

БЕЛОРУССКИЙ МАЛЫЙ БИЗНЕС И КРИЗИСНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИКАХ ЕАЭС

Н.Н. Чмыр

Полесский государственный университет, nikola7@list.ru

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

Невысокая и снижавшаяся в последние три года конкурентоспособность белорусских предприятий и отсутствие условий для их развития и роста.

С одной стороны, это делало для большинства из них бессмысленным процесс экономической интеграции с Россией и Казахстаном, на рынках которых они не могли конкурировать с местными и другими иностранными фирмами. С другой стороны, даже на внутреннем рынке Беларуси эти МСП выглядели ослабленными. Потенциальный приход сюда конкурентов из стран ЕАЭС угро-

жал их позициям. Особенно это касалось относительно малых предприятий с численностью персонала до 50 человек, работающих преимущественно в сферах торговли, общественного питания, бытовых услуг.

Вторым вызовом стали кризисные тенденции в региональных экономиках. Высокая экономическая взаимосвязь Беларуси и России существенно повлияла на то, что собственные белорусские экономические проблемы были в значительной мере усугублены российской девальвацией. Следствием этого стало ухудшение экономической ситуации в Беларуси, динамика которого позволяет предположить, что кризисные тенденции в ближайшие год – два будут сохраняться.

Произошедшая в декабре 2014 – феврале 2015 гг. девальвация белорусского рубля привела к повышению ставки рефинансирования, сделав кредиты еще более невыгодными, а также снизив спрос на внутреннем рынке из – за снижения уровня доходов населения.

При этом, учитывая нынешние диспропорции с девальвацией российского рубля можно предположить, что если российская валюта в ближайший год не укрепится, то девальвация белорусского рубля будет медленно продолжаться.

Проблемы, вызванные непосредственно самой евразийской интеграцией, пока все же малочисленны. Тем не менее, в целом малый и средний бизнес Беларуси крайне скептически оценивает свои перспективы в 2015 году. На улучшение ситуации в бизнесе рассчитывают только 1,9 % предпринимателей; 10,8% считают, что ситуация не изменится, а большинство – 77,6% – уверены, что ситуация будет ухудшаться. Похожая ситуация и относительно их собственного бизнеса: 7,3% надеются, что смогут улучшить свои результаты, 27,6% не рассчитывают на перемены, а 61,5% говорят, что ситуация ухудшится. Среди основных проблем, которые мешают развитию бизнеса в стране, респонденты назвали доступ к финансовым ресурсам, нестабильность законодательства, высокие издержки на выплату налогов и аренды.[1]

Вместе с тем, помимо новых вызовов и угроз, в 2015 году у ряда предприятий появляются и новые возможности.

В условиях таможенного союза с Россией белорусские фирмы имеют формально право импортировать оказавшиеся в избытке европейские продовольственные товары и после их переработки экспортировать эти товары дальше на российский рынок. При этом некоторые белорусские предприятия, по данным Федеральной таможенной службы России, вообще пытались реэкспортировать европейские товары без какой бы то ни было переработки.[2]

Предприятия, занятые в сфере производства продовольственной продукции, получили шанс занять место европейских компаний на российском рынке. С одной стороны, сделать это будет не просто, поскольку ввиду девальвации российский рынок в некоторых случаях является даже менее прибыльным, чем белорусский. Однако в долгосрочной перспективе, по мере восстановления российской экономики и роста уровня доходов, этот шаг может сыграть решающую роль в росте и развитии ряда фирм.

Сами представители белорусского малого и среднего бизнеса за последние три года главной возможностью собственного развития считали поиск новых бизнес моделей.

Если в 2012 и 2013 гг. в ходе опроса об этом заявляли соответственно 46 и 48,2% опрошенных респондентов, то в 2014 г. это значение существенно выросло – до 66,8%.

В принципе под этим можно понимать, что белорусские предприятия, осознавая собственную отстающую конкурентоспособность на большом рынке ЕАЭС, видят для себя шанс в оптимизации своего бизнеса и постоянном повышении его эффективности.

На относительно высоком уровне среди возможностей развития бизнеса были варианты «упрощение доступа к сырью, финансовым ресурсам и комплектующим» и «проведение модернизации производственных мощностей», в то время как перспективы привлечения иностранных инвестиций с точки зрения белорусских предпринимателей существенно снизились. Необходимость проведения модернизации производственных мощностей в 2014 г. несколько чаще отмечались в сферах промышленности (44,1%) и строительства (31,7%). Предприятия в сфере промышленности несколько чаще говорили о необходимости упрощения доступа к сырью и финансовым ресурсам (44,1%) и реже – о перспективе поиска новых бизнес моделей (54,4%).

Необходимость упрощения доступа к сырью и финансовым ресурсам, а также возможности выхода на рынки России и Казахстана в большей степени волнуют средние и крупные предприятия. Например, если предприятия с персоналом до 50 человек видели для себя возможности более активного присутствия на рынке ТС/ЕЭП соответственно в 8,7% случаев, то предприятия с персоналом свыше 50 человек – в 25,7% случаев.

Итак, основываясь на результатах анализа опроса белорусских малых и средних предприятий в 2012–2014 гг., а также учитывая трудности, с которыми им в ближайшее время придется столкнуться в контексте евразийской экономической интеграции, предприятия Беларуси можно условно разделить на три основные группы:

Конкурентоспособные с перспективой роста и развития крупные фирмы, работающие главным образом в сферах производства, транспорта и связи. Их позиции на белорусском рынке являются достаточно устойчивыми, они способны эффективно конкурировать с фирмами из России и Казахстана, а также обладают достаточными собственными ресурсами для развития, роста и постепенной экспансии на рынке ЕАЭС.

Относительно конкурентоспособные с потенциалом роста и развития, нуждающиеся в дополнительной поддержке малые и средние предприятия из сфер производства, транспорта и связи, а также крупные из других отраслей экономики. Их позиции на белорусском рынке достаточно устойчивы, однако обусловлено это преимущественно низким интересом зарубежных компаний в приходе на этот рынок. Для дальнейшего развития и роста им требуется внешняя ресурсная поддержка, а также обновление бизнес моделей. Только после этого они смогут задуматься об экспансии на рынок ЕАЭС.

Предприятия с низкой конкурентоспособностью, стоящие перед необходимостью выживания. Предприятия с персоналом до 50 человек, борющиеся за выживание в условиях трудной экономической ситуации. Они имеют низкий уровень защищенности на белорусском рынке и нуждаются во внешней ресурсной поддержке.

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

Чаще всего, это самые малые предприятия с персоналом до 10 человек. Они готовы выходить на рынки других стран, в том числе в рамках ЕАЭС, однако практический успех будет зависеть от издержек этого выхода с учетом специализации фирмы. Например, издержки выхода на зарубежный рынок, где уже сильны позиции национальной компании, могут оказаться для них слишком высокими и вынудят отказаться от такой цели.

В иных случаях эти предприятия могут весьма успешно выполнять разовые заказы, сохраняя свою инновационность, но при этом не расширяясь и не занимаясь экспансией в полном смысле этого слова.

Список использованных источников:

1. Голос бизнеса: дорогое государство, ты тратишь больше, чем мы можем тебе дать [Электронный ресурс] <http://allminsk.biz/content/view/60706/1/> Дата доступа 10.05.2015г.

2. ФТС России: реэкспорт «санкционных товаров» из Беларуси пока не очень популярен [Электронный ресурс] http://naviny.by/rubrics/economic/2014/09/24/ic_articles_113_186905/ Дата доступа 11.05.2015г.