

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БЕЛОРУССКИХ МАЛЫХ И СРЕДНИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ****Н.Н. Чмыр**

Полесский государственный университет, nikola7@list.ru

В настоящее время компании из России и Казахстана составляют незначительную конкуренцию отечественному малому и среднему бизнесу на белорусском рынке. Только 18,8% респондентов заявили, что ощущают рост конкуренции со стороны компаний из России, и лишь 2,7% отметили рост конкуренции с компаниями из Казахстана. Тем не менее, в целом каждая пятая фирма зафиксировала усиление конкуренции и приход на белорусский рынок новых игроков, и пока нет убедительных причин утверждать, что в ближайшие годы данная цифра не будет увеличиваться.

Уже сегодня большинство белорусских малых и средних предприятий свидетельствуют о своей неспособности эффективно конкурировать на рынке Таможенного союза и Единого экономического пространства. Об этом, в частности, заявили 46% респондентов, в то время как конкурентоспособными себя охарактеризовали 37,7%. В то же время, по сравнению с результатами опроса 2012 г., здесь наблюдается отрицательная динамика. Так, в опросе 2013 г. доля конкурентоспособных предприятий снизилась на 1,3 п.п., а доля неконкурентоспособных – выросла на 2,5 п.п.

За последний год произошли изменения в конкурентоспособности компаний в зависимости от их сферы деятельности. Если в 2012 г. наиболее конкурентоспособными малыми и средними предприятиями были транспортные фирмы, то в 2013 г. таковыми стали строительные компании. Относительно высокий и стабильный уровень конкурентоспособности демонстрируют малые и средние предприятия, работающие в сфере промышленности, в то время как предприятия из сферы торговли в последние два года чаще всего свидетельствовали о своей неспособности эффективно конкурировать на рынке ТС и ЕЭП.

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

Более конкурентоспособные фирмы чаще заявляют, что продолжение участия Беларуси в евразийской интеграции будет положительно сказываться на развитии отечественного малого и среднего бизнеса. Тем не менее, нельзя не отметить, что по сравнению с результатами 2012 г. резко снизилась доля тех, кто отметил положительное влияние евразийской интеграции на белорусский бизнес, вне зависимости от конкурентоспособности предприятия. При этом у неконкурентоспособных компаний за последний год отмечен существенный рост доли тех, кто прогнозирует для бизнеса негативные последствия интеграции – 19,5%.

Главными причинами неспособности эффективно конкурировать на рынке Таможенного союза и Единого экономического пространства белорусский малый и средний бизнес называет отсутствие собственных средств на продвижение продукта (16,9%) и высокую себестоимость продукции (11,5%). За последний год более чем в два раза снизилась доля тех, кто в качестве причины называл административные препятствия выхода на рынки со стороны отдельных стран ТС и ЕЭП.

На устранение такой причины, как высокая себестоимость продукции, по мнению представителей малого и среднего бизнеса, могут быть направлены такие меры, как модернизация производственных мощностей (22,5%), привлечение прямых иностранных инвестиций (21%), а также упрощение доступа к сырью, финансовым ресурсам и комплектующим (34%). Вместе с тем тревожным сигналом является сохраняющаяся и даже несколько увеличившаяся за последний год доля тех, кто рассматривает необходимость поиска новых моделей бизнеса и решений. Указанная

возможность может означать как закрытие предприятия и уход с рынка, так и переориентацию или даже эмиграцию бизнеса в другие страны Таможенного союза и Единого экономического пространства. Одновременно возросшая почти в три раза доля тех, кто не смог или затруднился ответить на поставленный вопрос (с 6,8% в 2012 г. до 20,3% в 2013 г.) свидетельствует о том, что каждый пятый представитель белорусского малого и среднего бизнеса не имеет четкого представления о механизме увеличения собственной конкурентоспособности в новых экономических условиях.

