3. Упростились административные процедуры	-2.46	2.50	1.9
4. Уменьшилось количество проверок	-2.85	2.48	1.7
5. Снизились штрафы	-2.58	1.76	0.1
6. Уменьшилась арендная плата	-2.69	1.72	-1.0
7. Упростилось ценообразование	-2.56	1.94	1.1
8. Снизилась налоговая нагрузка	-2.65	1.83	0.6
9. Снизилось время, необходимое на расчет и уплату налогов	-2.40	1.94	1.2
10. Снизились (были отменены) отчисления в инновационные фонды	-2.53	1.86	1.0
11. Упростился доступ к получению кредитов	-2.50	2.01	0.5
12. Упростились внешнеторговые операции	-3.06	1.72	0.4
13. Упростился расчет зарплаты	-2.49	1.80	1.2
14. Снизилась стоимость и упростились процедуры проведения аукционов и конкурсов	-2.26	1.73	0.8

28. Как в 2010 г. изменились ваши арендные платежи?

	Количество предприятий	%
1. Выросли	190	48.9
2. Остались на том же уровне	134	34.4
3. Снизились	30	7.8
4. До сих пор вопрос не урегулирован	19	4.9
НО/ЗО	16	4.1
Итого	389	100.0

29. Вы знаете, что правительством поставлена задача войти в топ-30 стран по качеству деловой среды?

	Количество предприятий	%
1. Да	144	36.9
2. Нет	240	61.6
НО/ЗО	6	1.5
Итого	389	100.0

30. Как вы считаете, сможет ли правительство этого добиться?

	Количество предприятий	%
1. Да	87	22.3
2. Нет	249	64.1
НО/ЗО	53	13.7
Итого	389	100.0

БЛОК 6. ОБЩЕСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА БИЗНЕСА БЕЛАРУСИ

31. Являетесь ли вы членом предпринимательских союзов?

	Количество предприятий	%
Да	28	7.1
Нет	362	92.9
Итого	389	100.0

32. Если да, то почему вы стали членом бизнес-союза? Мой бизнес-союз предоставляет мне следующие услуги...

	Количество предприятий	%
1. Помощь в открытии бизнеса	2	7.1
2. Помощь в получении разрешений и лицензий	4	14.3
3. Повышение квалификации персонала	6	21.4
4. Поддержка в интернационализации деятельности (организация поездок на зарубежные ярмарки, организация контактов с иностранными партнёрами, продвижение на международных рынках, торговые миссии)	3	10.7
5. Консалтинговые услуги в области финансов, маркетинга и сбыта	5	17.9
6. Юридическая помощь	14	50.0
7. Помощь в привлечении финансовых ресурсов (поиск инвесторов)	3	10.7
8. Помощь в инновационной деятельности	1	3.6
9. Помощь по вопросам ведения хозяйственной деятельности (законы, налоги и т. п.)	7	25.0
10. Представление интересов фирмы перед лицом местных органов власти	3	10.7
11. Представление интересов фирмы перед лицом центральных органов власти	4	14.3
12. Продвижение и защита интересов всего белорусского бизнеса	3	10.7
13. Улучшение бизнес климата в стране	2	7.1
14. Обмен опытом между членами данной организации	16	57.1

Примечание. Следовало отметить все возможные ответы.

33. Если нет, то почему вы не становитесь членом предпринимательских союзов?

	Количество предприятий	%
1. Высокие членские взносы	13	3.6
2. Считаю, что союзы беспомощны в решении моих проблем	121	33.6
3. Считаю это политически невыгодным	15	4.2
4. Нет информации о деятельности таких союзов	145	39.9
5. Надеюсь самостоятельно решать возникающие проблемы	93	25.6
6. Их помощь и услуги не нужны моему бизнесу	97	26.7

Примечание. Возможно не более 3 вариантов ответа.

34. Если нет, то что бы вы хотели, чтобы бизнес-союзы для вас делали...

Предоставление следующих услуг	Количество предприятий	%
1. Помощь в открытии бизнеса	29	8.1
2. Помощь в получении разрешений и лицензий	74	20.4
3. Повышение квалификации персонала	50	13.7
4. Поддержка в интернационализации деятельности (организация поездок на зарубежные ярмарки, организация контактов с иностранными партнерами, продвижение на международных рынках, торговые миссии)	42	11.6
5. Консалтинговые услуги в области финансов, маркетинга и сбыта	60	16.6
6. Юридическая помощь	134	36.9
7. Помощь в привлечении финансовых ресурсов (поиск инвесторов)	66	18.2
8. Помощь в инновационной деятельности	25	6.9
9. Помощь по вопросам ведения хозяйственной деятельности (законы, налоги и т. п.)	80	22.2
10. Представление интересов фирмы перед лицом местных органов власти	69	19.1
11. Представление интересов фирмы перед лицом центральных органов власти	52	14.3
12. Продвижение и защита интересов всего белорусского бизнеса	106	29.2
13. Улучшение бизнес климата в стране	168	46.4
14. Обмен опытом между членами данной организации	65	18.1

Примечание. Следовало отметить все возможные ответы.

35. Если вы не член бизнес-союза, то укажите, пожалуйста, основные препятствия на пути вашего сотрудничества

Варианты ответов	Количество предприятий	%
1. Я слишком мало знаю об этих организациях	201	55.4
2. Эти организации слишком слабые	85	23.4
3. Профиль деятельности этих организаций не отвечает моим потребностям	31	8.7
4. Эти организации не представляют мои интересы	66	18.1
5. Услуги этих организаций слишком дорогие	21	5.8
6. Качество предоставляемых этими организациями услуг слишком низкое	18	5.0
7. У меня нет доступа к этим организациям (они расположены слишком далеко)	22	6.2
8. Услугами этих организаций лучше не пользоваться по политическим соображениям	22	6.2

36. Знаете ли вы о создании Национальной платформы бизнеса Беларуси?

	Количество предприятий	%
1. Знаю	77	19.9
2. Не знаю, первый раз слышу	312	80.1
Итого	389	100.0

37. Если знаете, то поддерживаете ли вы ее основные идеи?

	Количество предприятий	%
1. Полностью поддерживаю	13	16.8
2. Скорее поддерживаю	52	67.3
3. Скорее не поддерживаю	10	12.6
4. Совершенно не поддерживаю	3	3.3
Итого	77	100.0

38. Если знаете, то какова роль Платформы в консолидации бизнес-сообщества по защите своих интересов и либерализации бизнес-климата?

	Количество предприятий	%
1. Играет значительную роль	29	38.1
2. Играет незначительную роль	40	51.3
3. Не играет никакой роли	8	10.6
Итого	77	100.0

39. Согласны ли вы с тем, что бизнес-ассоциации (союзы) должны иметь законодательно оформленное право принимать участие в обсуждении проектов актов законодательства, касающихся разных аспектов делового климата, в парламенте и правительстве?

	Количество предприятий	%
1. Да	357	91.6
2. Нет	28	7.2
НО/ЗО	5	1.2
Итого	389	100.0

**Белорусский бизнес 2010:
состояние, тенденции, перспективы**

Авторы: Гламбоцкая А., Ракова Е., Скриба А.
Редакторы: Пелипась И., Ракова Е.