Вопрос о необходимости поиска новых бизнес моделей наиболее часто упоминается малыми и средними предприятиями с численностью персонала до 100 человек. Эти же предприятия чаще нуждаются в упрощении доступа к сырью, финансовым ресурсам и комплектующим, в то время как крупные компании чаще интересуются возможностью привлечения прямых иностранных инвестиций.

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

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

В качестве главной причины названной тенденции можно рассматривать отсутствие благоприятных макроэкономических условий для развития малого и среднего бизнеса на белорусском рынке, росту его конкурентоспособности до уровня, необходимого не только для эффективной защиты национального рынка от потенциальных конкурентов из Казахстана и России, но и для выхода на новые рынки, прежде всего – в рамках ТС и ЕЭП.

В то же время нельзя не заметить, что в евразийской интеграции белорусский бизнес нередко занимает пассивную позицию стороннего наблюдателя. Очевидно, такая стратегия в условиях предстоящего в 2015 г. формирования Евразийского экономического союза Беларуси, Казахстана и России едва ли будет способствовать росту конкурентоспособности отечественных предприятий. Белорусский бизнес должен акцентировать свое внимание не столько на консолидированной защите своих интересов и занимаемых на отечественном рынке позиций, сколько на поиске новых возможностей кооперации, модернизации и развития в целом, которые открывает для него общее экономическое пространство трех государств (например, через институт Евразийского делового совета). Так, возвращаясь к примеру индивидуальных предпринимателей, протестовавших в конце июня – начале июля 2013 г. против введения нового технического регламента Таможенного союза, возникает справедливый вопрос о необходимости смены формата деятельности.

Несомненно, индивидуальный предприниматель вряд ли способен эффективно конкурировать с обладающим более крупным производственным, кадровым, сбытовым и прочим потенциалами малым и средним бизнесом. Это означает, что в сознании белорусского бизнеса должно присутствовать постоянное стремление к развитию предприятия и росту конкурентоспособности как единственное долгосрочное средство выживания в условиях всевозрастающей не только внутренней, но и внешней конкуренции.

Необходимость принятия подобных мер была озвучена, в частности, руководителем аналитического центра «Стратегия» Л. Заико на заседании круглого стола, посвященного проблемам малого и среднего бизнеса. По словам Л. Заико, нет смысла в том, чтобы представители малого и среднего бизнеса Беларуси «продолжали работу в качестве индивидуальных предпринимателей еще 20 лет», а сложности, связанные с введением упомянутого технического регламента, являются для предпринимателей сигналом «к изменению формата своей жизни, направления и стратегии своей деятельности». В результате Л. Заико резюмировал, что «все, что связано с рынками, киосками, маленькими металлическими коробочками, конурами», приведет предпринимателей в тупик [1].

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

конкуренции, то его представители рискуют быть вытесненным с рынка более крупными и конкурентоспособными игроками.

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

С точки зрения государства конкурентоспособный сектор малого и среднего бизнеса (доля которого в ВВП, к слову, в Беларуси является самой высокой из стран ТС и ЕЭП) является одним из слагаемых конкурентоспособной экономики и постоянного роста уровня доходов населения. Таким образом, со стороны государства приоритетным должно стать не только создание среды для открытия новых предприятий (по этому показателю страна уже сейчас находится на 9–м месте в рейтинге Всемирного банка «Doing Business – 2013») формирование в Беларуси благоприятных, стабильных и предсказуемых макроэкономических условий, в том числе в вопросах кредитования (104–е место), налогообложения (129–е место), международной торговли (151–е место) [2].

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

Список использованных источников:

1. Не стоит винить в бедах предпринимателей технические регламенты [Электронный ресурс] /http://naviny.by/rubrics/economic/2013/07/15/ic_news_113_421042/ Дата доступа 15.07.2013г.
2. Легкость ведения бизнеса в Республике Беларусь [Электронный ресурс] <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/belarus/> Дата доступа 16.06.2013г.